

ШКОЛА І. М.
КОЗМЕНКО В. М.
БАБІНСЬКА О. В.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ



Видавництво "Книги – XXI"

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного
університету

**І.М. Школа, В.М. Козменко,
О.В. Бабінська**

Міжнародні економічні відносини

Підручник

***Видання 2-ге, перероблене і доповнене
За редакцією доктора економічних наук І.М. Школи***

Затверджено

*Міністерством освіти і науки України
Для студентів вищих навчальних закладів*

НБ ПНУС



718463

Чернівці
Книги – XXI
2007

Всі права застережено!

УДК 338.984 (075)
ББК 65.5 Я.73
Ш 18

Затверджено Міністерством освіти і науки України як підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів
(лист № 1.4/18-⁴-764 від 17.05.2007 р.)

Рецензенти:

В.С. Новицький – доктор економічних наук, професор Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;

А.М. Поручник – доктор економічних наук, професор Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана;

А.С. Філіпенко – доктор економічних наук, професор Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т.Шевченка.

Ш 18

Школа І. М., Козменко В. М., Бабінська О. В.

Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М. Школи. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Чернівці: Книги – XXI, 2007. – 544 с.
ISBN 978-966-8653-93-3

У підручнику застосовано нетрадиційний підхід до систематизації матеріалу стосовно міжнародних економічних відносин. Окрім загально вживаних визначень окремих міжнародних явищ і процесів, автори пропонують власні тлумачення. Найбільша увага приділяється розкриттю основних форм МЄВ та їхніх видів.

Для викладачів, аспірантів, магістрантів та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів або факультетів.

ББК 65.5 Я.73

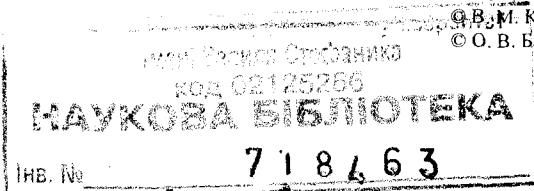
ISBN 978-966-8653-93-3

© Книги – XXI, 2007

© І. М. Школа, 2007

© В. М. Козменко, 2007

© О. В. Бабінська, 2007



ЗМІСТ

ВСТУП	7
ЧАСТИНА I. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ І ВИВЧЕННЯ	10
Розділ I. Основне в курсі "Міжнародні економічні відносини"	11
§ 1. Міжнародні економічні відносини як наука і як навчальна дисципліна	12
§ 2. Методи пізнання міжнародних економічних явищ і процесів	15
§ 3. Будова курсу "Міжнародні економічні відносини"	18
Розділ 2. Міжнародні економічні відносини у світовій економічній системі	27
§ 1. Світове господарство	28
§ 2. Міжнародний поділ праці	37
§ 3. Система міжнародних економічних відносин	41
§ 4. Суб'єкти міжнародних економічних відносин	47
Розділ 3. Середовище міжнародних економічних відносин	55
§ 1. Суть і структура середовища МЄВ	56
§ 2. Природно-географічне середовище МЄВ	63
§ 3. Політико-правове середовище МЄВ	66
§ 4. Економіко-технологічне середовище МЄВ	73
§ 5. Культурно-ментальне середовище МЄВ	76
Розділ 4. Еволюція теорії міжнародних економічних відносин	85
§ 1. Давні теорії МЄВ	86
§ 2. Новітні концепції розвитку світової економічної системи	92
ЧАСТИНА II. ІНВЕСТИЦІЙНО-ВИРОБНИЧІ ФОРМИ МЄВ ..	103
Розділ 5. Міжнародні фінансово-кредитні відносини ...	104
§ 1. Засади міжнародного руху капіталів	105
§ 2. Міжнародні кредитні відносини	113
§ 3. Міжнародні фінансово-кредитні організації	119

Розділ 6. Міжнародні трудові відносини	137
§ 1. Загальні закономірності розвитку міжнародних трудових відносин	138
§ 2. Міжнародна трудова міграція	141
§ 3. Регулювання міжнародних міграційних процесів	149
 Розділ 7. Міжнародне науково-технічні відносини	156
§ 1. Суть системи міжнародного науково-технічного співробітництва і основні елементи її структури	157
§ 2. Міжнародне науково-технічне ліцензування	165
§ 3. Міжнародний інжиніринг	168
§ 4. Міжнародні міжвузівські наукові та освітянські взаємини	172
 Розділ 8. Міжнародні виробничі відносини	179
§ 1. Загальний підхід до визначення суті міжнародних виробничих відносин	180
§ 2. Міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва	183
§ 3. Міжнародне спільне підприємництво	190
§ 4. Транснаціональна кооперація	194
§ 5. Вертикальний зріз системи міжнародних виробничих відносин	200
§ 6. Міжнародні організації у сфері виробничих відносин	207
 ЧАСТИНА ІІІ. ТОРГОВЕЛЬНО-РОЗРАХУНКОВІ ФОРМИ МЕВ	220
 Розділ 9. Міжнародні торговельні відносини	221
§ 1. Міжнародна торгівля як одна з найвизначальніших форм МЕВ	222
§ 2. Особливості структури системи міжнародних торговельних відносин	224
§ 3. Регулювання міжнародних торгових відносин	228
§ 4. Діяльність міжнародних торгових організацій	237
 Розділ 10. Міжнародні послугові відносини	247
§ 1. Загальне ознайомлення з системою міжнародних послугових відносин	248
§ 2. Міжнародний лізинг	251
§ 3. Міжнародний факторинг	255
§ 4. Міжнародний форфейтинг	259
§ 5. Міжнародний френчайзинг	262
§ 6. Міжнародний консалтинг	265

§ 7. Світовий ринок професійних послуг	267
§ 8. Міжнародний туризм	269
§ 9. Страхові послуги на світовому ринку	275
Розділ 11. Міжнародні транспортні відносини	283
§ 1. Специфіка міжнародних транспортних відносин	284
§ 2. Особливості окремих видів міжнародних перевезень	290
§ 3. Міжнародне транспортно-експедиторське посередництво	297
§ 4. Міжнародні інститути регулювання транспортних перевезень	300
Розділ 12. Міжнародні валютні відносини	307
§ 1. Міжнародні валютні відносини як одна з базових форм МЄВ	308
§ 2. Світова валютна система	316
§ 3. Міжнародні валютні розрахунки	321
ЧАСТИНА IV. ІНТЕГРАЦІЯ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ	334
Розділ 13. Транскордонні відносини	335
§ 1. Єврорегіони та міжнародні транспортні коридори	336
§ 2. Вільні (спеціальні) економічні зони	352
Розділ 14. Інтеграційні процеси у світовому господарстві	362
§ 1. Міжнародна економічна інтеграція як вищий рівень розвитку МЄВ	363
§ 2. Європейські інтеграційні процеси	367
§ 3. Особливості розвитку економічної інтеграції в Північній Америці	373
§ 4. Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формувань у Латинській Америці	376
§ 5. Особливості інтеграційних процесів в Азії	380
§ 6. Особливості інтеграційних процесів в Африці	384
§ 7. Роль ООН та інших багатонаціональних інститутів у розвитку загальносвітової економічної інтеграції	389
Розділ 15. Міжнародні економічні відносини як фундамент розв'язання глобальних проблем існування людства	398
§ 1. Суть глобальних проблем і причини їхнього виникнення	399

§ 2. Роль МЕВ у розв'язанні проблем роззброєння і конверсії військового виробництва	439
§ 3. Роль МЕВ у подоланні світової проблеми економічного відставання слаборозвинених країн	469
§ 4. Міжнародна економіка та глобальні екологічні проблеми	479
ГЛОСАРІЙ	508
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ ДО ВСЬОГО КУРСУ	537

ВСТУП

У сучасних умовах, коли економіка України інтегрується у світогосподарську систему через розвиток різноманітних форм зовнішньоекономічної діяльності, вивчення студентами економічних вузів дисциплін міжнародної спеціалізації набуває особливого значення.

Здійснення економічних реформ, успішний розвиток міжнародних економічних відносин неможливі без висококваліфікованих фахівців, володіючих необхідним інструментарієм. Однією з причин повільного і, на разі, неефективного реформування економічних відносин в Україні, є дефіцит спеціалістів нового типу, спеціалістів, які чітко розуміють, що треба робити, і знають, як здійснювати комплекс структурної перебудови економіки на всіх рівнях. Реформування науки і освіти в Україні передбачає підготовку високоякісних, конкурентоспроможних фахівців, які глибоко володіють теорією і практикою формування ринкових відносин, побудови держави з розвинутою економікою, обізнані з найбільшефективними світогосподарськими зв'язками.

У суспільній свідомості вже склалося розуміння того, що недооцінка ролі світогосподарських стосунків у становленні економічного суверенітету держави може завдати великої шкоди. Але реальна взаємодія країни із зовнішнім світом у галузі економічного співробітництва поки що не набула потрібного динамізму. У ділових колах Україна однозначно сприймається як країна високого ступеня ризику стосовно налагодження економічної співпраці. Усе це диктує необхідність невідкладного здійснення ґрунтовного теоретичного осмислення та пошуку практичних рішень і механізмів, які б дозволили країні якісно змінити ситуацію, що склалася, прискорити всебічне і повноцінне її залучення до світового господарства. Однак у

країні відчутний і очевидний дефіцит сучасної навчальної літератури, особливо україномовної.

У пропонуваному підручнику застосовано нетрадиційний підхід до систематизації структури міжнародних економічних відносин. Окрім загально вживаних визначень окремих міжнародних явищ і процесів, автори пропонують власні інтерпретації проблем розвитку міжнародних економічних відносин (МЕВ).

Мета підручника – допомогти студентам у розумінні і усвідомленні міжнародних економічних відносин та дії об'єктивних законів і принципів їхнього розвитку, вивченні форм МЕВ, основного інструментарію та умов їхньої реалізації в умовах глибоких структурних змін, що відбуваються сьогодні.

Вивчаючи міжнародні економічні відносини, студенти повинні орієнтуватись на:

- розуміння суті міжнародних економічних відносин та взаємозв'язку їхніх форм, суб'єктів і рівнів;
- вміння аналізувати і оцінювати економічне, політико-правове, соціально-культурне середовище та інфраструктуру МЕВ;
- вивчення принципів і законів розвитку МЕВ, процесів міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперування: форм, методів і механізмів регулювання міжнародної торгівлі, процесів міграції робочої сили та руху капіталу;
- одержання знань з основних питань та проблем функціонування світової валютно-кредитної системи, методології міжнародних розрахунків;
- розуміння логіки, напрямків і форм розвитку процесів міжнародної економічної інтеграції в умовах глобалізації;
- вивчення основних видів і форм міжнародного бізнесу;
- вміння використовувати отримані знання відносно умов

зовнішньоекономічної діяльності України, з одного боку, виходячи з цілей і завдань її інтеграції в сучасну систему світогосподарських зв'язків, а з іншого – враховуючи тенденції і перспективи розвитку міжнародних економічних відносин.

Головна увага приділена розкриттю основних форм світогосподарських зв'язків та їхніх видів. Автори вважають за необхідне визначити місце України в міжнародному поділі праці, окреслити перспективи її ефективного входження в міжнародні економічні структури. Крім того, для поглибленого вивчення тих чи інших проблем наведено значний масив літературних джерел до кожного розділу підручника.

Автори підручника – д.е.н., професор І.М. Школа (вступ, розділи 5.1, 10.8, 13 і наукове редагування), В.М. Козменко (розділи 1-4, 5.2-5.4, 6-12, 13.1, 14 і глосарій), О.В. Бабінська (15, глосарій і резюме до всіх розділів).

Висловлюємо щиро подяку докторам економічних наук, професору Лук'яненку Д.Г., професору Бакаєву Л.О., професору Навицькому В.Є. професору Поручнику А.М. та професору Філіпенко А.С. за поради при підготовці цього підручника до першого і другого видань, що сприяло поліпшенню його змісту і методології викладу.

Автори розуміють, що в даному підручнику глибоко і ґрунтовно розкриті не всі складові частини міжнародних економічних відносин, а деякі підходи і визначення мають дискусійний характер. Тому ми будемо щиро вдячні за відгуки стосовно поліпшення змісту і структури підручника, які будуть враховуватися при подальшій роботі над новими виданнями. Зауваження і пропозиції можна надсилати за адресою: 58002, Чернівці, пл. Центральна, 7, Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ або електронною поштою за адресою: p_mev@ukr.net

Частина I

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ І ВИВЧЕННЯ

Розділ 1

ОСНОВНЕ В КУРСІ "МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ"

Зміст

§ 1.	Міжнародні економічні відносини як наука як навчальна дисципліна	12
§ 2.	Методи пізнання міжнародних економічних явищ і процесів	15
§ 3.	Будова курсу "Міжнародні економічні відносини"	18
	Резюме	22
	Питання для самоконтролю	23
	Список джерел інформації.....	23

§ 1. Міжнародні економічні відносини як наука і як навчальна дисципліна

Програмні питання

Система суспільних відносин і місце в ній економічних відносин.
Міжнародні економічні явища і процеси.
Наука "МЕВ".
"МЕВ" як навчальна дисципліна.
Предмет курсу "МЕВ".
Мета і завдання курсу.
Місце курсу в системі економічних наук і навчальних дисциплін.

Основні поняття

Економічні відносини
Система суспільних відносин
Виробництво
Обмін
Споживання
Обмеженість ресурсів
Безмежність потреб
Суспільний поділ праці
Міжнародний поділ праці
Міжнародні економічні відносини
Економічна теорія
Наука
Навчальна дисципліна

Суспільні відносини є багатоплановою і багатовимірною системою, в основі якої знаходяться відносини власності, а отже, й відносини взаємного обміну. Звичайно, що тут йдеться не про поверхневі обмінні операції грошей на товари і навпаки, а про глибинний обмін об'єктами власності, включаючи нові відомості, нову інформацію. Іншими словами, всякі стосунки між людьми мають вигляд відносин *взаємообміну* – взаємної зустрічної реакції одного суб'єкта на поведінку (дії) іншого й навпаки. Якщо хтось комусь щось

дав, то той інший взамін відповів або тим, що взяв би це, або тим, що відмовився би, або ще більше – дав би щось взамін. Навіть проста бесіда між двома людьми є обміном думками, ідеями, інформацією, бажаннями, проявом взаємної уваги один до одного тощо.

У систему суспільних відносин входять такі великі групи (підсистеми) відносин, як політичні, правові, економічні, культурологічні, релігійні, етнічні, національні, інтимні тощо, серед яких особливе місце мають саме економічні відносини. Останні знаходяться в основі всієї системи суспільних відносин саме завдяки обмінним відносинам, тому що для того, щоб обмінюватися чимось, його необхідно мати, тобто спочатку виготовити його, взяти від природи, взяти від когось. Ще однією обов'язковою умовою є наявність споживача, якому це потрібно. Іншими словами, відносини обміну діалектично взаємопов'язані з відносинами виробництва і відносинами споживання.

Економічні відносини складають предмет вивчення економічної теорії. Їх можна визначити як відносини, які виникають та існують між людьми з приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі суспільного поділу праці, в умовах безмежності людських потреб і обмеженості ресурсів.

Оскільки міжнародні економічні відносини (МЕВ) становлять підсистему всяких людських економічних відносин, то й визначення буде подібним, тільки сфокусованим на міжнародність:

***Міжнародні економічні відносини** – це відносини, які виникають та існують між людьми з різних країн із приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці, в умовах безмежності людських потреб і обмеженості ресурсів.*

Відповідно, розглядаючи систему економічних наук, неважко прийти до висновку, що міжнародні економічні відносини як наука – це своєрідна і самобутня частина економічної теорії. Наука "МЕВ" (за допомогою наукових методів дослідження) вивчас, аналізує, визначає, з'ясовує, відкриває закони і закономірності формування, існування і розвитку міжнародних явищ та процесів, які відбуваються у сфері економіки, тобто є системою знань про міжнародні економічні стосунки. МЕВ – це фундаментальна наука, на основі наукових результатів якої розвиваються більш конкретні науки, що вивчають окремі сфери і напрямки налагодження міжнародних економічних стосунків.

Якщо подивитися на МЕВ як на навчальну дисципліну, то неважко побачити, що це такий навчальний курс, котрий дозволяє ознайомитися з відомими вже науці міжнародними економічними

явищами і процесами, з набутими знаннями про закономірності їхнього розвитку, а також послужити базою для власних наукових пошуків тим, хто вивчає цю дисципліну.

Виходячи з поневірних зауважень, слід зазначити, що метою курсу "МЕВ" є набуття студентами широких знань про соціально-економічні проблеми світового господарства, про закономірності розвитку світогосподарських зв'язків, про основні елементи зовнішньоекономічної діяльності. Набуті знання можуть послужити міцною основою для наступного вивчення таких спеціальних дисциплін, як "Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності", "Міжнародні валютні та фінансово-кредитні відносини", "Міжнародний маркетинг", "Зовнішньоекономічна діяльність", "Міжнародні організації", "Транснаціональні компанії", "Фінансові системи зарубіжних країн і корпорацій", "Організація і техніка зовнішньої торгівлі" тощо.

На досягнення зазначеної мети спрямовані такі завдання курсу:

- ознайомити студентів із понятійним апаратом, що застосовується у світовій господарській практиці;
- виробити у студентів розуміння суті міжнародних економічних відносин, їхніх форм, принципів і законів, за якими вони розвиваються;
- висвітлити умови, в яких розвиваються МЕВ, тобто показати середовищем їхнього розвитку;
- окреслити закономірності і форми світових інтеграційних процесів;
- навчити студентів умінню творчо аналізувати стан розвитку світової господарської системи, визначати місце в ній економіки окремої країни, рівень її зовнішньоекономічної діяльності;
- навчити студентів не тільки вільно орієнтуватись у міжнародних економічних процесах, а й передбачати їхній подальший розвиток.

§ 2. Методи пізнання міжнародних економічних явищ і процесів

Програмні питання

Метод наукових абстракцій.

Метод системного аналізу і синтезу в курсі "МЕВ".

Метод порівняння.

Особливості використання методу макро- і мікроаналізу в дослідженнях міжнародних економічних явищ і процесів.

Метод історичного і логічного аналізу.

Математичні методи дослідження МЕВ.

Специфіка статистично-графічного методу.

Моделювання як узагальнюючий і підсумовуючий метод.

Діалектика і міжнародні економічні відносини.

Основні поняття

Наукові абстракції

Аналіз і синтез

Системний аналіз

Макроаналіз

Мікроаналіз

Історичний і логічний аналіз

Математичні методи

Статистика

Моделювання

Діалектика

Закони діалектики

Звичайно, що методи наукових досліджень міжнародних економічних відносин в основному такі ж, як і методи інших економічних наук, але мають певну специфіку.

Метод наукових абстракцій, як і в інших науках, використовується для відкидання другорядного з метою пізнання основного. Особливість цього методу полягає в тому, що для пізнання

дії міжнародних економічних законів необхідно абстрагуватись від конкретних поверхневих, разових міжнародних економічних зв'язків, стосунків. Наприклад, досить часто доводиться абстрагуватись від національних економічних процесів, щоб досягнути міжнародні.

Міжнародні економічні явища і процеси мають досить добре виражений системний характер, а тому широко використовується метод аналізу та синтезу, за яким аналізуються окремі елементи цілісної системи, а зроблені узагальнення кожного елементу об'єднуються (синтезуються) в одне ціле системне узагальнення. Наприклад, щоб добре уявити загальну систему МЕВ, потрібно вивчити форми і види МЕВ, а вже потім шукати взаємозалежність між ними.

Оскільки міжнародні економічні відносини здійснюються на різних рівнях, то в дослідженнях користуються методом мікро- та макроаналізу. Це означає, що пошуки проводяться, з одного боку, на рівні міждержавних і наддержавних економічних стосунків, а з іншого – , на рівні зовнішньоекономічної діяльності підприємств та інших юридичних і фізичних суб'єктів. Відповідно при цьому використовуються такі інструменти макро- та мікроаналізу, як порівняння показників економічного зростання, з'ясування стану макроекономічної рівноваги, визначення циклічності міжнародного розвитку тощо. Між іншим, метод порівняння в економічних дослідженнях використовується настільки часто, що його навіть не розглядають як окремий метод дослідження. Адже при застосуванні майже кожного з методів дослідження використовують зіставлення.

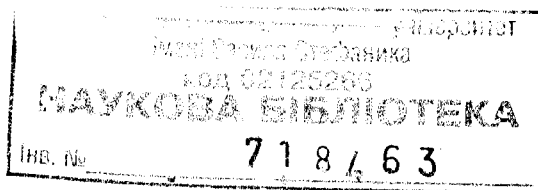
За допомогою методу історичного і логічного аналізу вивчаються конкретні події, які відбувалися в міжнародному економічному житті людини; вони узагальнюються і типізуються, визначаються тенденції (логіка) їхнього розвитку; передбачаються можливі варіанти подальшого перебігу подій.

Як і всі економічні явища, міжнародні потребують кількісного обґрунтування. Кількісні показники з'ясовуються за допомогою економіко-математичних методів, використовуються функціональні підрахунки. Крім того, визначення і порівняння кількісних показників здійснюються також за допомогою статистично-графічного методу.

Оскільки експеримент не може широко застосовуватися в економічних дослідженнях, особливо у сфері міжнародної економіки, то неабияку роль відіграє використання такого методу наукових досліджень, як моделювання, яке набрало ваги з часу широкої реалізації комп'ютерного потенціалу. Моделювання базується на результатах, отриманих за допомогою використання інших методів, і є

важливим, а то й незамінним, для прогнозування розвитку того чи іншого міжнародного явища.

Варто зазначити, що дослідження міжнародних економічних відносин не дадуть достатньо достовірних результатів, якщо не враховувати взаємопов'язаність, взаємозалежність, діалектичну єдність міжнародних явищ і процесів між собою, а також з національногосподарськими явищами і процесами. До того ж, не слід забувати, що закони діалектики об'єктивні й діють незалежно від того, чи хочуть люди про них знати та їх визнавати. Відповідно, в наукових дослідженнях використовуються методи діалектики.



§ 3. Будова курсу "Міжнародні економічні відносини"

Програмні питання

Особливості викладу курсу.
Загальна характеристика розділів і тем курсу.
Хронологія виникнення форм МЕВ.
Формула економічного кругообігу.
Логіка побудови курсу.
Основні особливості категорій МЕВ.

Основні поняття

Форми МЕВ
Порядок вивчення
Економічний кругообіг
Економічні ресурси
Праця, робота, енергія
Збереження енергії

Особливості побудови курсу "Міжнародні економічні відносини" в цьому підручнику полягають в послідовності розгляду матеріалу, а також в оригінальності авторського підходу щодо виділення форм міжнародних економічних відносин, розкриттю яких приділяється найбільше уваги.

Курс починається з вияснення суті світового господарства і пошуку місця міжнародних економічних відносин у його системі. З'ясовується роль міжнародного поділу праці в розвитку світової та міжнародної економіки. Досить детально вивчається середовище розвитку МЕВ. Тут слід підкреслити своєрідність авторського підходу до розуміння середовища МЕВ і особливо його інфраструктури. У рамках політико-правової частини середовища МЕВ вивчаються принципи, на яких побудована система МЕВ. Акцентовано увагу й на

описі еволюції теорії міжнародних економічних відносин.

Друга і третя частини підручника, а відповідно і курсу, відведені під розгляд форм і видів міжнародних економічних відносин. У літературі в основному виділяють три-чотири форми міжнародних економічних відносин, серед яких, як правило, в основному фігурують міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталу і міжнародна трудова міграція. Але форми на те і є формами, щоб відобразити зміст – міжнародні економічні відносини. До того ж, оригінальним є поділ форм МЄВ на дві частини: інвестиційно-виробничі та торговельно-розрахункові.

Автори цього підручника при визначенні форм МЄВ відштовхуються від сфер міжнародної економічної діяльності, які набули самобутнього вигляду. Такий підхід не відкидає відомі форми МЄВ, а тільки звертає погляд на існування інших. Водночас, автори застерігають, що між формами МЄВ немає чітких меж, що вони існують у повній взаємозалежності, і тому запропонований у підручнику поділ міжнародних економічних відносин на форми, може бути звужений або розширений.

Звичайно, поняття "міжнародна торгівля" покриває поняття "міжнародна торгівля товарами" і "міжнародна торгівля послугами", а тому може розглядатися як одна спільна форма. Хоча, в той же час, методи реалізації товарів і послуг різні, тож чому б їх не розбити на різні групи (форми). Якщо відштовхуватися від обмінних відносин, то поняттям "міжнародна торгівля" можна охопити й міжнародну трудову міграцію (адже це міжнародна торгівля трудовими ресурсами), і міжнародне науково-технічне співробітництво (міжнародна торгівля ідеями, технологіями), і міжнародний рух капіталу (міжнародна торгівля капіталом), і міжнародні валютні відносини (міжнародна торгівля валютою). Тому міжнародні торговельні відносини в підручнику зводяться тільки до реалізації речовинних продуктів.

Міжнародна економіка розвивається, а тому на основі колишніх видів і підвидів виникають нові самобутні форми міжнародних економічних відносин. До XVIII століття міжнародні економічні відносини існували тільки у вигляді міжнародної торгівлі товарами і міжнародного постачання товарів (міжнародних транспортних відносин). З другої половини XVIII століття розвиваються міжнародна трудова міграція і міжнародна кредитна діяльність, а з кінця XIX – міжнародна виробнича кооперація (міжнародні виробничі відносини), міжнародна інвестиційна діяльність (міжнародні фінансові відносини). Друга половина XX сторіччя відзначена бурхливим розвитком науки і техніки, які спричинили виокремлення в самобутні

форми МЄВ міжнародних науково-технічних відносин і міжнародних послугових відносин.

На сучасному етапі доцільно виділяти такі форми міжнародних економічних відносин:

- міжнародні фінансово-кредитні відносини;
- міжнародні трудові відносини;
- міжнародні науково-технічні відносини;
- міжнародні виробничі відносини;
- міжнародні торговельні відносини;
- міжнародні послугові відносини;
- міжнародні транспортні відносини;
- міжнародні валютні відносини.

Порядок розгляду форм МЄВ не випадковий – він збігається з логікою формули економічного кругообігу (рис. 1.1). Ця формула відрізняється від формули кругообігу капіталу Карла Маркса тим, що тут враховується ще такий економічний ресурс, як підприємницький хист (*Пх*). Коли Карл Маркс розвивав теорію трудової вартості, то зазначав, що філософськи використовував знання про закон збереження і перетворення енергії, за яким енергія нізвідки не з'являється і нікуди не цезає, а тільки змінює форму свого існування. Цей фізико-філософський закон природи дозволив йому відкрити закон вартості, за яким товари міняються за однаковими вартостями або за суспільно вкладеною працею, чи, іншими словами, в середньому між товарами, які обмінюються, існує рівність за вкладеною працею.

Якщо бути точнішим, то слід користуватися фізичною категорією "робота", яка є кількісним вираженням перетвореної енергії. Тоді можна сказати, що товари міняються за однаковими середньовкладеними в них кількостями енергії або роботи. Це виглядає більше по-науковому. Відштовхуючись від цього, можна помітити, що формула кругообігу капіталу Маркса грішить порушенням закону збереження енергії. У цій формулі до виробництва було менше вартості (або енергії), ніж після стадії виробництва. Адже, пропонуючи свою теорію додаткової вартості, він стверджував, що такий економічний ресурс, як робоча сила, здатна створювати більшу вартість, ніж ту, яку має сама, що рівнозначно твердженню, нібито в робочу силу вкладається менше енергії, ніж вона віддає в товари, а це суперечить закону збереження і перетворення енергії.

Набагато правдоподібніше виглядає формула економічного кругообігу, показана на рисунку 1.1. Тут господар (капіталіст) вкладає гроші в економічні ресурси: *К* (капітал або засоби праці), *З* (землю або

предмети праці), Π (працю або робочу силу) і додає свій власний (чи придбаний) ресурс Π_x (підприємницький хист). У результаті виробництва вартість (енергія) задіяних ресурсів передається на готовий товар, який обмінюється справді на більші гроші, ніж на вході, але тут зрозуміло, звідки цей приріст береться – це перенесена на продукт енергія організаторських здібностей і вмінь господаря. Між іншим, наведена формула економічного кругообігу з теорії трудової вартості цілком узгоджується з теорією альтернативної вартості.

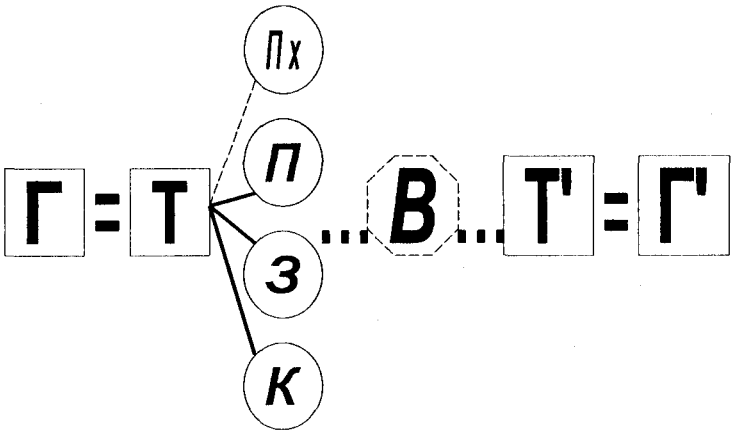


Рис. 1.1. Формула економічного кругообігу

Оскільки система міжнародних економічних відносин сприймається як цілісний господарський організм, у підручнику і вирішено розглядати форми МЕВ за логікою стадійності процесів економічного кругообігу, які відбуваються в цьому організмі, а не за логікою більшої розвиненості, історичності виникнення чи ієрархічної визначальності тієї чи іншої форми. Розгляд форм МЕВ починається з міжнародних фінансово-кредитних відносин, що відповідає початковій стадії економічного кругообігу ($\Gamma = T$), тобто доставання грошей і вкладання в ресурси. Тут же міжнародні трудові відносини та міжнародні науково-технічні відносини, які відображають сам процес придбання ресурсів “праця” (робоча сила) і “капітал” плюс “земля” (як засоби виробництва). Стадії виробництва відповідає міжнародне виробниче співробітництво, а стадії реалізації товару і послуг – міжнародна торгівля товарами і міжнародні послугові відносини. Окремо розглядається одна з найстаріших форм МЕВ –

міжнародні відносини з приводу перевезення товарів (або просто – міжнародні транспортні відносини) і, нарешті, отримання грошей (*G*), відображене міжнародними валютними розрахунками, які входять у таку форму МЕВ, як міжнародні валютні відносини.

Наступним після форм МЕВ іде блок інтеграційних і глобалізаційних процесів у світовій економіці, який починається з висвітлення досить бурхливого розвитку в останні 30-35 років транскордонного співробітництва. Велика увага приділяється вивченню євро регіонів.

На основі розглянутого матеріалу здійснюється повернення на макrorівень світового господарства з метою окреслення принципів і закономірностей розвитку світових інтеграційних процесів. Особливо з'ясовуються особливості міжнародної інтеграції та основні організаційні об'єднання в Європі, в Північній Америці, в Латинській Америці, в Азії та Африці. Після огляду проблем і перспектив загальної світової інтеграції завершує курс "Міжнародні економічні відносини" окреслення ролі МЕВ у розв'язанні глобальних проблем існування людства.

Основні особливості категорій курсу "Міжнародні економічні відносини" полягають в тому, що вони:

- відображають усі пізнані економічні явища і процеси, які існують у суспільстві, й належать до системи міжнародних відносин;
- мають тісний зв'язок з правовими і політичними категоріями;
- відображають явища, які тією чи іншою мірою базуються на міжнародному поділі праці.

У роботі над книгою автори використовували в основному матеріали джерел, які наводяться в переліку, що пропонується в кінці цього підручника як література для вивчення усього курсу "МЕВ". Окрім того, в кінці кожного розділу подається додатковий перелік літератури, що містить матеріали, які або використовувалися у відповідному розділі, або їх можна використати для розширення знань про предмет вивчення в цьому розділі.

А оскільки наведена загальна і конкретизована література покриває майже всі джерела, які використовувались у підручнику, то інших посилань у тексті авторами не робиться. Особливо слід зазначити, що багато ідей для цього підручника автори почерпнули з матеріалів кафедр факультету міжнародної економіки Київського національного економічного університету.

Резюме

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) є підсистемою загальної економічної системи і розглядаються як відносини між людьми з різних країн з приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці, в умовах безмежності потреб і обмеженості ресурсів.

МЕВ можна розглядати як науку і навчальну дисципліну. Як наука МЕВ є частиною економічної теорії, яка за допомогою наукових методів дослідження вивчає, аналізує, визначає, відкриває закони й закономірності формування, існування й розвитку міжнародних явищ та процесів, які відбуваються у сфері економіки, тобто є системою знань про міжнародні економічні стосунки. На основі науки МЕВ розвиваються більш конкретні науки, що вивчають окремі сфери і напрямки здійснення міжнародних економічних стосунків. МЕВ як навчальна дисципліна дозволяє ознайомитися з відомими вже науці міжнародними економічними явищами і процесами, з відомими знаннями про закономірності їхнього розвитку, а також спонукає до власних наукових пошуків.

Методи наукових досліджень МЕВ в основному такі ж, як і методи інших економічних наук, але мають певну специфіку. До них відносять *метод наукових абстракцій*, що використовується для усунення другорядного з метою пізнання основного; *метод аналізу та синтезу*, за яким аналізуються окремі елементи цілісної системи, а зроблені узагальнення кожного елементу об'єднуються (синтезуються) в одне ціле системне узагальнення; *метод мікро- і макроаналізу* для дослідження МЕВ на різних рівнях; *метод історичного і логічного аналізу*, що вивчає конкретні події, які відбувалися в міжнародному економічному житті людини, що узагальнюються і типізуються, визначаються тенденції (логіка) їхнього розвитку, передбачаються можливі варіанти подальшого перебігу подій; *економіко-математичні методи та статистично-графічний метод* для визначення і порівняння кількісних показників з метою кількісного обґрунтування МЕВ; *моделювання*, що базується на результатах, отриманих за допомогою використання інших методів, і є особливо важливим, для прогнозування розвитку певного міжнародного явища; *методи діалектики* тощо.

Урахування взаємопов'язаності, взаємозалежності, діалектичної єдності міжнародних явищ і процесів між собою, а також із національногосподарськими явищами і процесами дозволяє отримати достатньо достовірні результати дослідження МЕВ.

Особливості побудови курсу "МЕВ" у цьому підручнику

полягають у послідовності викладу матеріалу, в оригінальності авторського підходу щодо виділення форм МЕВ, при визначенні яких відправним пунктом є сфери міжнародної економічної діяльності, що набули самобутнього вигляду, а також розгляду форм МЕВ за логікою стадійності процесів економічного кругообігу. Запропонований поділ МЕВ на форми може бути звужений або розширений, оскільки чіткі межі між формами МЕВ відсутні, вони ж самі знаходяться в повній взаємозалежності.

Питання для самоконтролю

1. Що таке суспільні відносини і яке місце економічних відносин у цій системі?
2. Дати визначення системи міжнародних економічних відносин.
3. Чим відрізняється МЕВ як наука від МЕВ як навчальної дисципліни?
4. Яка мета курсу?
5. Особливість застосування наукових методів при дослідженні міжнародних економічних відносин.
6. Яке місце серед інших методів займає метод порівняння?
7. Обґрунтуйте важливість методу моделювання міжнародних економічних процесів.
8. У чому полягає логіка побудови курсу "МЕВ"?
9. Розкрийте специфіку використання економічних категорій у рамках міжнародної економіки.

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. - М.: ИВЦ "Маркетинг", 1997. - 196 с.
2. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2-х т. - М.: Международные отношения, 1994.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 160 с.
4. Воронова С.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. - К.: КДТЕУ, 1999. - 209 с.
5. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. - К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2001. - 856с.
6. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. - Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. - 592 с.
7. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международной бизнес: внешняя среда и деловые операции. - М.: Дело Лтд, 1994. - 784 с.

8. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч.II. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1997, 1999. – 416 с., 488 с.
9. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. – 436с.
10. Козик В.В. та інші. Міжнародні економічні відносини: Навч.посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
11. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Межд. отношения, 1996. – 200 с.
12. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.
13. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. — 520 с.
14. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
15. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. 2 т. – М.: Республика, 1992.
16. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. — 368 с.
17. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. — СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1996. — 248 с.
18. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
19. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272с.
20. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристь, 1999. – 734 с.
21. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
22. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Междунар. отношения, 1994. - 480 с.
23. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994.— 496 с.
24. Пузакова Е.П., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия. – М.: Приор, 1996. -303 с.
25. Розенберг Дж. М. Международная торговля. Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 368 с.
26. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон, 2000. – Кн.І: Міжнародна торгівля: теорія і політика. – 320 с.
27. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.
28. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504 с.
29. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991.

30. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарики, 1998. — 336 с.
31. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. — М.: Новый Юрист, 1998. — 104 с.
32. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 256 с.
33. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). — К.: Либідь, 1994.
34. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. — Херсон: Олди-плюс, 2002. — 560 с.
35. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. — Київ: КНТЕУ, 2003. — 589 с.
36. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція. Навчальний посібник. - Чернівці: Рута, 1996. — 203 с.

Розділ 2

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Зміст

§ 1.	Світове господарство	28
§ 2.	Міжнародний поділ праці	37
§ 3.	Система міжнародних економічних відносин .	41
§ 4.	Суб'єкти міжнародних економічних відносин ..	47
	Резюме	51
	Питання для самоконтролю	52
	Список джерел інформації	53

§ 1. Світове господарство

Програмні питання

Огляд основних визначень світового господарства (СГ).

Міжнародний поділ праці і світове господарство: зіставлення, зв'язок, взаємозалежність.

Структура світового господарства.

Діалектичне поєднання понять: національний і світовий ринок.

Структура світового ринку.

Еволюція, закономірності й особливості розвитку світової економічної системи.

Основні поняття

Світова економіка

Світове господарство

Світова економічна система

Глобальна економіка

Міжнародна економіка

Міжнародні економічні відносини

Світовий ринок

Світове господарство важко визначити без використання понять “міжнародний поділ праці” та “міжнародні економічні відносини”. У свою чергу, міжнародні економічні відносини потребують визначення через міжнародний поділ праці.

Міжнародний поділ праці (МПП) знаходиться в основі розвитку міжнародних економічних відносин, тобто є фундаментом їхнього розвитку. МЄВ, у свою чергу, об'єднують навкруг себе інші, так звані надбудовні, міжнародні явища і процеси. Схематично світове господарство можна зобразити так, як це зроблено на рисунку 2.1.

Зі схеми видно, що міжнародний поділ праці знаходиться в основі світового господарства, на МПП, головним чином, базується той стрижень, до якого прив'язана мережа решти відносин, що існують у світі, – міжнародні економічні відносини. З іншого боку, ця

схема показує, що МЄВ розвиваються під впливом не тільки МПП, а й тих самих надбудовних відносин.

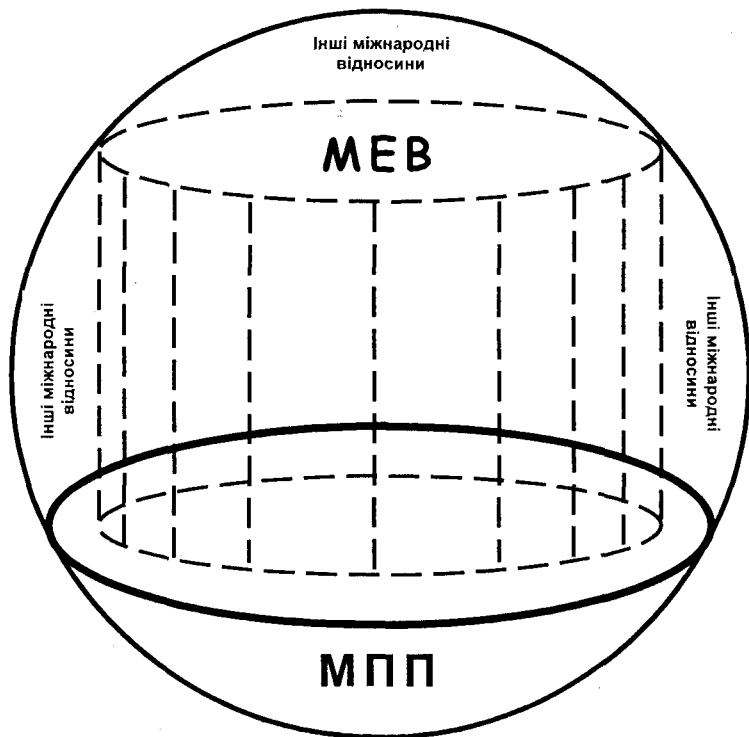


Рис. 2.1. Загальна структура світового господарства

В українській економічній літературі досить часто використовують два поняття: світове господарство і всесвітнє господарство. За часів існування двох світових систем (капіталістичної та соціалістичної) з ідеологічних позицій таке розмежування певною мірою було доцільним, хоч і викликало певні логічні заперечення з приводу назв явищ і самих явищ. На даний час поділ на світове соціалістичне господарство і світове капіталістичне господарство не має сенсу, а тому правомірно використовувати одне поняття – світове господарство. Слово “всесвіт” в українській мові

відображає набагато ширше явище, ніж Земля, а тому використання означення “всесвітнє” щодо земного господарства в українській мові не є коректне.

Є проблема й із різницею понять “світове господарство”, “світова економіка”, “міжнародна економіка” і “міжнародні економічні відносини”. Справа в тому, що у вітчизняній літературі традиційно звикли називати економічну систему терміном “економіка” або “господарство”. Відповідно, світова економічна система може іменуватися “світовою економікою” або “світовим господарством”, як, між іншим, і “глобальною економікою” або “глобальним господарством”. Тож у підручнику терміни “світова економіка” і “світове господарство” будуть використовуватись як синоніми, під якими слід розуміти одне й те саме соціально-економічне явище – світову економічну систему.

Якщо абстрагуватися від незначних деталей, то синонімами виступають і терміни “міжнародна економіка” та “міжнародні економічні відносини”. Іншими словами, якщо економічна теорія стверджує, що “економіка” за своєю природою є “системою економічних відносин”, то аналогічно “міжнародна економіка” є “системою міжнародних економічних відносин”.

Що ж стосується різниці між поняттями “світова економіка” і “міжнародна економіка”, то тут вона є і досить суттєва. Світова економіка в розумінні “економіка світу (Землі)” або “економічна система світу” є не чим іншим, як сукупністю “національних економічних систем”, пов’язаних між собою міжнародними економічними стосунками, тобто “міжнародною економікою”.

У літературі світове господарство інтерпретують по-різному: від визначення суто через міжнародні економічні відносини до дефініції суто через просту сукупність національних господарств. Ми вважаємо, що мають рацію вчені, які не займають такі крайні позиції, оскільки, з одного боку, світове господарство складається не тільки з МЕН, а й з інших відносин. До того ж, світогосподарські процеси означають не тільки взаємодію національних господарств як суспільних утворень, а й взаємодію окремих елементів національних господарств, тобто взаємодію не тільки на макрорівні, а й на мега-, мета- і мікрорівнях.

Ось декілька типових визначень світового господарства, які разом дають достатньо повне уявлення про це явище.

Світове господарство — це: 1) сукупність національних господарств та економічних взаємозв’язків між ними або 2) сукупність виробничих відносин, які функціонують на національному й міжнародному рівнях.

Світове господарство — це система відносин взаємозалежності та взаємозв'язку національних господарств, виражена в міжнародних економічних відносинах і тих аспектах внутрішньонаціональних відносин, які зумовлені зворотною дією міжнародних.

Світове господарство — це сукупність національних господарств, пов'язаних одне з одним системою міжнародного поділу праці, економічних і політичних стосунків.

На основі цих та інших визначень можна скласти таке композитне визначення: *світове господарство* — це система взаємодіючих господарств різних рівнів з усіх країн світу, цілісний характер і функціонування якої визначається об'єктивними законами розвитку людського суспільства, де господарства пов'язані одне з одним системою економічних та інших міжнародних відносин, що базуються на міжнародному поділі праці.

Ми вже робили спробу показати узагальнену схему структури світового господарства (див рис. 2.1). Деяко інший, більш розширений, варіант цієї схеми пропонуємо на рисунку 2.2.

Розширення тут зроблено за рахунок подання структури МЄВ. Зі схеми видно, що система МЄВ розвивається на основі МПП в оточенні зовнішнього середовища, яке є не чим іншим, як системою умов, що безпосередньо чи посередньо впливають на розвиток МЄВ.

Зауважимо, що чіткість меж між елементами структури світового господарства насправді відносна. Відносини міжнародного поділу праці частково входять до системи МЄВ, а частково — ні. Та частина МПП, яка не входить у МЄВ, є набором факторів, що впливають на розвиток МЄВ ззовні, а тому належать до зовнішнього середовища. Наприклад, відносини, що виникають із приводу міжнародної економічної спеціалізації й розвиток на цій основі міжнародної кооперації, в основному належать системі МЄВ.

Водночас, спеціалізація на інших (неекономічних) видах діяльності належить до зовнішнього середовища, тобто знаходиться поза системою МЄВ. Подібна ситуація виникає при спільному розв'язанні глобальних проблем людства: економічну частину такого співробітництва безумовно відносять до МЄВ, а організаційні, правові, політичні та інші аспекти такого співробітництва — до оточення системи МЄВ.

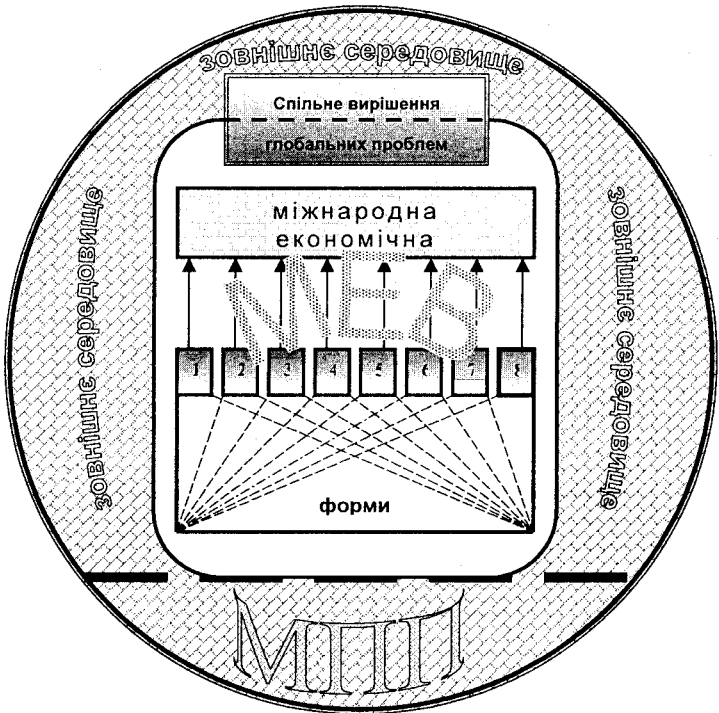


Рис. 2.2. Зріз структури світового господарства

Найрухомішою частиною світового господарства є **світовий ринок**. У науці також не без проблем із визначенням цієї категорії. Досить часто побуває розуміння світового ринку як міжнародної торгівлі. Це, зокрема, підтверджується такими визначеннями: *світовий ринок* – це сфера обмінних відносин між країнами та між іншими суб'єктами світового господарства, які пов'язані між собою участю в міжнародному поділі праці; *світовий ринок* – система відносин, що виникають із приводу обміну ресурсами, товарами, послугами, ідеями й історично склалися на основі МПП та МЕВ (в

основному на базі міжнародних торгово-економічних, кредитних і валютних відносин).

Проблема полягає у визначенні самого поняття “ринок”. В економічній теорії його найчастіше визначають через обмінні відносини, що некоректно, оскільки відносини, які виникають між людьми з приводу обміну товарами, послугами та ідеями, тобто відносини купівлі-продажу, визначають не ринок, а торгівлю. А от торговельні відносини разом із торговельною інфраструктурою (не “ринковою”, як її називають, а саме “торговельною”) й утворюють ту систему, яку можна назвати “ринком”. Це добре видно з такої схематичної формули:

$$P = T + I_T,$$

де P – ринок,

T – торгівля,

I_T – торговельна інфраструктура.

Для існування торгівлі потрібні, насамперед, суб'єкти і об'єкти. Крім того, необхідні ще інші атрибути: місце, засоби (прилавки, ваги і т.д.), транспорт, зв'язок тощо. Усе це і складає інфраструктуру торгівлі. Тому ми й визначаємо ринок як поєднання торговельних відносин, які склалися на основі суспільного поділу праці, з усім тим, що необхідне для їхнього існування, тобто із суб'єктами, об'єктами, місцем, засобами торгівлі, транспорту, зв'язку. Що ж стосується світового ринку, то він також передбачає існування торговельних відносин, але вже міжнародних, які склалися на основі міжнародного поділу праці й торговельної інфраструктури.

$$CP = MT + I_{MT},$$

де CP – Світовий ринок,

MT – міжнародна торгівля,

I_{MT} – інфраструктура міжнародної торгівлі.

Сучасний стан економіки показує, що національні господарства настільки міцно переплелись, що можна говорити про світовий і національні ринки не як про дві окремі системи, які тільки доповнюють одна одну, а як про одну систему, де національні ринки

складають підсистему світового ринку. Саме тому ми вводимо національний ринок (разом із його складовими внутрішньо-національними регіональними ринками) елементом у структуру світового ринку (рис. 2.3).

Структуру світового ринку можна подати як сукупність взаємопов'язаних ринків економічних ресурсів і результатів виробництва. За таким критерієм до складу світового ринку входять:

- валютний ринок;
- ринок капіталів;
- ринок трудових ресурсів;
- товарний ринок;
- ринок послуг;
- ринок ідей, know-how, технологій.

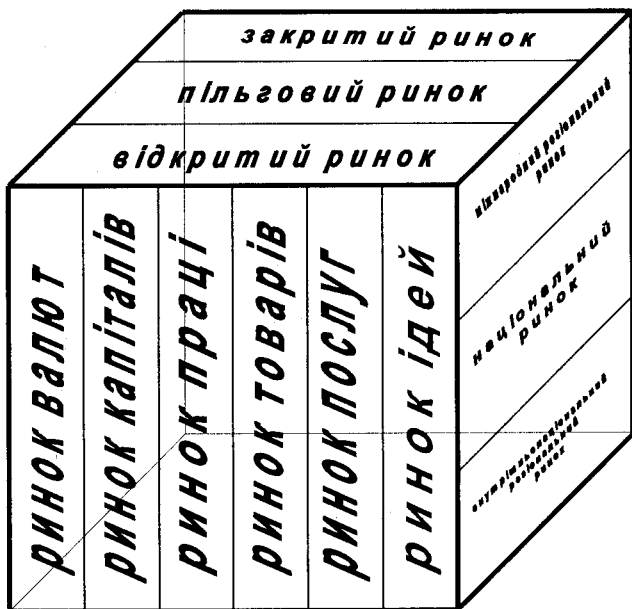


Рис. 2.3. Узагальнена структура світового ринку

З погляду торговельних перепон, ринки можуть бути закритими, частково відкритими (відкритими тільки для одних суб'єктів або тільки для певних груп товарів) і відкритими. Якщо бути дуже прискіпливим, то можна побачити, що абсолютно відкритих або закритих ринків майже немає, тобто “відкритість” чи “закритість” – поняття відносні. Це стосується і об'єднаних міжнародних регіональних ринків, і національних, і внутрінаціональних. Митні союзи, сільні ринки та навіть конфедеративні союзи не означають, що країни, які до них входять, зовсім не контролюють потоки товарів між собою і не створюють при цьому жодних перепон.

Уже піввіку на Землі немає світових війн, тобто війн, у яких би брали участь супротивні групи великих країн, а отже, не руйнуються національні економіки, що неабияк позначилося на загальному економічному зростанні в усьому світі.

Найхарактернішою рисою сучасності є значний вплив на розвиток світового господарства науково-технічного прогресу, у зв'язку з чим розширюються можливості транспорту (особливо в плані швидкості та потужності), створюються телекомунікаційні мережі, поширюється застосування комп'ютерної техніки тощо. Усе це разом поглиблює міжнародну спеціалізацію і сприяє розвитку коопераційних відносин у світі.

Світове господарство стало ціліснішим ще й тому, що на світовій арені створені й діють різноманітні міжнародні організації, які регламентують і регулюють міжнародний рух майже в усіх напрямках людської діяльності.

Що стосується еволюції розвитку світового господарства, то дослідники неодностайні в цьому питанні. Більшість учених вважає, що в системному розумінні світове господарство почало формуватися десь у кінці XIX сторіччя. Звичайно, міжнародні торговельні відносини існували споконвіків. Ще за три тисячі років до нашої ери єгиптяни, вже маючи власну систему виробництва, торгували з різними сусідніми і навіть відносно далекими племенами, продаючи їм продукти землеробства й ремесла і беручи взамін худобу, метали, деревину.

Особливо широко вели торгівлю греки. Їхні купці охоплювали усі прилеглі території до Середземного і Чорного морів. Можна сказати, що саме в цьому районі зародився прообраз майбутнього світового господарства.

Важливу роль у формуванні світового господарства зіграли великі географічні та фізичні відкриття XV-XVII століть. Міжнародна торгівля тоді не тільки охопила усі відомі на той час території, а й отримала теоретичну основу в течії меркантилізму. Наукові відкриття

у фізиці зумовили технічну революцію XIX століття, широкого розвитку набула механізована машинна індустрія, з'явилися пароплави, які прискорили постачання товарів у декілька разів, люди отримали можливість розповсюджувати інформацію новими формами зв'язку. Саме в кінці XIX століття і сформувалися основні атрибути світового ринку, тобто міжнародна торгівля набула системного вигляду й доповнювалася розвиненими інфраструктурними елементами.

У ті ж часи почало зароджуватися міжнародне кооперування, концентрація капіталу й виробництва, що призвело до розвитку великих фірм, які мали філії в різних країнах. Кооперування виробничих процесів на додаток до світового ринку дало зародки майбутнього цілісного світового господарства, розвиток якого прогресував до Першої світової війни.

Післявоєнна розруха, поява перших соціалістичних країн помітно зашкодили світовому господарству. Другого удару розвитку світової економіки завдала криза 1929-1933 рр. Щоправда, саме ця криза й засвідчила, що економічний світ уже багато в чому цілісний, оскільки тоді одночасно постраждали майже в розвинені на той час країни.

Третім ударом по розвитку світогосподарських зв'язків була Друга світова війна, яка стала каталізатором розпаду колоніальної системи, а відповідно, й розпаду певної основи тогочасного світового господарства. У світовій економіці почали формуватися дві майже незалежні світогосподарські системні структури: світове капіталістичне господарство і світове соціалістичне господарство. Процеси транснаціоналізації та інтеграції відбувались у кожній із цих систем самодостатньо й незалежно. Звичайно, між ними існували економічні зв'язки, але вони зводилися в основному до міжнародних торговельних стосунків і транспортних перевезень.

До кінця 80-х років далися взнаки переваги ринкової економіки над тоталітарною системою: капіталістичні країни не тільки бурхливо розвивалися, а й потужно інтегрувалися, тоді як країни соціалістичного табору і країни соціалістичної орієнтації зазнавали значних втрат від економічного застою, що призвело до розпаду їхнього дещо штучного інтеграційного об'єднання. З наверненням колишніх соціалістичних країн до відтворення ринкової економіки і з інтегруванням їх у світовий ринок почалося формування сучасного цілісного світового господарства.

§ 2. Міжнародний поділ праці

Програмні питання

Суть суспільного поділу праці.
Форми суспільного поділу праці.
Суть міжнародного поділу праці.
Суспільний поділ праці й міжнародний поділ праці.
Фактори розвитку МПП.

Основні поняття

Суспільний поділ праці
Загальний поділ праці
Частковий поділ праці
Односторонній поділ праці
Спеціалізація
Кооперація
Міжнародний поділ праці
Фактори міжнародного поділу праці

З попереднього параграфа вже зрозуміло, що основою розвитку міжнародних економічних відносин, а, отже, і світового господарства є міжнародний поділ праці. Поняття МПП відображає явища та процеси поділу праці між суб'єктами з різних країн на всіх рівнях. МПП є формою суспільного поділу праці, тому необхідно з'ясувати суть цього процесу.

Суспільний поділ праці — це процес відособлення різних видів трудової діяльності, які взаємодіють між собою і взаємодоповнюють один одного, складаючи цілісний системний механізм суспільного відтворення.

Суспільний поділ праці має дві взаємодоповнюючі форми: спеціалізацію і кооперацію діяльності. Якщо спеціалізація — це безпосереднє розчленування виконання виробничого процесу на

окремі операції між різними економічними суб'єктами, які зосереджують зусилля на виконанні тільки своїх обов'язків, то кооперування об'єднує ці оперативні дії в один загальний процес.

За родом діяльності розглядають три типи суспільного поділу праці: загальний, частковий та одиничний.

Загальний поділ праці здійснюється між великими сферами діяльності людини – промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво, сфера послуг, охорона здоров'я, освіта, культура, наука тощо.

Частковий поділ праці відбувається всередині великих сфер на міжгалузевому та підгалузевому рівнях – машинобудування, переробні галузі, рослинництво, тваринництво, громадський транспорт, образотворче мистецтво, естрада і т.н.

Одиничний поділ праці притаманний процесам, що відбуваються всередині фірм, залежно від технологічного процесу та організації управління, від функціональних завдань окремих служб.

За просторовим критерієм виділяють: міжрегіональний поділ всередині країни; поділ між країнами; поділ праці між групами країн. Останніх два складають поняття міжнародного поділу праці.

Міжнародний поділ праці (МПП) є вищим ступенем розвитку суспільного поділу праці, який виходить за межі національних економік країн світу, а тому наведені форми суспільного поділу праці притаманні і йому.

Більш конкретизоване визначення вказує, що МПП є поділом (диференціацією) праці між країнами та між їхніми суб'єктами в певних якісних і кількісних співвідношеннях, опосередкованим обміном між ними товарами, послугами та іншими результатами суспільно корисної діяльності.

У літературі зустрічаються визначення міжнародного поділу праці через поняття міжнародної спеціалізації країн, національних господарств чи інших суб'єктів. Напевно, це хибний підхід, оскільки МПП є первинним процесом відносно міжнародної спеціалізації та міжнародної кооперації, які представляються тільки його формами. Іншими словами, міжнародний поділ праці є родовим поняттям, а спеціалізація – видовим, і визначається вона (за законами формальної логіки) через МПП.

Відштовхуючись від розуміння суспільного поділу праці, пропонуємо таке узагальнене визначення: *міжнародний поділ праці* – це процес відособлення на міжнародному рівні різних видів трудової діяльності, які взаємодіють один з одним і взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

Розглядаючи умови розвитку МПП, слід мати на увазі, що всі вони входять у середовище МЄВ, а тому широко про них йтиметься в розділі 3. Тут же тільки основні умови МПП розділяються на три групи й наводиться їхній перелік.

До першої групи відносять умови, які мають природно-географічне походження:

- наявність або відсутність тих чи інших природних ресурсів;
- нерівномірність кліматичних умов;
- географічне розташування;
- різниця у величині території;
- наявність моря чи виходу до моря;
- наявність великих річок чи озер;
- різниця в чисельності населення.

До другої групи можна було б віднести решту факторів, але умови, пов'язані з науково-технічним прогресом (НТП), надто мобільні й виділяються в окрему групу. Отож до другої групи належать соціально-економічні умови:

- ◆ особливості історичного розвитку тієї чи іншої країни;
- ◆ переважаючі відносини власності;
- ◆ соціальна природа і механізм організації національних господарств;
- ◆ спільність і різниця в національних традиціях, інших культурних цінностях;
- ◆ виробничі та зовнішньоекономічні традиції;
- ◆ соціально-економічний розвиток сусідніх народів (країн);
- ◆ політичні інтереси;
- ◆ ідеологія.

Фактори, що цілком пов'язані з НТП:

- розвиток науки;
- рівень розвитку науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок;
- технологічна диверсифікація;
- рівень морального зношення основних засобів виробництва;
- оптимальність розмірів підприємств.

Наведені умови розвитку міжнародного поділу праці, як бачимо, можна звести до продуктивних сил і соціальних відносин, а тому це дозволяє стверджувати, що МПП є функцією продуктивних сил і соціальних відносин. Водночас слід нагадати, що міжнародний поділ праці є основою розвитку світового господарства.

Також варто зазначити, що змінилася сила впливу на МПП деяких груп факторів. Якщо на початку ХІХ століття важливу роль відігравали природно-географічні фактори (різниця між країнами

щодо наявності в надрах мінералів, добрих ґрунтів, водних та лісних ресурсів), то в нинішніх умовах МПП залежить від різниці в наявності капіталу, кваліфікованих трудових ресурсів, підприємницького хисту, знань.

§ 3. Система міжнародних економічних відносин

Програмні питання

Міжнародні економічні відносини як система.

Система МЕВ як частина загальної системи економічних відносин і як частина системи міжнародних відносин.

Місце МЕВ у системі економічних відносин.

Основні визначення суті МЕВ.

Зовнішньоекономічна діяльність і міжнародні економічні відносини.

Основні характеристики МЕВ.

Структура МЕВ.

Рівні МЕВ.

Основні поняття

Міжнародні економічні відносини

Система економічних відносин

Система міжнародних відносин

Міжнародні економічні контакти

Міжнародна економічна взаємодія

Міжнародне економічне співробітництво

Міжнародна економічна інтеграція

Уже назва розділу вказує на те, що міжнародні економічні відносини можна представити як систему. Це означає, що як і інша довільна система, МЕВ мають складатися із взаємозалежних елементів. Водночас і економічні відносини, і міжнародні відносини є сукупністю взаємопов'язаних елементів. За теорією множин, можемо стверджувати, що множина міжнародних економічних відносин є одночасно підмножиною множини економічних відносин і множини міжнародних відносин, тобто, іншими словами, система МЕВ знаходиться на перетині систем економічних і міжнародних відносин (рис. 2.4).

Варто зазначити, що в національній економіці є поняття

“зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД)”, яка об’єднує різні економічні стосунки суб’єктів конкретної країни із суб’єктами з інших країн, із міжнародними організаціями. Якщо спробувати поєднати категорії “зовнішньоекономічна діяльність” і “міжнародні економічні відносини”, отримаємо таке визначення МЕВ: *система міжнародних економічних відносин – це сукупність зовнішньоекономічних діяльностей усіх країн світу*. Наведена дефініція могла би бути правомірною, якби була повною. Справа в тому, що в систему МЕВ входять ще стосунки міжнародних економічних організацій, точніше – тільки їхні суто економічні відносини між собою, бо економічні стосунки з країнами та їхніми суб’єктами вже ввійшли в сукупність зовнішньоекономічних діяльностей останніх.



Рис. 2.4. Множинна природа міжнародних економічних відносин

В економічній літературі точаться дискусії з приводу первинності чи вторинності міжнародних економічних відносин. Якщо виходити з визначення, що МЕВ – це система господарських зв’язків між національними економіками різних країн, яка базується на

міжнародному поділі праці, то дійсно виглядає, що первинно уже існують національні господарства зі своїми національними економічними відносинами, які вже є первинними і аж на основі яких існують МЕВ. Але таке твердження могло мати місце близько сто років тому. Сучасні ж процеси транснаціоналізації, інтеграції і глобалізації настільки переплели національні економічні системи, що тепер уже буває досить важко виділити, яке з підприємств суто національне, а яке – з іноземним капіталом.

До того ж міжнародні економічні відносини є частиною (підсистемою) цілісної системи економічних відносин, тобто знаходяться з іншими економічними відносинами в одній логічній площині, що видно навіть із нашої простенької множинної схеми (рис. 2.4). Тому й не потрібно сумніватися в їхній одноцінності. Про первинність МЕВ може свідчити й таке агреговане визначення, яке ми вважаємо найбільш повним: *міжнародні економічні відносини — це система відносин, які виникають між людьми з різних країн (фізичними і юридичними особами) з приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей на основі міжнародного поділу праці, в умовах безмежності потреб і обмеженості ресурсів.*

Підкреслимо, що в наведеному визначенні МЕВ не використовується традиційний для постсоціалістичної економічної науки “розподіл”, а відразу після “виробництва” називаються “обмін” і “споживання”. Це правильно, тому що економіка побудована на трьох основних однорівневих дійствах: виробництві, обміні і споживанні. “Розподіл”, “перерозподіл” – категорії іншого порядку. Вони, зокрема, є різновидами “обміну”.

Сучасні МЕВ являють собою систему економічних зв’язків, які характеризуються:

- ◇ виходом за межі національних господарств;
- ◇ взаємодією фізичних і юридичних осіб, держав і міжнародних організацій;
- ◇ визначеністю форм;
- ◇ різними рівнями глибини існування, функціонування, здійснення, розвитку.

Рівні МЕВ можна традиційно розбити на макро-, мета- і мікрорівні. Макрорівень МЕВ – це рівень державних і міждержавних процесів, тобто рівень, на якому суб’єктами виступають держави та міжнародні організації. Метарівень МЕВ – рівень міжнародних міжгалузевих і міжрегіональних зв’язків (суб’єктами при цьому виступають галузеві відомства та регіональні управи). Мікрорівень МЕВ – це, відповідно, рівень зв’язків між фірмами, між фізичними особами з різних країн.

За ступенем розвитку стосунків між суб'єктами МЄВ, за ступенем тривалості дії угод і переплетеності економік виділяють такі чотири рівні (рис. 2.5):

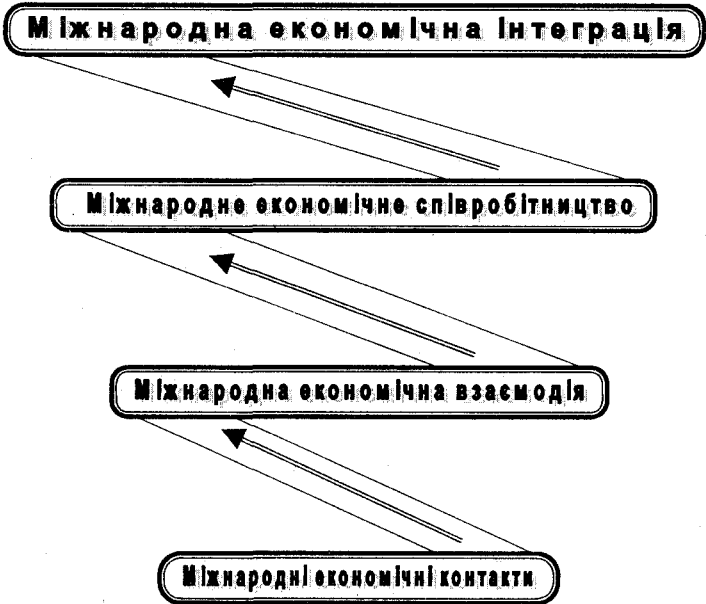


Рис. 2.5. Рівні розвитку міжнародних економічних відносин

1. **Міжнародні економічні контакти.** Найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки даного рівня більше притаманні фізичним і юридичним особам.
2. **Міжнародна економічна взаємодія.** Добре відпрацьовані стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЄВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на доволі тривалий період часу. Даному рівню відповідають такі

логічні формули: “При потребі ... буде здійснено те і те” і “Якщо буде така-то ситуація, то...”, “Для чого шукати іншого, якщо з цим добре торгувати”.

3. **Міжнародне економічне співробітництво.** Міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах. Даному рівневі притаманне партнерство суб'єктів не тільки в торговельних відносинах, а й у виробничих, науково-технічних.
4. **Міжнародна економічна інтеграція.** Вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах із третіми країнами.

Зауважимо, що кожен вищий рівень не є чимось протилежним до нижчого, а є його усталеним і розвиненим продовженням, тобто вищий рівень містить у собі більшість ознак нижчого.

Вивчаючи будову курсу “Міжнародні економічні відносини”, ми пояснювали порядок розгляду форм МЕВ, а заодно і називали їх. Тепер же, вивчаючи структуру системи МЕВ, окрім форм, розглянемо ще й види МЕВ, які існують у рамках кожної з форм. Отже, форми та їхні види:

1. **Міжнародні фінансово-кредитні відносини.** Узагальненим носієм цієї форми виступає система відносин, пов'язаних із видами міжнародного руху капіталу: *відносини з приводу вкладання капіталу; відносини з приводу надання позик; відносини з приводу надання економічної допомоги.*

2. **Міжнародні трудові відносини.** Виразником цих відносин є трудова міграція. Виникають відносини з приводу купівлі-продажу робочої сили, але участь у цьому процесі беруть суб'єкти з різних країн. Основні види: *міжнародні відносини з приводу міграції некваліфікованих трудових ресурсів і міжнародні відносини з приводу міграції кваліфікованих трудових ресурсів (міграція умів).*

3. **Міжнародні науково-технічні відносини.** Тут можна виділити такі види: *відносини з приводу патентування і використання відкриттів у вигляді науково-технічного ліцензування; міжнародний інжиніринг; відносини з приводу передачі знань (міжвузівські відносини); відносини з приводу обговорення результатів наукових досліджень (проведення наукових симпозіумів, конференцій, семінарів); відносини з приводу науково-технічного кооперування.*

4. **Міжнародні виробничі відносини.** Їх ще можна назвати “міжнародні відносини виробничої кооперації”.

5. **Міжнародна торгівля товарами.** Структура міжнародної торгівлі різнопланова, а тому має різні форми, види, типи. Розділяють *експорт і імпорт*. За групами товарів: *торгівля продовольством; торгівля сировиною; торгівля мінеральним паливом; торгівля товарами переробної промисловості*. За методами реалізації: *міжнародна торгівля традиційного типу; міжнародна торгівля в рамках кооперації (внутріфірмова торгівля); міжнародна зустрічна торгівля; міжнародна біржова торгівля; міжнародна аукціонна торгівля; міжнародні торги (міжнародні тендери); міжнародна ярмаркова торгівля; міжнародна виставкова торгівля*.

6. **Міжнародна торгівля послугами (світовий ринок послуг).** Основні види послугових відносин: *міжнародні відносини з надання послуг фінансового характеру (міжнародний лізинг, міжнародний факторинг, міжнародний форфейтинг, міжнародний френчайзинг); міжнародний ринок професійних послуг; міжнародний консалтинг*.

7. **Міжнародні транспортні відносини.** Основні види таких відносин зводяться до видів перевезення: *міжнародні водні (річкові та морські) перевезення; міжнародні повітряні перевезення; міжнародні сухопутні (залізничні, автомобільні, трубопровідні) перевезення; транспортно-експедиторські операції*.

8. **Міжнародні валютні відносини.** Основними видами виступають *відносини з приводу обміну валют і відносини з приводу валютних розрахунків*.

Кожній із перелічених форм нижче присвячується окремий розділ, а тому в цьому параграфі немає сенсу робити їхній аналіз. Підкреслимо тільки, що чіткі межі між цими формами провести неможливо, оскільки існує багато субформ, які знаходяться на перетині двох і більше форм, а тому їх можна віднести до тієї чи іншої форми зі значною мірою умовності. На рисунку 2.2 форми МЄВ позначені цифрами від 1 до 8.

Рисунок побудований так, щоб показати спільність основи і взаємозалежність різних форм МЄВ. З наведеної схеми видно, що кожна з форм у своєму розвитку виходить на міжнародну економічну інтеграцію, як, до речі, і на співробітництво при розв’язанні глобальних проблем людства.

§ 4. Суб'єкти міжнародних економічних відносин

Програмні питання

Фізичні та юридичні особи як суб'єкти МЕВ.
 Особливості визначення фізичних учасників МЕВ.
 Організаційно-правові форми юридичних осіб у міжнародній практиці господарювання.
 Класифікація суб'єктів МЕВ за рівнями функціонування.
 Міжнародні публічне та економічне право.
 Держава як особливий суб'єкт МЕВ.

Основні поняття

Суб'єкт економіки
Суб'єкт міжнародних економічних відносин
Фізичні особи
Юридичні особи
Міжнародне публічне право
Міжнародне економічне право
Приватне право
Держава
Міжнародні організації

Звісно, що для існування відносин потрібні учасники, тобто відносини можуть здійснюватися між індивідуальними чи груповими суб'єктами. Відносини мають суспільний характер. Міжнародні економічні відносини також є суспільними відносинами й мають суб'єктів, які їх створюють.

Отже, **суб'єкти МЕВ** — це учасники міжнародних економічних явищ і процесів, котрі здатні самостійно й активно діяти з метою реалізації своїх економічних інтересів.

Класифікувати суб'єктів МЕВ можна по-різному. Наприклад, їх можна поділяти за критерієм рівнів. Суб'єктами мікрорівня

виступають підприємства, фірми, фермерські господарства, окремі особи. На метарівні діють регіони, галузі економіки, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Для макрорівня характерні зв'язки між державами, між групами держав, між державами та міжнародними організаціями.

Загалом суб'єктів міжнародних економічних відносин, як і суб'єктів національних економічних відносин, ділять на дві групи: фізичні та юридичні особи.

За звичним визначенням, фізичні особи є право- і дієздатними особами, які в міжнародних відносинах виступають як окремі індивідуали, тобто діють від власного імені й не представляють ніяких фірм. Найчастіше це комерсанти-індивідуали, наймані працівники (трудова мігранти), туристи, споживачі іноземних товарів. Що ж до останніх, то тут потрібно дещо уточнити. Якщо наведена дефініція стверджує, що суб'єктами міжнародних економічних відносин, з одного боку, є "право- і дієздатні особи", а з іншого – "споживачі іноземних товарів", то як бути зі споживачами дитячого віку, які ще не у всьому право- і дієздатні? Виходить, що діти є споживачами, а відносини споживання, за визначенням економічних відносин (і, зокрема, за визначенням МЕВ), належать саме до економічних відносин і проявляють такий атрибут економіки, як попит, але суб'єктами чомусь бути не можуть ... На нашу думку, суб'єктами економічних відносин слід називати всіх людей, які беруть участь у виробництві, обміні й споживанні товарів, послуг та ідей. А суб'єктами МЕВ, відповідно, є всі ті, хто виробляє, обмінює і споживає товари, послуги та ідеї на міжнародному рівні.

Юридичні особи – це організації, фірми, корпорації, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю й мають певні ознаки, які встановлюються законодавством відповідної країни, як-от:

- ◆ постійність існування, незалежно від окремих елементів, осіб, які входять до їхнього складу та можуть змінюватися;
- ◆ наявність власного майна, відособленого від його учасників;
- ◆ право купувати, володіти, користуватися й розпоряджатися об'єктами власності;
- ◆ право від свого імені бути позивачем і відповідачем у суді й арбітражі;
- ◆ самостійна майнова відповідальність.

Юридичні особи поділяються на юридичні особи публічного права та юридичні особи приватного права.

Міжнародне публічне право – це система юридичних норм, які створюються державами (і частково – міждержавними й міжнародними організаціями) шляхом узгодження їхніх воль, що

регулюють певні суспільні відносини.

Суб'єктами публічного права вважаються такі особи:

- ◇ держава як скарбниця і як верховна влада;
- ◇ підрозділи державного апарату і державно-територіальних об'єднань;
- ◇ суспільно-політичні угруповання й організації державного значення.

Міжнародне економічне право – це галузь міжнародного права, яка є сукупністю норм, що регулюють відносини між суб'єктами міжнародного права, пов'язані з їхньою діяльністю у сфері галузі міжнародних економічних відносин.

Суб'єктів визначають ще за критеріями способів привласнення й відповідальності. Виділяють юридичних осіб приватного права:

- товариства з необмеженою відповідальністю;
- товариства з обмеженою відповідальністю;
- акціонерні товариства;
- командитні товариства;
- одноосібні підприємства.

У вітчизняній літературі окремо виділяють ще й спільні підприємства, але вони за формою функціонування можуть бути представлені названим вище переліком. Суб'єктами МЄВ виступають різні об'єднання – фізичних осіб; юридичних осіб; фізичних і юридичних осіб. Залежно від цілей, завдань і напрямків діяльності, безпосередню чи посередню участь у міжнародних економічних відносинах беруть міжнародні організації.

Роль особливого учасника в міжнародних економічних відносинах відіграє держава.

Держава – це суверенне апаратно-управлінське утворення, яке володіє верховною владою на території певної країни та незалежністю щодо інших держав. Держави є головними суб'єктами системи світового господарства, а тому їхні дії визначально відбиваються на функціонуванні всієї світової економічної системи.

Визначальність держави полягає в тому, що вона не тільки виступає простим суб'єктом міжнародного виробництва, обміну чи споживання товарів послуг чи ідей, а й установлює норми поведінки на міжнародному рівні інших суб'єктів, створюючи юридичні закони й регулюючи зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД). Іншими словами, держави регулюють зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів своєї країни та діяльність іноземного капіталу на території своєї країни. Саме держави створюють поле діяльності для суб'єктів мета- й мікрорівнів, укладаючи між собою договори про двостороннє чи багатостороннє співробітництво.

Усе більшої ваги у світовому господарстві набирають міжнародні організації. Держави вже не в змозі поодиноці регулювати зовнішньоекономічні відносини, а тому змушені об'єднуватися в міжнародні організації, які одночасно виступають і суб'єктами МЕВ, і регуляторами МЕВ. Щоправда, не всі організації є міждержавними (міжурядовими). Суб'єкти мета- та мікрорівнів з різних країн також часто об'єднуються в організації і в такий спосіб стають частиною механізму регулювання міжнародних економічних процесів.

Резюме

Фундаментом розвитку МЄВ, а, отже, і світового господарства є міжнародний поділ праці (МПП), що відображає явища та процеси поділу праці між суб'єктами різних країн на наддержавному рівні. МПП - це процес відособлення на міжнародному рівні різних видів трудової діяльності, які взаємодіють один з одним і взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності. Він є вищим ступенем розвитку суспільного поділу праці, що має дві взаємодоповнюючі форми: спеціалізацію й кооперацію діяльності. Основні умови МПП можна поділити на три групи: умови, мають природно-географічне походження, соціально-економічні умови і фактори, цілком пов'язані з НТП.

Господарства різних рівнів з усіх країн, взаємодіючи одне з одним, пов'язані між собою системою економічних та інших міжнародних відносин, що базуються на МПП. Сучасні МЄВ є системою економічних зв'язків, які характеризуються виходом за межі національних господарств, взаємодією суб'єктів МЄВ, визначеністю форм, різними рівнями глибини існування, функціонування, здійснення і розвитку. Залежно від ступеня розвитку стосунків між суб'єктами МЄВ, тривалості дії угод і переплетеності економік виділяють такі чотири рівні: *міжнародні економічні контакти* (найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами); *міжнародна економічна взаємодія* (відпрацьовані стійкі економічні зв'язки між суб'єктами МЄВ, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на доволі тривалий період часу); *міжнародне економічне співробітництво* (міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах); *міжнародна економічна інтеграція* (вищий рівень розвитку МЄВ, який характеризується взаємним сплетінням економік різних країн і проведенням узгодженої державної політики в економічних відносинах між країнами).

Основними формами МЄВ є: міжнародні фінансово-кредитні відносини, міжнародні трудові відносини, міжнародні науково-технічні відносини, міжнародні виробничі відносини, міжнародна торгівля товарами, міжнародна торгівля послугами, міжнародні транспортні відносини, міжнародні валютні відносини. У рамках кожної форми МЄВ вивчаються притаманні їй види.

МЄВ відбуваються між учасниками міжнародних економічних явищ і процесів, тобто між суб'єктами МЄВ, які здатні самостійно й

активно діяти з метою реалізації своїх економічних інтересів. Роль особливого учасника в МЕВ відіграє держава, що не тільки виступає простим суб'єктом міжнародного виробництва, обміну чи споживання товарів, послуг або ідей, а й установлює норми поведінки на міжнародному рівні інших суб'єктів, створюючи юридичні закони й регулюючи ЗЕД. Держави є головними суб'єктами системи світового господарства, оскільки саме держави створюють поле діяльності для суб'єктів мета- й мікрорівнів, укладаючи між собою договори про двостороннє чи багатостороннє співробітництво. Усе більшої ваги у світовому господарстві набирають міжнародні організації, які одночасно виступають і суб'єктами МЕВ, і регуляторами МЕВ.

Питання для самоконтролю

1. Що спільного і яка різниця в поняттях “світове господарство”, “світова економіка”, “глобальна економіка”, “міжнародна економіка”, “міжнародні економічні відносини”?
2. Довести, що міжнародний поділ праці знаходиться в основі розвитку світового господарства.
3. Яка суть світового ринку?
4. Розкрити структуру світового ринку.
5. Показати еволюцію світової економічної системи.
6. Що таке суспільний поділ праці і яке місце в його структурі міжнародного поділу праці?
7. Окреслити основні фактори міжнародного поділу праці.
8. Показати місце міжнародних економічних відносин у системі світового господарства.
9. У чому полягає системність міжнародних економічних відносин?
10. Що спільного і що відмінного в поняттях “міжнародні економічні відносини” і “зовнішньоекономічна діяльність”?
11. Які бувають рівні МЕВ і яка між ними різниця?
12. Дати загальну характеристику форм міжнародних економічних відносин.
13. Як класифікуються суб'єкти МЕВ?
14. У чому особливість держави як суб'єкта міжнародних економічних відносин?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. - М.: ИВЦ "Маркетинг", 1997. - 196 с.
2. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990 (пер. с фр.). — М.: Наука, 1994.— 413 с.
3. Воронова С.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. - К.: КДТЕУ, 1999. - 209 с.
4. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. - К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2001. - 856с.
5. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. - Минск: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. - 592 с.
6. Данилин Г. Мировой рынок: конкуренция или сотрудничество? // МЭМО, 1993. - № 10.
7. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. — М.: Дело Лтд, 1994.— 784 с.
8. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. — Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Ч.ІІ. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. — М.: Междунар. отношения, 1997, 1999. - 416 с., 488 с.
9. Клинов В.Г. Большие циклы конъюнктуры мирового хозяйства. Проблемы анализа и прогнозирования. — М.: ВНИИ, 1992.
10. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. - 436с.
11. Козик В.В. та інші. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. - Львів: Львівська політехніка, 1999. - 267 с.
12. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. — М.: Междунар. отношения, 1996. - 200 с.
13. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. - М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. - 799 с.
14. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. — М.: Прогресс, 1992. - 520 с.
15. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. - М: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - 727 с.
16. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. - К.: КНЕУ, 1999. - 73 с.
17. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. - М.: Республика, 1992.
18. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. - 368 с.
19. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. - СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1996. - 248 с.
20. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. - М.: Юрид. лит., 1994. - 512 с.
21. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин

- / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. — К.: Либідь, 1992.
22. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. — М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. — 272 с.
 23. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. — М.: Юристъ, 1999. — 734 с.
 24. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. — 390 с.
 25. Мухетдинова Н.М. Путь в мировое хозяйство // Вестн. Моск. ун-та. Серия 6. — 1992. — № 1.
 26. Новицький В. Актуальні проблеми розвитку міжнародних коопераційних зв'язків України // Економіка України. — 1993. — № 4.
 27. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. — М.: Междунар. отношения, 1994. — 480 с.
 28. Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, Универс, 1994. — 496 с.
 29. Пороховский А.А. Мировая экономика: современный взгляд // США-ЭПИ, 1991. — № 6.
 30. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. — К.: Таксон, 2000. — Кн.1: Міжнародна торгівля: теорія і політика. — 320 с.
 31. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. — К.: МАУП, 1999. — 104 с.
 32. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. — Тернопіль: Економічна думка, 2002. — 504с.
 33. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — Л.: ЛИСТ, 1991.
 34. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарика, 1998. — 336 с.
 35. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. — М.: Новый Юрист, 1998. — 104 с.
 36. Солоницкий А. Мировое хозяйство: характер разнородности и задачи интеграции // МЭМО. — 1991. — № 2.
 37. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 256 с.
 38. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995. — 354 с.
 39. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕВ). — К.: Либідь, 1994.
 40. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. — Херсон: Олди-плюс, 2002. — 560с.
 41. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. — М.: Новая школа, 1996. — 320 с.
 42. Шенаев В. Западная Европа в мировом хозяйстве // МЭМО. — 1993. — № 2.
 43. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. — Київ: КНТЕУ, 2003. — 589 с.
 44. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. — Чернівці: Рута, 1996. — 203 с.

Розділ 3

СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Зміст

§ 1.	Суть і структура середовища МЄВ	56
§ 2.	Природно-географічне середовище МЄВ	63
§ 3.	Політико-правове середовище МЄВ	66
§ 4.	Економіко-технологічне середовище МЄВ ...	73
§ 5.	Культурно-ментальне середовище МЄВ	76
	Резюме	81
	Питання для самоконтролю	82
	Список джерел інформації.....	83

§ 1. Суть і структура середовища МЄВ

Програмні питання

Філософський зміст категорії “середовище”.

Середовище МЄВ як система факторів існування міжнародних економічних зв’язків.

Специфіка аналізу й оцінки середовища МЄВ.

Структура середовища МЄВ.

Внутрішнє середовище .

Зовнішнє середовище.

Інфраструктура МЄВ.

Особливості підходу до визначення інфраструктури через поняття “середовище”.

Основні поняття

Середовище

Система

Фактори

Умови

Макросередовище

Мікросередовище

Внутрішнє середовище

Зовнішнє середовище

Сфера впливу

Безпосередність впливу

Природно-географічне середовище

Політико-правове середовище

Економіко-технологічне середовище

Культурно-ментальне середовище

Інфраструктура міжнародних економічних відносин

Існування, функціонування і розвиток будь-якого природного (фізичного, біологічного, хімічного чи суспільного) явища залежить як від внутрішньої статури, внутрішніх рушійних сил, так і від умов,

які впливають на це явище ззовні. Теорія систем твердить, що закритих систем не буває і не може бути, тобто створити життєздатну систему закритою неможливо. Усяка замкнута система підвладна закону ентропії, яка і є її загибеллю. На цьому законі, який впливає із закону збереження енергії, побудовані всі заперечення щодо можливості створення “вічного двигуна”. Щоб система існувала, їй потрібні ресурси, які б надходили ззовні (з надсистеми), а щоб система сама себе не знищила, результати її діяльності й відходи повинні виходити назовні.

Тому, якщо й визнавати закритість системи, то тільки відносно. Система може набувати ознак закритості тільки на деякий час і при певних абстракціях. Водночас, зв'язок між системою і надсистемою має двосторонній характер. З одного боку, надсистема сприяє існуванню системи, а з іншого – отримує від системи необхідні результати її існування. Підтвердженням цього є аксіоматичне твердження про те, що у світі все взаємопов'язане.

Отже, можна вивчати систему як таку, її будову, окремі її елементи, але пізнати її місце в природі, в суспільстві, її функціонування, її призначення без вивчення впливу на неї зовнішніх факторів, як і впливу системи на зовнішній світ, неможливо. Це стосується як суто природних явищ і процесів (фізичних, хімічних, біологічних), так і суспільних.

Теорія ноосфери стверджує, що людина не тільки залежить від природи, а й докорінно змінює її, чим, у свою чергу, змінює природний вплив на себе. Тому взаємопов'язаність природи і людини повинна враховуватись і природничою наукою, і гуманітарною. Через це виникає потреба в користуванні категорією “середовище” не тільки стосовно людини, а й будь-якого природного чи суспільного явища, процесу.

Глумачний словник дає таке визначення: *середовище* – це *сукупність природних і/або соціальних умов, в яких протікає життєдіяльність якого-небудь організму*. У літературі часто використовується категорія соціального середовища як сукупності матеріальних і духовних умов, які є основою існування, формування і діяльності людини.

Останнім часом, під впливом іноземної літератури, широко використовується поняття “середовище” в збутовому чи управлінському контексті. Відомий маркетинголог Філіп Котлер розуміє під маркетинговим середовищем сукупність активних суб'єктів і сил, що діють за межами фірми і впливають на можливості керівництва службою маркетингу встановлювати і підтримувати з цільовими клієнтами відносини успішного співробітництва.

Якщо узагальнити всі визначення цієї категорії, то можна сказати, що *середовище якогось явища чи процесу* – це сукупність умов (факторів), які впливають на дане (природне чи суспільне) явище або на певний (природний чи суспільний) процес. При цьому вважається, що в поняття середовище входять не тільки фактори, які впливають ззовні, а й внутрішні фактори, які змінюють систему зсередини. Саме тому робиться загальний поділ усього середовища на внутрішнє і зовнішнє середовища (рис. 3.1).

Важливо, щоб під внутрішнім середовищем розумілося розглядуване явище як система, а не щось ширше, підсистемою чого є дане явище. Відповідно, під зовнішнім середовищем слід розуміти все, що знаходиться за межами даної системи, а не за межами системи, підсистемою якої виступає дане явище. Наприклад, якщо об'єктом дослідження біолога – конкретне дерево, то до зовнішнього середовища належать не тільки фактори, які впливають на ліс загалом, а й усе те, що охоплюється поняттям “ліс”, але знаходиться за межами самого досліджуваного дерева. Отже, якщо економіст вивчає економічну систему регіону в якійсь країні, то під зовнішнім середовищем слід розуміти не тільки іноземні фактори, які діють на всю країну, а й ті фактори, що впливають на регіон ззовні, але в межах країни.

Подібна семантична визначеність особливо важлива при вивченні зовнішньоекономічної діяльності країни, регіону чи фірми, оскільки під зовнішніми економічними відносинами розуміють економічні стосунки національних суб'єктів з іноземними партнерами, а не з позамежними щодо даного регіону чи фірми. Отже, зовнішнє середовище системи зовнішньоекономічної діяльності – це не лише закордоння, а й усе, що знаходиться за межами того, що охоплюється поняттям “зовнішньоекономічна діяльність”.

У межах загального вивчення категорії “середовище” фактори, які впливають ззовні, поділяються на фактори безпосереднього впливу і фактори посереднього впливу. Інколи фактори непрямого впливу ще називають макросередовищем, а фактори безпосереднього впливу – мікросередовищем. Такі назви мають слушність, але якщо стосовно макросередовища немає серйозних зауважень, то мікросередовище може викликати певні суперечки.

Справа в тому, що під мікросередовищем можна розуміти тільки всі зовнішні фактори безпосередньої дії, а до них можна додавати і фактори внутрішньої дії, особливо при вивченні суспільних явищ і процесів. Тож виникає потреба в чіткішому визначенні поняття “мікросередовище”. Справа в тому, що одна справа виділяти мікросередовище для людини чи фірми і зовсім інша – говорити про

мікросередовище економічної діяльності держави, яка у відомому розумінні діє на макрорівні.

Саме заради того, щоб не заплутатися при аналізі середовища якогось суспільного явища чи процесу, слід уникати використання термінів “макросередовище” і “мікросередовище”, а використовувати такі категорії, як “умови і/або фактори безпосереднього впливу” та “умови і фактори непрямого (чи посереднього) впливу”. Щоправда, оскільки категорія “середовище” використовується в ширшому, ніж в первісному своєму значенні, то, напевно, допустимим може бути також використання і терміна “довкілля” замість довгого набору слів “умови (фактори) безпосереднього впливу”. Йдеться про довкілля саме даного явища, процесу.

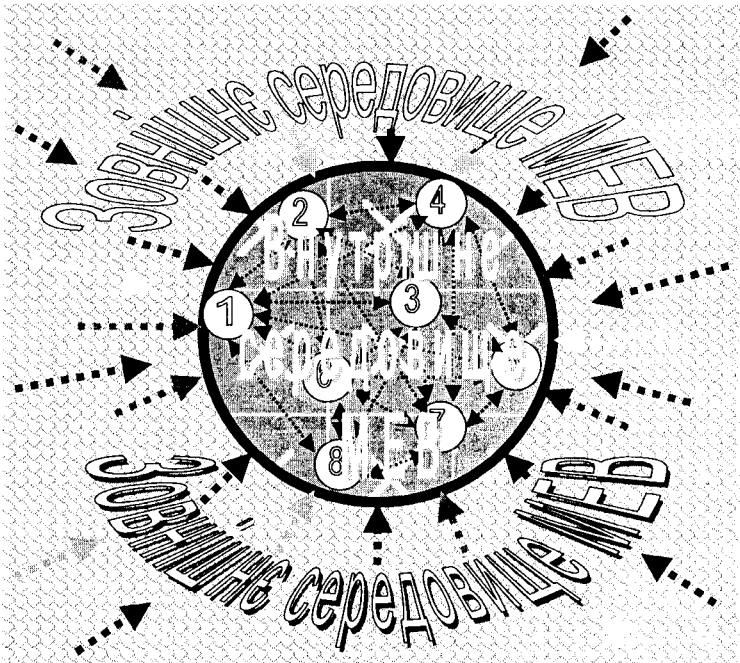


Рис. 3.1. Загальна структура середовища МЕВ

Що ж до міжнародних економічних відносин, то внутрішнє середовище МЕВ – це внутрішня факторна будова системи міжнародних економічних відносин разом з її внутрішніми законами

існування, функціонування й розвитку. Внутрішні елементи системи МЕВ взаємопов'язані, а отже, взаємозалежні. Кожна форма МЕВ, змінюючись, тягне за собою зміни й інших форм. Наприклад, зміни в транспорті впливають на швидкість міжнародних перевезень, що, у свою чергу, викликає зміни в міжнародній торгівлі, яка зумовлює тягне зміни у виробництві товарів, зміни в розрахунках тощо.

Отже, кожна форма МЕВ і кожний вид МЕВ є внутрішнім фактором відносно всієї системи МЕВ, а сам факторний набір елементів системи міжнародних економічних відносин і є внутрішнім середовищем цієї системи.

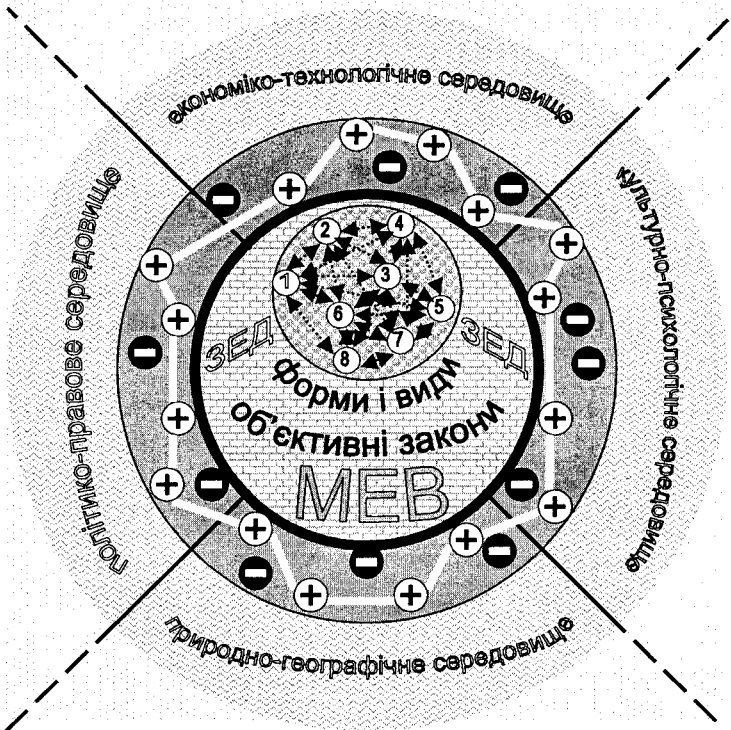


Рис. 3.2. Структура середовища міжнародних економічних відносин

Зовнішнє середовище МЕВ – це зовнішні відносно форм і видів міжнародних економічних відносин умови їхнього існування на різних рівнях. Це визначення може мати ще й такий вигляд: **зовнішнє середовище МЕВ** – це система зовнішніх умов, в яких розвиваються міжнародні економічні відносини, тобто це надсистема, яка ззовні задає параметри, ресурси існування самої системи МЕВ.

І зовнішнє, і внутрішнє середовища мають власні структури, що діляться на окремі частини, кожна з яких має своєрідний конкретний вплив на існування та розвиток міжнародних економічних відносин. Як видно зі схеми (рис. 3.2), внутрішнє середовище системи міжнародних економічних відносин, тобто внутрішня її будова може бути представлена як набір таких елементів:

- форми і види МЕВ;
- внутрішні об'єктивні закони функціонування системи міжнародних економічних відносин (*економічний закон* – це такий об'єктивний порядок речей, при якому ті явища і процеси, що відбуваються у світовій економіці, мають чітко виражений причинно-наслідковий характер, постійно чи періодично повторюються за певних умов);
- зовнішньоекономічна діяльність країн та їхніх суб'єктів.

Зовнішнє середовище МЕВ ми поділяємо за двома критеріями: за сферами впливу і за безпосередністю впливу.

а) **За сферами впливу** середовище МЕВ, що діє ззовні, ділиться на чотири квадранти:

- ◇ природно-географічне середовище;
- ◇ політико-правове середовище;
- ◇ економіко-технологічне середовище;
- ◇ культурно-ментальне середовище.

б) **За безпосередністю впливу (дії):**

- умови і фактори прямої (безпосередньої) дії;
- умови і фактори непрямої (посередньої, опосередкованої) дії.

Якщо щодо чотирьох сфер впливу поділ зовнішнього середовища не потребує додаткового пояснення, то поділ на дві частини за критерієм безпосередності впливу варто прокоментувати, адже до того ж тут фігурує така категорія, як інфраструктура. Не важко зазримити, що поняття інфраструктури перетинається з поняттям середовища і навіть більше – є його частиною.

Загалом усі фактори й умови впливають на функціонування та розвиток міжнародних економічних відносин або безпосередньо, або через інші фактори. Фактори прямого впливу є своєрідним навколишнім середовищем МЕВ (їхнім довір'ям), а фактори опосередкованої дії спочатку впливають на довір'я, яке тільки після

цього змінює систему МЕВ.

Коли говорять про інфраструктуру якогось явища, то мають на увазі, що то не є саме явище, а щось таке, що сприяє (допомагає) існуванню цього явища. Іншими словами, інфраструктура довільного явища (процесу) містить у собі умови й фактори, які безпосередньо зумовлюють і спричиняють розвиток того чи іншого явища (процесу). Місце інфраструктури явища (процесу) в середовищі можна визначити так:

⇒ це частина зовнішнього середовища;

⇒ вона належить до довкілля, тобто до тієї частини зовнішнього середовища, яка безпосередньо впливає на це явище;

⇒ до інфраструктури відносять тільки ті умови і фактори, які безпосередньо, але саме позитивно впливають на існування й розвиток явища (процесу).

Із попереднього визначення випливає розуміння того, що не всі фактори безпосереднього впливу можуть бути віднесені до інфраструктури, оскільки існують фактори, які не тільки не сприяють, а й перешкоджають розвитку явища. Такі негативні фактори не вписуються в рамки поняття “інфраструктура” (на рис. 3.2 вони зі знаком мінус), а швидше відповідають у своїй сукупності назві “антиінфраструктура”.

Наприклад, сучасні міжнародні економічні відносини важко уявити без міжнародних організацій, без міжнародних правових норм, без торговельних представництв, без банківських будов, без транспортних мереж і засобів, без комунікаційних мереж і засобів тощо. Але інфраструктура не є частиною МЕВ, бо важко назвати річку, що сполучає декілька держав і служить транспортною магістраллю, міжнародними економічними відносинами, як важко віднести до МЕВ суто технічну частину стільникової мережі міжнародного радіотелефонного зв'язку.

Слід зазначити, що елементи інфраструктури МЕВ настільки переплетені між собою, що важко чітко поділити на сфери впливу, як це зроблено на рис. 3.2. Ще важче провести границю між факторами безпосереднього та посереднього впливу.

Є певна логіка в розташуванні елементів середовища. Наприклад, ми спеціально розташували природно-географічне середовище в нижньому квадранті, щоб показати, що й інші елементи зовнішнього середовища МЕВ, як і самі МЕВ, базуються на них. До того ж, поділ зовнішніх факторів на чотири групи досить відносний. Кожна з цих груп, по суті, складається з двох підгруп, а тому груп могло бути виділено вісім, але менша кількість груп дозволяє легше розібратися в структурі зовнішнього середовища.

§ 2. Природно-географічне середовище МЄВ

Програмні питання

- Різноманітність природних умов і їхній вплив на МЄВ.
- Взаємозв'язок біосфери, ноосфери, антропосфери, техносфери і МЄВ.
- Нерівномірність розташування природних ресурсів.
- Клімат як фактор зовнішнього впливу на МЄВ.
- Географічне середовище.
- Роль величини території країни в розвитку її зовнішньоекономічної діяльності.
- Поняття геополітичного місця розташування (країни, регіону).

Основні поняття

- Природа*
- Природне середовище*
- Біосфера*
- Ноосфера*
- Антропосфера*
- Техносфера*
- Природні ресурси*
- Географічне розташування природних ресурсів*
- Надлишок ресурсів*
- Дефіцит ресурсів*
- Клімат*
- Густина населення*
- Величина території країни*
- Геополітичне розташування*

Розглядаючи умови розвитку міжнародного поділу праці, ми вже виділяли групу природно-географічних умов і факторів. Зазначимо, що вони повною мірою слугують умовами та факторами, які входять до природно-географічного середовища МЄВ.

Незважаючи на те, що поняття “природа”, “космос” - це не зовсім економічні терміни, все, що вони містять у собі, відіграє помітну роль у розвитку суспільних, а в нашому випадку – міжнародних економічних явищ і процесів. Космічні явища так чи інакше

впливають не тільки на природу Землі загалом, а й на конкретних учасників світових економічних відносин. | Водночас, термін “природа” використовують при розкритті суті названих явищ і процесів, оскільки жива і нежива частина природи взаємопов’язані та взаємозалежні. Важливими для життя людини та її діяльності є такі природні системи, як біосфера, ноосфера, антропосфера. Щоб добре зрозуміти природне середовище МЄВ, необхідно розібратися в цих поняттях.

Досить часто в журналістських, а іноді й наукових публікаціях можна знайти пояснення, що біосфера – це оболонка Землі, в якій існувало або існує життя. Таке визначення надто абстрактне й мало про що інформує. Кращим видається таке визначення: **біосфера** — це частина земної кори, гідросфери й атмосфери, складна структура й енергетика яких пов’язані з минулим і сучасним існуванням живих організмів.

Відомо, що академік Вернадський, досліджуючи зв’язки між живою та неживою природою, користувався терміном “ноосфера” і підкреслював значний взаємний вплив людини і природи. **Ноосфера** – це вища стадія розвитку біосфери, пов’язана з виникненням і розвитком людства, яке, пізнаючи закони природи і вдосконалюючи техніку, перетворює природу відповідно до своїх потреб. Ноосфера є діалектичним цілим довкілля та людини.

Зрозуміло, що людство складає тільки частину ноосфери, яка носить назву антропосфера. Отже, **антропосфера** – це частина ноосфери, що складає сукупність усіх людей земної кулі, які живуть і діють тепер, а також жили і діяли в минулому. Частиною ноосфери, похідною від антропосфери, є **техносфера** – це та частина ноосфери, яку складає сукупність усіх технічних засобів, зроблених людиною за всі часи її існування, а також уже зроблена документація та здобуті нові знання про технічні засоби, котрі можуть бути зроблені людиною, але ще не виготовлені в даний час. Саме техносфера є тим штучним набором факторів, який може (набувши певної критичної маси) знищити людство, якщо вчасно критично не осмислити подальший вплив людини на природу.

Міжнародні економічні відносини залежні від природи, але саме за допомогою економічних стосунків на глобальному рівні можна уникнути загроз, які нависли над людством в екологічному плані.

Найголовніші з факторів природно-географічного середовища МЄВ пов’язані з нерівномірністю розташування природних ресурсів, з наявністю надлишку або дефіциту, а то й відсутністю тих чи інших ресурсів у різних країнах. Країни, багаті на одні види ресурсів, вступають у відносини обміну з країнами, що не мають таких

ресурсів, зате багаті на інші ресурси, дефіцитні для перших країн.

Наявність чи відсутність ресурсів також тісно пов'язана з різноманітністю кліматичних умов, яка сприяє розвитку міжнародного поділу праці і є інфраструктурним елементом у зовнішньому середовищі МЄВ. Наприклад, у країнах із засушливим чи надхолодним кліматом відсутні природні можливості вирощування високих урожаїв основних сільськогосподарських культур, тоді як у тропічних країнах за рік збирають по два врожаї.

Країни з виходом до моря спроможні встановлювати економічні зв'язки між собою за допомогою морського транспорту. Специфіка торговельних відносин країн, що знаходяться на одному материку, полягає в можливостях використання автомобільного і залізничного сполучень, а країн, які мають спільну річку – річкових сполучень.

Досить значну роль у розвитку МЄВ відіграють такі фактори, як величина території країни й кількість населення. Чим менша країна, тим більша потреба в її міжнародній спеціалізації, тобто такі країни більше залежать від світової економіки, ніж великі за територією, які, як правило, багатші на природні ресурси і, до того ж, мають широкий спектр кліматичних умов, що помітно згладжує проблему залежності від світової економіки.

Густонаселені країни не тільки не мають дефіциту трудових ресурсів, а можуть, навіть експортувати робочу силу, в той час, як малонаселені країни гостро відчувають дефіцит трудових ресурсів і змушені їх імпортувати.

Немаловажним фактором стосовно МЄВ є геополітичне розташування країн, регіонів. Тобто фактором тут виступає їхнє розташування відносно інших країн, регіонів, а також транснаціональних шляхів. Країни з вдалим геополітичним розташуванням, як правило, спеціалізуються у сферах надання посередницьких послуг фінансового, комерційного і транспортного видів. Пропонуємо два визначення поняття “геополітичне розташування” країни (регіону):

– це розташування відносно інших країн, регіонів та транснаціональних шляхів (водних, сухопутних, повітряних);

– це розташування на шляху чи на перетині різноманітних інтересів суб'єктів світового господарства.

Добре придивившись, неважко запримитити, що природно-географічні умови існування та розвитку міжнародних економічних відносин первісні щодо інших умов, які входять у середовище МЄВ. Тож вони великою мірою визначають дію інших факторів.

§ 3. Політико-правове середовище МЕВ

Програмні питання

Особливості взаємодії політики й економіки у світовому господарстві.
 Політичні інтереси країн, груп країн, регіонів.
 Політична стабільність і політичні ризики.
 Інституціональне забезпечення МЕВ.
 Міжнаціональні та наднаціональні органи регулювання МЕВ.
 Міжнародні конференції, з'їзди, конгреси, наради: їхня систематизація і роль у розвитку МЕВ.
 Міжнародні комітети і комісії.
 Міжнародні організації: їхня систематизація і роль.
 Принципи розвитку МЕВ.
 Загальні принципи МЕВ.
 Специфічні принципи МЕВ.

Основні поняття

Політика
Політичне середовище
Міжнародна політика
Політичні інтереси
Політична стабільність
Інституційне забезпечення МЕВ
Регулювання МЕВ
Міжнародні конференції, конгреси, наради
Міжнародні комітети, комісії
Міжнародні організації
Міжнародні економічні організації
Принципи існування і розвитку МЕВ
Загальні принципи МЕВ
Специфічні принципи МЕВ

Політико-правове середовище впливає на міжнародні економічні відносини не так у плані їхнього існування, як у плані їхнього

розвитку. Особливо слід підкреслити діалектичний зв'язок міжнародної політики та світової економіки, оскільки міжнародна політика є свосереднім механізмом задоволення або узгодження інтересів суб'єктів міжнародних відносин. До деякої міри важливо розрізнити поняття “міжнародна політика” і “зовнішня політика”. Ця різниця стає видимою, якщо придивитись до нижченаведених визначень.

***Міжнародна політика** – це сукупність методів і засобів регулювання чи управління, спрямованих на досягнення цілей і виконання завдань, що впливають з інтересів суб'єктів міжнародних відносин.*

***Зовнішня політика** – це діяльність держави у сфері регулювання зовнішніх відносин, яка впливає з інтересів країни та її суб'єктів.*

Як бачимо, міжнародна політика є більш агрегованим і ширшим поняттям, а зовнішня політика – вужчим і більш прикладним.

Варто зазначити, що внутрішня політика держави має менший вплив на національну економіку, ніж міжнародна політика на міжнародні економічні відносини. Таке відбувається з двох причин:

1. Національна економічна система в більшості країн складалася протягом тривалого часу, а тому набула достатньої досконалості та самоврядності, і раптова зміна внутрішньої політики не може відразу помітно змінити напрямок розвитку національної економіки. Міжнародна економічна система за часом складалася пізніше і ще тепер знаходиться на стадії формування й політичного вдосконалення, а тому ще не є добре усталеною й помітно реагує на зміни міжнародної політики.

2. Міжнародні економічні відносини функціонують на відповідальнішому рівні дотримання правових і договірних норм, порушення яких мають значно помітніші й відчутніші наслідки.

Оскільки міжнародна політика є механізмом узгодження інтересів, то слід розглянути політичні інтереси країни, груп країни, регіонів. Одним з основних політичних інтересів кожної країни є нормальний прогресивний хід розвитку власної економіки. Як відомо, це залежить від різних внутрішніх і зовнішніх факторів. На основі попереднього виникає ще один інтерес — це вигідна зовнішньоекономічна діяльність. Якщо ЗЕД буде успішною, то краще розвиватиметься національна економіка, багатшатиме країна, підвищуватиметься життєвий рівень населення.

Щоб економіка країни розвивалась у тому руслі, яке збігається з напрямками задоволення національних інтересів, необхідно, аби держава виробляла свою внутрішню політику самостійно, без втручання інших держав. Таке, звісно, можливе тільки за умови, що

держава буде незалежною, суверенною, і це також є основним із політичних інтересів.

З окреслених інтересів впливає ще один не менш важливий політичний інтерес – міцна й надійна оборона. Але тільки країна з добре розвинутою економікою спроможна утримувати сучасну боездатну армію. Кошти при цьому потрібні не тільки для того, щоб вчасно поновлювати арсенал бойової техніки і зброї, а й для знешкодження старої вилученої зброї.

До важливих політичних, а відповідно, й економічних, інтересів відносять:

- володіння найновішою інформацією;
- розвиток науки, володіння найсучаснішими технологіями, що означає високу конкурентоспроможність;
- розвиток соціальної й культурної сфер;
- підняття загального престижу тощо.

На основі подібних і спільних інтересів країни об'єднуються в регіональні чи інші групові об'єднання. Спільність інтересів різних країн впливає з:

* вигідного (взаємовигідного) економічного та іншого роду співробітництва;

* подібності природно-географічних умов: клімату (наприклад, країни Африки, Південно-Східної Азії чи інші), природних ресурсів (ОПЕК), географічного розташування (країни Причорномор'я), геополітичного розташування (країни Балтії);

* історично-національного розвитку (країни Британської співдружності, країни Магрибу, країни СНД;

* спільності військово-політичних конкурентів (Західноєвропейський Союз);

* подібності соціально-економічного розвитку (ті ж країни ЄС, посткомуністичні країни);

* спільності військового будівництва (НАТО, країни інших військових блоків);

* надзвичайної спеціалізації (країни Бенілюксу).

Помітну роль у розвитку міжнародного співробітництва відіграє політична стабільність країн, груп країн, регіонів. Розглядають також і глобальну стабільність.

Політична стабільність країни – це невелика ймовірність зміни її політичного статусу протягом тривалого часу у вигляді виникнення соціальних конфліктів (наприклад, страйків) і політичних актів типу тероризму, путчів, партизанської боротьби. Діалектичну протилежність до політичної стабільності складає *політичний ризик*, що передбачає можливість:

- ◇ політичної змови й політичного перевороту;
- ◇ конфіскації майна;
- ◇ націоналізації і навіть експропріації об'єктів приватної власності;
- ◇ національного неприйняття;
- ◇ класового неприйняття;
- ◇ неприйняття на ґрунті релігії;
- ◇ оперативних прорахунків тощо.

Як і всяка система, міжнародні економічні відносини потребують інституційного забезпечення, яке здійснювало б регулювання їхнього функціонування й розвитку.

Інституційне забезпечення МЄВ – це система таких інституцій, що виконують рекомендаційно-координаторські функції, постанови яких бажані для виконання.

Наднаціональні органи регулювання МЄВ – це інституції (як правило, блокових об'єднань), які здійснюють наказово-координаторські функції і їхні постанови мають виконуватися беззаперечно.

Правові інституції мають різні назви й тому виникає необхідність у з'ясуванні основних відмінностей між ними.

Міжнародні конференції, конгреси, наради в основному являють собою інститути, які виробляють норми в певних напрямках розвитку міжнародних відносин, створюють виконавчі органи, скликаються порівняно рідко, а ще рідше – періодично. Наприклад, конференції ГАТТ чи валютні конференції. Бувають випадки, що конференції переростають в організації, які у своїх назвах залишають термін “конференція”. Наприклад, Конференція з питань тихоокеанського співробітництва.

Міжнародні комітети та комісії мають визначений статус, хоч і бувають в основному представницькими чи виконавчими органами. Це – постійно діючі інститути, завданням яких є втілення в життя рішень і намірів, ухвалених на міжнародних нарадах, конференціях, конгресах. Комітетами і комісіями називають також підрозділи організацій. Працюють, як правило, постійно, але бувають тимчасові комісії, метою діяльності яких є виконання певного якогось завдання. При одному з головних органів ООН – Економічній і Соціальній Раді (ЕКОСОП) – працює п'ять комітетів і п'ять регіональних комісій.

Міжнародні організації являють собою стійкі, міцно зорганізовані інститути, зі своїми органами управління, що діють на основі чітко вироблених статутних засад. З цього твердження і випливає визначення: *міжнародна економічна організація* – це стійкий інститут багатосторонніх відносин, створений, принаймні,

трьома сторонами (як правило, суб'єктами асоціативного типу з трьох і більше країн), який має погоджені цілі й компетенцію у сфері регулювання МЕВ, а також свої постійні органи управління і політико-організаційні норми (статут, процедура, членство, порядок прийняття рішень).

Класифікувати міжнародні організації можна за кількома критеріями і вони бувають залежать від:

- ♦ рівнів створення й функціонування – міждержавними, регіональними, груповими;
- ♦ роду діяльності – політичними, науковими, промисловими, аграрними, торговельними, валютними, з питань реконструкції та розвитку тощо;
- ♦ рівня представництва – урядовими, міжурядовими, міжпарламентськими, неурядовими.

Кожна з розглянутих інституцій по-своєму впливає на розвиток економічних відносин, але всі разом вони складають управлінську систему, яка їх регулює. Зазначимо, що інколи управлінські інститути, особливо на національному рівні, не сприяють нормальному розвитку МЕВ. Наприклад, корумповані уряди деяких країн сприяють задоволенню інтересів тільки окремих кланів, дозволяючи займатися незаконним бізнесом чи чимось подібним. Заважає розвитку міжнародних економічних відносин і протекціоністська політика багатьох країн, надзвичайно високі тарифні й нетарифні перепони на кордонах.

На національному рівні міжнародні економічні відносини мають вигляд зовнішньоекономічних відносин суб'єктів країни і регулюються державою та самими суб'єктами. На міжнародному рівні на МЕВ впливають погоджені дії двох і більше держав.

За останні півстоліття основними регуляторами міжнародних економічних відносин стали міжнародні організації, зріс їхній авторитет. І якщо при своєму зародженні вони використовували суто рекомендаційні методи впливу на державні органи регулювання зовнішньоекономічних відносин, то за останні 25-30 років рекомендації міжнародних економічних організацій почали сприйматися державами як документи, обов'язкові до виконання.

Окрім регулювальної функції, міжнародні організації мають ще такі функції, як оперативна, контрольна, інформаційна, консультативна.

До політико-правового середовища можна віднести і принципи здійснення МЕВ, що є певним набором правил (норм), про які було домовлено ще в Гельсінській Хартії. Розглядаючи сукупність

принципів розвитку міжнародних економічних відносин, виділимо основні з них, розбивши на дві групи — загальні та специфічні.

Загальні принципи розвитку МЕВ:

- I. Взаємовигідність економічних зв'язків для двох і більше партнерів.
- II. Еволюційність міжнародних економічних процесів, без силового наві'язування співробітництва, без підштовхування до цього.
- III. Неконфронтаційність міжнародних економічних відносин, тобто розвитку МЕВ на основі компромісних кроків назустріч один одному.
- IV. Системність розвитку МЕВ, тобто комплексний розвиток системи МЕВ, рівномірний розвиток усіх її взаємодіючих елементів і зв'язків.
- V. Розвиток МЕВ на науковому ґрунті, згідно з об'єктивними законами, на базі наукових досліджень і прогнозів, щоб не допускати дисбалансу світової економіки.
- VI. Спільне вирішення глобальних проблем людства.

У сучасному міжнародному праві діють такі загальні принципи міжнародного співробітництва:

- 1) принцип суверенної рівності держав, який полягає в повазі суверенітету всіх держав та у визнанні їхньої рівноправності в міжнародних відносинах;
- 2) принцип невтручання, що означає заборону прямого чи посереднього втручання з будь-яких причин у внутрішні та зовнішні, політичні, економічні та інші справи певної держави;
- 3) принцип рівноправності та самовизначення народів, який в основному полягає в тому, що всі народи повинні поважати один одного і кожен народ самостійно вирішує свою долю;
- 4) принцип співробітництва держав для забезпечення міжнародного миру і безпеки, розвитку продуктивних сил, культури, охорони природи тощо;
- 5) принцип поваги прав людини, що зводиться до обов'язків кожної держави поважати права і свободи всіх осіб, які знаходяться на їхніх територіях, не допускати дискримінації за ознаками статі, раси, мови та релігії;
- 6) принцип добросовісного (сумлінного) виконання міжнародних зобов'язань.

Специфічні принципи розвитку МЕВ конкретизують зміст загальних принципів, але ми виділили лиш основні з них:

-
- ◆ кожна держава має право вільно вибирати і розвивати свої політичні, соціальні, економічні й культурні системи;
 - ◆ заборона використання економічних, політичних та інших заходів із метою підкорення собі іншої держави;
 - ◆ обов'язок держав співпрацювати між собою в різних сферах міжнародних відносин з метою підтримання міжнародного миру і безпеки, розвитку міжнародного співробітництва і прогресу;
 - ◆ співробітництво між державами повинно здійснюватися незалежно від розбіжностей їхніх політичних, економічних і соціальних систем;
 - ◆ держави повинні співпрацювати у справі сприяння економічному зростанню в усьому світі, особливо у країнах, що розвиваються;
 - ◆ повинен бути вільний доступ до моря і від нього для країн, які його не мають;
 - ◆ взаємна і справедлива вигода від співробітництва;
 - ◆ надійність і конвертованість валют;
 - ◆ вчасні міжнародні розрахунки;
 - ◆ вчасне погашення боргів і справедливність при наданні позик;
 - ◆ повага до права власності;
 - ◆ не зловживати наявністю надлишків природних ресурсів у відносинах з країнами, які не мають таких ресурсів;
 - ◆ підтримка платіжного балансу;
 - ◆ штучно не нав'язувати народам прагнення до інтеграційного об'єднання;
 - ◆ співпрацювати в подоланні глобальних проблем існування людства з приводу охорони довкілля, конверсії, вирішення проблем голоду тощо.
-

§ 4. Економіко-технологічне середовище МЄВ

Програмні питання

Особливості економіко-технологічного середовища.

Нерівномірність розвитку світової економіки.

Критерії типології країн світу: рівень економічного розвитку, ефективність використання економічних ресурсів, народногосподарські структури і моделі економічного потенціалу, місце у світовому господарстві, демографічний та інтелектуальний потенціали тощо.

Методологія та інструментарій оцінки економічного потенціалу країн, груп країн і регіонів світу.

“Капітал” як визначальний ресурс розвитку країни в постіндустріальному світі.

Різниця в рівнях кваліфікації робітників як фактор МЄВ.

Рівень доходів населення і рівень споживання.

Основні фактори посилення економічної взаємозалежності країн: спільність конкретних економічних інтересів і глобальні проблеми людства.

Основні поняття

Економічний потенціал

Ефективність використання економічних ресурсів

Капітал

Технології

Інтелектуальна праця

Кваліфікація робітника

Рівень доходів населення

Економічна взаємозалежність країн

Оскільки міжнародні економічні відносини є підсистемою економічної системи, то резонно чинять ті вчені, хто всі інші її елементи (рис. 2.4), які не належать до сфери МЄВ, зводить до економічного середовища МЄВ.

Один із показників економічного потенціалу країни – наявність природних ресурсів, котрі можна розглядати з позицій природно-географічного і економічного середовищ МЄВ одночасно. Якщо в

природно-географічному середовищі зосереджені такі фактори, як наявність дефіциту або надлишку якогось ресурсу, то в економіко-технологічному зібрані фактори ефективності використання того чи іншого ресурсу, фактори можливостей його використання. Наприклад, Україна має порівняно великі поклади нафти, але спроможна видобути тільки до 15 відсотків, а на решту не має ні потужностей, ні технологій. До того ж, нафта, яка видобувається, використовується також не оптимально. Тому Україна, будучи достатньо багатою на енергетичні ресурси, є одним із найбільших боржників за імпорт цих же ресурсів.

У рамках економіко-технологічного середовища такий економічний ресурс, як “капітал”, має чи не найосновніше значення. Стан наукових досліджень, розвиток засобів виробництва, техніки і технологій залишають помітний відбиток на розвитку міжнародних економічних відносин, на структурі експортно-імпортних угод. Розвинені країни, як правило, експортують продукцію переробної промисловості, а країни, де технології та засоби виробництва заходяться на низькому рівні розвитку, експортують частіше сировину, а в кращому випадку – напівфабрикати.

Немаловажну дію на МЄВ справляє демографічна ситуація в різних країнах. Знову ж таки, тут мається на увазі не стільки наявність надлишку чи дефіциту працездатних людей, скільки наявність надлишку чи дефіциту робочої сили як сукупності необхідних якостей для виконання тієї чи іншої роботи. І тут немає прямої залежності від кількості населення в різних країнах. Наприклад, у відносно малонаселених Нідерландах набагато більше кваліфікованих робітників, ніж у два рази більшому за населенням Заїрі.

Щоправда, у країнах із великою густотою населення, як правило, є багато зайвої дешевої робочої сили, а в країнах, де густота населення незначна, завжди існує дефіцит дешевих робочих рук. Це й призводить до виникнення й розгортання такого процесу, як міжнародна трудово міграція.

Розглядаючи цей процес, слід брати до уваги й рівень еквівалентної оплати кваліфікованої праці. Чим більше розвинена економіка країни, тим вищий рівень оплати праці. Якщо в якійсь із країн висококваліфіковані спеціалісти не отримують відповідно високих доходів за свою складну працю, то відбувається так званий процес “відпливу умів”.

З іншого боку, заохочення інтелектуальної праці зумовлює до зростання інтелектуального потенціалу країни, що дає їй певні переваги на світовому ринку, оскільки країна з найновішими ідеями, знаннями, технологіями спроможна виготовляти більше нового

якіснішого продукту з найменшими витратами. Там же, де є високий інтелектуальний потенціал, завжди краще складаються справи з розвитку комунікацій, із системами збереження швидкої передачі інформації, там краще розвинені транспортні мережі та засоби, що прискорює розвиток як національного виробництва, так і зовнішньоекономічної діяльності.

Якщо в доіндустріальній епосі основними факторами, які спричиняли нерівномірність розвитку країн у світі, були дефіцит чи надлишок природних ресурсів, то в постіндустріальній епосі основним фактором нерівномірності розвитку країн став фактор "капітал": від рівня розвитку техніки, від рівня використання штучних матеріалів, від рівня розвитку виробничих технологій прямо пропорційно залежить рівень розвитку економіки країни, а відповідно, і характер її участі в міжнародних економічних відносинах.

Сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а отже й усіх міжнародних економічних відносин, розбудована на сучасному рівні фінансово-кредитна система країни. Особливо важливо, щоб така система була досить багатою на кошти і могла обслуговувати найбагатші фірми світу.

Не менш вагомими елементами економічного середовища МЄВ є рівень доходів і рівень споживання в тій чи іншій країні. Чим вищий у країні рівень доходів, тим більше продукції й за вищими цінами буде придбано населенням. Така обставина завжди приваблює іноземні фірми для реалізації продукції і здійснення капіталовкладень у цій країні.

До основних факторів посилення економічної взаємозалежності країн, окрім наведених вище, можна віднести такі:

- * різниця в рівнях економічного потенціалу;
- * міжнародна спеціалізація економічної діяльності;
- * рівень конкурентоспроможності підприємств на світовому рівні;
- * спільність економічних інтересів країн щодо рівня життя, оптимальності виробництва, використання ресурсів тощо;
- * глобальні проблеми існування людства.

§ 5. Культурно-ментальне середовище МЕВ

Програмні питання

Особливості визначення культурно-ментального середовища.
 Суть і структура фізіологічної поведінки людини.
 Соціальна людська поведінка та її основні характеристики.
 Мотивація до праці як фактор міжнародної трудової міграції.
 Національні традиції і МЕВ.
 Мовні та немовні комунікації в міжнародних економічних стосунках.
 Роль моральних та етичних факторів у розвитку міжнародних економічних взаємин.
 Менталітет і МЕВ.
 Культура й уподобання та розвиток МЕВ.

Основні поняття

Культура
Менталітет
Культурно-ментальне середовище
Поведінка людини
Фізіологічна поведінка
Соціальна поведінка
Ідеологія
Релігія
Мотивація до праці
Мовні і немовні комунікації
Мораль
Етика
Традиції

У літературі цю групу зовнішніх факторів частіше можна побачити під назвою “соціально-культурне середовище”. Це загалом правильно, але не зовсім влучно. Справа в тому, що “соціальне” означає “суспільне”, а тому суспільні відносини часто ділять на соціально-політичні, соціально-економічні, соціально-культурні та соціально-психологічні. Але і політичні, і економічні, і культурні, і

психологічні відносини уже самі собою є суспільні, а тому зайвий раз це підкреслювати не доцільно.

Що ж до назви “культурно-ментальне середовище МЕВ”, то вона якнайліпше відображає зміст впливу культурних і ментально-психологічних факторів на міжнародні стосунки між людьми. Особливо це стосується різниці в культурах та менталітетах різних народів.

Узагальнено культурно-ментальне середовище можна звести до факторів, що впливають із поведінки людини, яка являє собою діалектичну єдність фізіологічної та соціальної поведінки, адже людська поведінка формується саме під впливом згаданих факторів.

***Фізіологічна поведінка людини** — це внутрішньоприродна її поведінка, зумовлена нейрофізіологічними особливостями чуттєвих органів.*

Відчуття голоду, смаку, запаху, звуку і його тембру, світла і його відтінків, спектра кольорів, дотику, холоду чи тепла, складають основу фізіологічної людської поведінки. Переваги тих чи інших чуттєвих особливостей у великих групах людей (населення регіону, нації, народності) спричиняють виникнення певних нужд і потреб цих людей, що відповідно впливає на їхні запити і в кінцевому випадку відбувається на їхніх зовнішньоекономічних відносинах. Наприклад, гострі приправи є улюбленим додатком до їжі деяких південних народів, а тому експортери їстівних консервів у південні країни намагаються це врахувати. Водночас, представники південних народів, граючи на екзотичності своєї національної кухні, засновують власні ресторани в інших країнах.

***Соціальна поведінка людини** — це поведінка індивідуума, яка причинно зумовлена його характером, що склався під впливом суспільних відносин, внаслідок його соціального статусу протягом певного проміжку часу.*

Соціальна поведінка людини залежить від таких основних засад, як стать, вік, сімейний стан, каста, раса, етнос, національність, професія, релігія, ідеологія тощо. Комбінації цих засад породжують різноманітність соціальних статусів людей та їхніх запитів. Переважання одноманітних запитів окремих великих соціальних груп і розбіжність у запитах таких груп також має великий вплив на розвиток міжнародних відносин. Наприклад, комуністичний ідеологічний фанатизм не сприяв у минулому вільному виходу на світовий ринок фірм із країн соціалістичного табору, а от японський націоналізм, устремління японського народу знайти своє гідне місце серед народів світу зіграли важливу роль у тому, що Японія стала провідною країною світу.

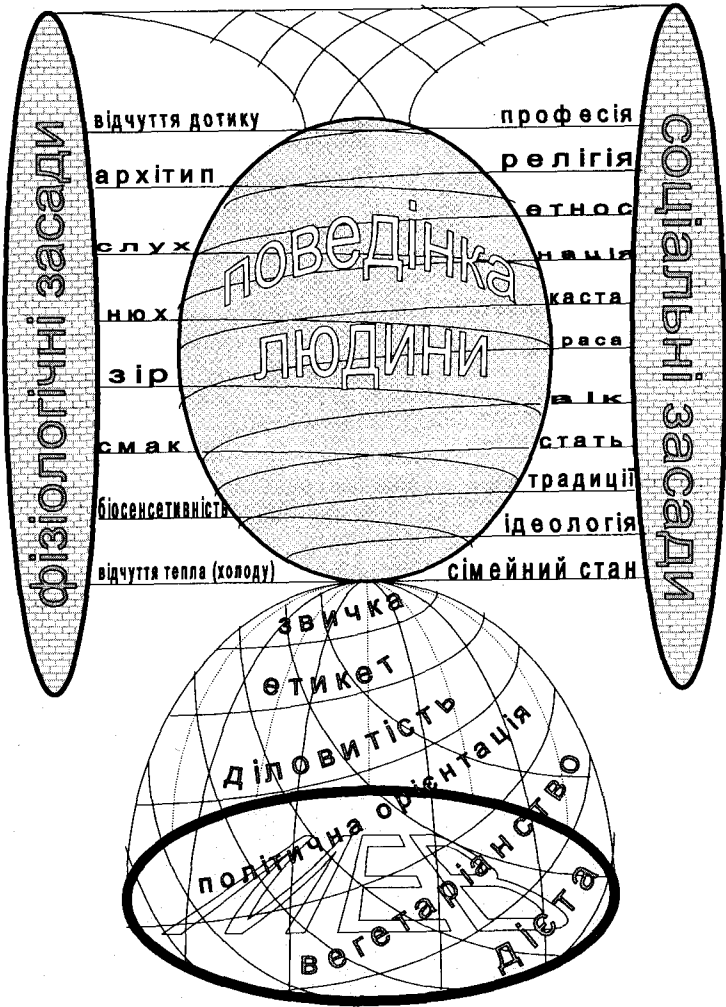


Рис. 3.3. Схематична модель впливу людської поведінки на МEB

Поєднання фізіологічних і соціальних засад породжує такі похідні характеристики людської поведінки, як політична орієнтація, вегетаріанство, витримування дієти, патріотизм та інше, що також впливає на МЄВ.

На рис. 3.3 схематично показано вплив людської поведінки на МЄВ: фізіологічні та соціальні засади переплітаються в клубку людської поведінки, який вихором переходить у мереживо, що оплітає міжнародні економічні відносини.

Складовою частиною культурно-ментального середовища є розвиток форм мотивації до праці. Чим розвиненіша країна, тим більше прогресивних видів заохочення до праці там використовують, тим краще там трудове законодавство. У таких країнах практикують встановлення вищої платні за більш кваліфіковану працю.

Добрим стимулом до праці є почесне чи престижне місце роботи. Людині притаманне бажання мати цікаву роботу, а тому здійснюється урізноманітнення виконуваних операцій, робиться все, щоб робітник відчув, що працює на себе. До того ж, практикують різні побутові заохочення, пільгові позики і подібне, що помітно впливає на продуктивність праці. Усе це набирає великої значущості в зовнішньоекономічній діяльності, з одного боку, і приваблює висококваліфіковані трудові ресурси з-за кордону – з іншого.

Далеко не останнє місце серед факторів впливу на міжнародні економічні відносини займають мовні та немовні комунікації. Про немовні комунікації, точніше – про рівень його розвитку, вже йшлося при розгляді економічного середовища МЄВ.

У цьому параграфі слід вказати на важливість поширення міжнародних електронних мереж зв'язку: телефонних, комп'ютерних, факсових. Одразу варто зробити застереження, що хоча наведені форми комунікацій й належать до немовних, бо являють собою тільки засоби перенесення інформації, проте сама інформація має мовне вираження і тому не дивно, що їх інколи відносять до мовних комунікацій.

Суто мовна комунікація – це спілкування за допомогою мови. Звичайно, одним із найважливіших факторів у розвитку міжнародних відносин є порозуміння, іншими словами – здатність знайти спільну мову (у прямому й переносному значенні). Визначальна при цьому перекладна справа, розвиток якої характеризується складними багатогранними процесами:

- * виділення англійської мови як основного мовного засобу міжнародного спілкування;
- * вивчення в багатьох країнах одночасно декількох іноземних мов;

- * створення електронно-технічних засобів перекладу;
- * надзвичайно широкий розвиток виробництва книжкової перекладної продукції;
- * розвиток засобів масової інформації;
- * поширення аудіо-, кіно- та відеопродукції по всьому світу.

Окремо слід виділити ще такий елемент культурно-ментального середовища, як морально-етичні норми поведінки людини. Тепер бізнесмен чи велика транснаціональна фірма повинні бути максимально чесними й пунктуальними, якщо хочуть надовго закріпитися на світовому ринку. І таких правил надійності необхідно дотримуватися навіть у найменших дрібницях.

Помітний вплив на міжнародні економічні відносини справляють особливості уподобань суб'єктів МЕН, від урахування яких досить часто залежить підписання ділового міжнародного контракту чи виконання якихось спільних міжнародних програм.

Резюме

Існування, функціонування і розвиток будь-якого явища залежить як від внутрішніх статур та рушійних сил, так і від умов, які впливають на це явище ззовні. Без вивчення впливу на систему зовнішніх факторів неможливо пізнати її місце в природі, в суспільстві, її функціонування та призначення.

Середовище розглядають як сукупність природних або соціальних умов (факторів), які впливають на певне явище або процес. Оскільки це поняття містить не тільки фактори, які діють ззовні, а й внутрішні фактори, які змінюють систему зсередини, тому робиться загальний поділ усього середовища на внутрішнє (внутрішня факторна будова системи МЄВ разом з її внутрішніми законами існування, функціонування й розвитку) і зовнішнє (система зовнішніх умов розвитку МЄВ, яка ззовні задає параметри, ресурси існування самої системи МЄВ) середовища.

Кожна форма МЄВ, змінюючись, призводить до змін й інших форм. І зовнішнє, і внутрішнє середовища мають власні структури, діляться на окремі частини, кожна з яких справляє своєрідний конкретний вплив на існування та розвиток МЄВ. Елементами внутрішнього середовища системи МЄВ є форми і види МЄВ, внутрішні об'єктивні закони функціонування системи МЄВ і ЗЕД країн та їхніх суб'єктів.

Зовнішнє середовище МЄВ поділяють за двома критеріями: за сферами впливу і за безпосередністю впливу. За безпосередністю впливу (дії): умови і фактори прямої (безпосередньої) дії та умови і фактори непрямой (опосередкованої) дії. Загалом усі фактори й умови впливають на функціонування та розвиток МЄВ або безпосередньо, або через інші фактори. Фактори безпосереднього впливу є своєрідним навколишнім середовищем МЄВ (їхнім доквіллям), а фактори опосередкованої дії спочатку впливають на доквілля, яке тільки після цього змінює систему МЄВ.

За сферами впливу середовище МЄВ, що діє ззовні, ділиться на чотири квадранти: природно-географічне середовище (включає природно-географічні умови і фактори існування та розвитку МЄВ), політико-правове середовище, економіко-технологічне середовище, культурно-ментальне середовище (фактори, що впливають із поведінки людини). Особливої ролі у сфері МЄВ набуває інфраструктура явища – те, що сприяє (допомагає) існуванню даного явища, тобто умови й фактори, які безпосередньо зумовлюють і спричиняють розвиток явища (процесу) та безпосередньо, позитивно впливають на існування й розвиток явища (процесу).

За останні десятиліття авторитетними й основними регуляторами МЕВ стали міжнародні економічні організації, рекомендації яких сьогодні сприймаються державами як документи, обов'язкові до виконання. Крім регулювальної функції, міжнародні організації виконують ще такі функції, як оперативна, контрольна, інформаційна, консультативна.

Питання для самоконтролю

1. Як теорія систем пояснює неможливість існування закритих систем?
2. У чому полягає суть середовища міжнародних економічних відносин?
3. Окреслити загальну структуру середовища МЕВ.
4. Розкрити суть внутрішнього середовища МЕВ.
5. Розкрити суть зовнішнього середовища МЕВ.
6. Показати особливості впливу на МЕВ природно-географічного середовища.
7. Яке відношення мають терміни “біосфера”, “ноосфера”, “антропосфера”, “техносфера” до існування МЕВ?
8. Чому наявність якогось природного ресурсу в країні ще не означає, що ця країна має можливість експортувати його чи вироби з нього?
9. Що означають слова “вдале геополітичне розташування”?
10. Що слід розуміти під політико-правовим середовищем МЕВ і що до нього належить?
11. Яка різниця між термінами “міжнародна політика” і “зовнішня політика”?
12. Що таке “політична стабільність країни” і як від неї залежать міжнародні економічні відносини?
13. Що криється за поняттям “інституціональне забезпечення МЕВ”?
14. Яка роль і яке місце в системі МЕВ діяльності міжнародних економічних організацій?
15. Назвати основні особливості впливу економічного середовища на МЕВ.
16. У чому полягає базовість ресурсу “капітал”?
17. Який вплив людської поведінки на розвиток МЕВ?
18. Як впливають на МЕВ мовні та немовні комунікації?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. - М.: ИВЦ "Маркетинг", 1997. - 196 с.
2. Айзенштадт Ш. Международные контакты: культурно-цивилизационное измерение // МЭМО. - 1991. - № 10.
3. Быков А. Россия, СНГ, Евразия: геополитические аспекты внешнеэкономических связей // Внешняя торговля. - 1992. - № 11-12.
4. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. - М.: Дело Лтд, 1994. - 784 с.
5. Довбенко В. Формування ринкового середовища в будівельному комплексі // Економіка України. - 1995. - № 7.
6. Эванс Дж. Берман. Маркетинг / Авт. предис. и науч. ред. А.А.Горячев. - М.: Экономика, 1990.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Прогресс, 1990. - 736 с.
8. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М.: Междунар. отношения, 1996. - 200 с.
9. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. - М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. - 799 с.
10. Кучер Б.И. Международный экономический правопорядок (вопросы правового регулирования международных экономических отношений). - К.: Вища школа, 1988.
11. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс, 1992. - 520 с.
12. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - 727 с.
13. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. - К.: КНЕУ, 1999. - 73 с.
14. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. - К.: Либідь, 2002. - 703 с.
15. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. - М.: Республика, 1992.
16. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. - М.: Юрид. лит., 1994. - 512 с.
17. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 1992.
18. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. - М.: Юристъ, 1999. - 734 с.
19. Михеев В.С. Новые подходы в европейской политике Вашингтона // США-ЭПИ. - 1993. - № 2.
20. Никифорова Л.И. Биотехнология - основа ресурсосбережения. - К.: Знання, 1989.
21. Обминский Э. Глобальные проблемы и национальный эгоизм // Вопросы экономики. - 1991. - № 9.
22. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. - 390 с.
23. Омельченко А.В. Іноземні інвестиції в Україні: Довідник з правових питань. - К.: Юрінком, 1997. - 416 с.

24. Омельченко А.В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні. — К.: Юрінком, 1996. — 288 с.
25. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. — М.: Междунар. отношения, 1994. — 480 с.
26. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, Универс, 1994. — 496 с.
27. Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. проф. В.Д.Щетинина. — М.: Междунар.отношения, 1994. — 352 с.
28. Розенберг Дж. М. Международная торговля: Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 368 с.
29. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. — К.: Таксон, 2000. — Кн.І: Міжнародна торгівля: теорія і політика. — 320 с.
30. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарика, 1998. — 336 с.
31. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. — М.: Новый Юрист, 1998. — 104 с.
32. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 256 с.
33. Трегобчук В. Екологія, науково-технічний прогрес і ринок // Економіка України. — 1993. — №2.
34. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. — К.: ВІРА-Р, 1997. — 448 с.
35. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). — К.: Либідь, 1994.
36. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 496 с.
37. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. — Херсон: Олди-плюс. 2002. — 560с.
38. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. — М.: Новая школа, 1996. - 320 с.
39. Цыганкова Т.М., Гордеева Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 340 с.
40. Шапира Ж. Международное право предпринимательской деятельности. — М.: Прогресс, 1993.
41. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. — К.: КНТЕУ, 2003. — 589 с.
42. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. — Чернівці: Рута, 1996. — 203 с.
43. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. — М.: Юрид. лит., 1993. — 512 с.
44. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. — М.: Междунар. отношения, 1999. — 456 с.

Розділ 4

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Зміст

§ 1.	Давні теорії МЕВ	86
§ 2.	Новітні концепції розвитку світової економічної системи	92
	Резюме	99
	Питання для самоконтролю	100
	Список джерел інформації	101

РОЗДІЛ 4. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

§ 1. Давні теорії МЕВ

Програмні питання

Моделі розвитку МЕВ.
 Меркантилізм.
 Фізіократизм як апологія антиміжнародного розвитку економіки.
 Теорії абсолютних і порівняльних переваг (витрат), їхній розвиток і модифікація.
 Теорема “Гекшера-Оліна (Гекшера-Уліна”).
 “Парадокс Леонтьєва”.

Основні поняття

Меркантилізм
Фізіократи
Абсолютні переваги (витрати)
Порівняльні переваги (витрати)
Відносний наддостаток
Обмін надлишкових факторів
“Парадокс”

З історії економічних вчень відомо, що економічна наука як система економічних знань зародилася 500-600 років тому внаслідок течії, яку ми тепер називаємо *меркантилізмом*. Ця теорія стверджувала, що багатство країни вимірюється кількістю золота та інших цінностей, якими володіє держава, а тому держава повинна більше експортувати товарів, ніж імпортувати, щоби більше золота надходило в країну, яка б від цього багатшатила.

Ще в XVII столітті один з основних представників меркантилізму в Англії Томас Мен у праці “Багатство Англії в зовнішній торгівлі”

стверджував, що звичайним засобом для збільшення багатства країни і збільшення грошей є зовнішня торгівля. При цьому він радив обов'язково дотримуватися такого правила: “продавати іноземцям щорічно на більшу суму, ніж ми купуємо в них”.

Отже, економічна теорія зародилась у сфері міжнародної торгівлі, а тому меркантилізм можна називати і початком народження міжнародної економічної теорії. Меркантилізм панував понад чотири століття, але ця теорія мала своє прикладне втілення тільки тому, що в ті часи панувала колоніальна система, яка дозволяла одним країнам збагачуватись за рахунок інших. Рівноправні країни боялись імпортувати одні від одних, щоб не втрачати золота.

Повними противниками міжнародної економіки, але цікавими в науковому плані виявилися *фізіократи*. Вони не визнавали грошове (золоте) багатство, а відповідно, й торгівлю як джерело багатства й були апологетами аграрного виробництва, працю в рамках якого і вважали джерелом багатства.

Для фізіократів плідним (продуктивним) було виробництво сільськогосподарської продукції, а продуктивною силою – працівники в сільському господарстві. Промислове виробництво і торгівля (включаючи міжнародну) не вважались цінними в продуктивному плані й тому не були пріоритетними в розвитку. Такі аргументи проти розвитку торгівлі і, зокрема, міжнародної торгівлі суперечили природі економічної системи і не могли не викликати контраргументів.

Відмінним від фізіократичного поглядом на об'єкт і джерело багатства була економічна думка Адама Сміта, який стверджував, що реальне багатство країни складається з товарів і послуг, які можуть бути куплені її громадянами. Він виступив за широкий розвиток міжнародної торгівлі, розробивши *теорію абсолютних переваг*. Його загальне правило зводиться до такої фрази: “Не потрібно вагатися при купівлі за кордоном усього того, що іноземні виробники можуть виготовляти дешевше, ніж національні”. Сміт доводив: якщо торгівля не буде обмежуватись, як це було при меркантилізмі, чи заперечуватись, як при фізіократизмі, то кожна країна почне спеціалізуватися на тій продукції, яка має конкурентну перевагу. При цьому підвищиться продуктивність праці, надлишки продукції матимуть збут за кордоном, зросте кваліфікація робітників, зростатимуть доходи і збільшуватиметься нагромадження капіталу, зростатиме національне багатство.

Виникає питання, а що буде, якщо країна всі товари зможе знайти на світовому ринку дешевшими? Виходить, що, за теорією абсолютних переваг, при такій ситуації в неї не буде шансів на розвиток своєї промисловості, а це означає, що вона не матиме чим розплатитись за імпорт, бо не експортуватиме власних товарів, яких

просто не матиме. Теорія Адама Сміта відповіді на це не дає. Немає там відповіді й на ситуацію, коли країна має абсолютні переваги у виготовленні всіх товарів, чи вигідна для неї міжнародна торгівля? Конкретніше, чи вигідні для такої країни міжнародна спеціалізація та імпорт хоч якихось товарів?

Давід Рікардо знайшов вихід із глухого кута, створивши теорію *відносних або порівняльних переваг*. Він запропонував правило: *кожна країна зацікавлена спеціалізуватись на виробництві, в якому вона має найбільшу перевагу або найменшу слабкість, тобто з якого вона має найбільшу відносну вигоду*.

Рікардо наводить приклад із виробництвом вина і сукна в Англії та Португалії, абстрагуючись від інших виробництв. Він припускає, що перша країна витрачає на виготовлення певної кількості вина 120 трудоодиноць, а на виготовлення певної кількості сукна – 100 трудоодиноць. Португалія має кращі умови, а тому відповідно витрачає 80 і 90 трудоодиноць. За Адамом Смітом, Португалія мала би виготовляти обидва продукти, а Англія, не виготовляючи цих продуктів за відсутністю абсолютних переваг, повинна би існувати тільки на португальських вині та сукні, що практично неможливе. Адже, якщо припустити, що кожній з цих країн потрібно по одиниці кожного з продуктів, то Португалія тратила б на виробництво двох одиниць вина 160 (80+80) і двох одиниць сукна 180 (90+90) трудоодиноць, а разом – 340 т.о. Загалом для світової економіки то може б і була економія на витратах трудових одиниць, але через якийсь час Англія, будучи чистим споживачем, збулася б усіх своїх капіталів, бо вони, тобто їхні запаси, перетекли б до Португалії замість імпортованих продуктів. Дарма ж Португалія в Англію постачати продукти не буде.

Можливий варіант, коли кожна із цих країн самостійно забезпечує себе обома видами продукції, але чи кращий це варіант? Португалія на своє забезпечення витратить (80+90)=170 т.о., а Англія – (120+100)=220 т.о. Це надто великі затрати для Англії, а також надто великі затрати для світової економіки: 390 (170+220) трудоодиноць.

Якщо піти шляхом спеціалізації, щоб Португалія виробляла продукт, в якому має найбільшу перевагу, тобто вино, а Англія – виробляла продукт, у якому має найменшу слабкість, тобто сукно, то виграють обидві країни зокрема і світова економіка загалом. Португалія затратить на виробництво вина для себе і для Англії 160 (80+80) т.о., а не 170 т.о., коли б не було спеціалізації. Англія ж – 200 (100+100) т.о., а не 220. Отже, і Португалія, і Англія мали би певну економію в ресурсах, які можуть використовуватися для збільшення виробництва. Світова ж економіка також заощадила б

30 (390-360) трудоодиниць.

Теорія порівняльних переваг стверджує, що доти, поки при відсутності торгівлі у співвідношеннях цін між країнами зберігаються хоч найменші відмінності, кожна країна матиме порівняльні переваги, тобто в кожній з них знайдеться такий товар, виробництво якого буде вигіднішим при існуючому співвідношенні витрат (якщо брати за точку відліку становлення торговельних відносин), ніж виробництво інших товарів. Саме цей товар вона і повинна експортувати в обмін на інші. Але це дуже проста модель, коли весь світ зводиться до двох країн. Пізніше послідовники теорії порівняльних переваг використали аналогічні роздуми, щоб показати переваги економічної ефективності у випадках із декількома видами продукції та кількома країнами.

Недоліком теорій абсолютних і порівняльних переваг є те, що при аналізі не враховуються розміри країн і транспортні витрати. Чим більша країна, тим різноманітніші умови та ресурси вона має, а тому менше залежить від зовнішньоекономічних зв'язків. Якщо ж на транспортування товарів необхідно більше ресурсів, ніж отримується економія від спеціалізації країни, то переваги міжнародної торгівлі втрачаються.

У середині минулого сторіччя зародилася *теорія міжнародної вартості*, що розвивала попередні теорії. Розробив її Джон Стюарт Мілль, який стверджував, що ціна міжнародного обміну встановлюється за законом попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країн дозволяє оплачувати сукупність її імпорту. Згідно з цією теорією, країні вигідно, щоб її товар мав більший попит за кордоном, ніж іноземні товари на її території, бо в такому разі ціни на товари даної країни зростуть і вона зможе заплатити за більшу кількість іноземних товарів.

Підсумовуючи, зазначимо, що найбільшим досягненням теорії міжнародної вартості є відкриття ціни, яка оптимізує обмін товарами і послугами між країнами і залежить від попиту та пропозиції.

Попередні теорії не пояснюють причин порівняльної переваги, яку має країна стосовно того чи іншого продукту. Основи сучасних уявлень про визначення напрямків і структури міжнародних торговельних потоків були закладені шведськими вченими, котрі довели, що порівняльна перевага залежить від рівня забезпеченості факторами виробництва.

Елі Гекшер, відомий шведський спеціаліст з економічної історії, сформулював вихідні принципи в коротенькій статті, опублікованій у 1919 році, де він стверджував, що міжнародний обмін впливає з відносного наддостатку або з відносної рідкості факторів виробництва (капіталу, праці, землі), які знаходяться в розпорядженні різних країн.

Кожна країна має тенденцію спеціалізуватися на тому виробництві, для котрого співвідношення факторів виробництва, якими вона володіє, є найбільш сприятливим. Наприклад, Австралія у своєму обміні з Великою Британією повинна спеціалізуватись на виробництві пшениці, кормових культур і тваринництві, оскільки є відносно біднішою на капітал і працю при багатстві на землю. Завдання Великої Британії, багатшої на капіталі працю й бідної на землю, полягає в продажу Австралії промислових товарів.

У 30-х роках Бертил Олін (Ohlin, шведи вимовляють: Улін) уточнив теорію свого вчителя Елі Гекшера думкою, що міжнародний обмін є обміном надлишкових факторів на рідкісні фактори, тобто мобільність товарів замінює більш утруднену мобільність факторів виробництва. Це уточнення отримало назву теореми Гекшера-Оліна (Г-О). До речі, Олін (Улін) був лауреатом Нобелівської премії.

У 1948 році Пол Самуельсон вивів математичні умови, при яких теорема Г-О ставала цілком реальною. Він увів жорсткі передумови, які дозволили з математичною точністю довести основні положення теорії розміщення факторів виробництва. Оскільки теорема Гекшера-Оліна завдяки дослідженням Самуельсона стала правдоподібнішою, то її стали називати теоремою Гекшера-Оліна-Самуельсона (ГОС), що набрала приблизно такого звучання: *у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції та повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами.*

Теорія розміщення факторів виробництва не суперечить тлумаченню економічного зростання, яке дається теорією виробничих функцій, зокрема функцією Коба-Дугласа. Але ці взаємодоповнювані теорії все ще надто спрощені, а тому дають пояснення тільки загального характеру, а не конкретним життєвим нюансам. Так у 1953 році Василь Леонтьєв запримітив, що в післявоєнні роки в США галузі, яким найбільше таланило в експорті, мали вищу трудомісткість, ніж галузі, які потерпали від конкуренції імпортованих товарів. За теоремою ГОС, США, як країна, що вийшла з війни з досить великим збільшенням капіталу і в міжнародному обміні протистояла країнам із певним надлишком робочих рук, повинні були більше спеціалізуватися на капіталомісткій продукції, а імпортувати трудомісткі товари.

На практиці виявилось навпаки. Ця парадоксальна наукова знахідка Леонтьєва дістала назву "парадокс Леонтьєва", але сам же Леонтьєв та інші вчені знайшли розв'язання цього парадоксу в надто спрощеному підході шведських вчених, котрі не враховували якість факторів. Якщо ж брати до уваги якість факторів спеціалізації, то теорема ГОС залишається справедливою, адже фактор праці, що

входив тоді до складу американського експорту, був досить специфічним, бо на той час Сполучені Штати мали кваліфікованішу робочу силу в порівнянні з країнами-контрагентами.

І взагалі, на той час за критерієм надлишку перше місце у США належало оброблювальній землі, друге – кваліфікованим кадрам і тільки подальші місця належали капіталу, а тому й експорт насамперед складався з товарів, які поглинули фактори, що займали провідні місця.

Отже, з такої точки зору, теорема ГОС не заперечувалась, а навіть ще більше підтверджувалась. Пізніше вчені-економісти брали до уваги ще й різницю між національними ринками.

§ 2. Новітні концепції розвитку світової економічної системи

Програмні питання

Сучасний вигляд теорії порівняльних переваг.
 Моделі міжнародного руху капіталу.
 Модель монополістичних переваг.
 Теорія життєвого циклу продукту.
 Модель технологічного розриву.
 Модель інтерналізації.
 Еклектична парадигма Даннінга.
 Теорія втечі капіталу.
 Модель економії на масштабі.
 Теорія конкурентної переваги націй (країн).

Основні поняття

Нерівномірність розповсюдження технічного прогресу
Якість факторів виробництва
Ефект розміру
Монополістичні переваги
Життєвий цикл товару
Тимчасова монополія на нові технології
"Втеча капіталу"
Економія на масштабі
Зростаюча віддача
Зовнішня економія
Конкурентоспроможність країни
Детермінанти конкурентної переваги нації
"Ромб Портера"

До сучасних теорій міжнародної економіки відносять концепції різних часів. Дехто за звичкою такими вважає всі теорії ХХ століття, але більшість вчених новітніми називає моделі розвитку світової економічної системи, які з'явилися після 50-60-х років минулого століття.

Американський економіст Джонсон, наприклад, саме в цей час розвинув положення про загальну динаміку порівняльних переваг, поєднавши ці різні підходи і тим доповнивши теорему ГОС. Він показав, як первинні порівняльні переваги після проходження певного часу зникають, розчиняючись у світовій економіці.

Теорія порівняльних переваг набула нового виміру. Нині вона містить в собі поняття:

- * технічного прогресу й нерівномірності його розповсюдження;
- * зростаючої віддачі, що підсилює концентрацію виробництва;
- * позафірмової економії засобів, які сприяють розвитку відповідних галузей промисловості;
- * різниці між країнами в рівнях заробітної плати, що впливає на розміщення капіталовкладень;
- * зовнішньої дії (особливо втручання іноземних держав), яка може модифікувати порівняльні витрати.

Із цього випливає, що міжнародна спеціалізація є функцією порівняльної ефективності комбінацій факторів виробництва в набагато складнішому просторі, ніж запропонував Рікардо. Це такий простір, де:

- якісним елементам належить основна роль;
- фактори виробництва мають певну мобільність;
- виробництвом вважається всяка доцільна діяльність людини;
- ефекти розміру проявляються як на рівні виробничих одиниць, так і на рівні ринків збуту споживчих товарів;
- державна політика може викликати викривлення.

При цьому слід зазначити, що більшість теорій будується у масштабах країн і міждержавних зв'язків, але рішення про торгівлю, як правило, приймаються на рівні фірм, розглядаючи стимули до експорту та імпорту. Стимули до експорту:

- використання надлишкових потужностей;
- зниження собівартості одиниці продукції;
- збільшення націнок;
- розподіл ризику збуту.

Стимули до імпорту:

- ◆ дешевше постачання товарів;
- ◆ розширення асортименту;
- ◆ зниження ризику переривання постачання товарів.

Окремо виділяють моделі міжнародного руху капіталу і прямих закордонних (іноземних) інвестицій. З огляду на побудову новітніх національних економічних систем у країнах, що розвиваються, і в країнах із перехідною економікою виникнення таких моделей викликає особливу цікавість. Сучасні теорії індустріального розвитку

стверджують, що будь-яка країна, яка розвивається і прагне швидкого збільшення національного доходу, натрапляє на непоборні перепони, якщо намагається обмежитись мобілізацією тільки національних коштів з метою здійснення капіталовкладень.

Такі відомі вчені, як С.Кузнец, Г.Габерлер, Г.Джонсон, Дж.Гікс, Г.Мейер та інші, популяризують думку про те, що планування економічного зростання в країнах, що розвиваються чи перебудовують національні економічні системи на ринковий лад, у сучасних умовах не може бути успішним без залучення іноземного капіталу. Дехто навіть доводить, що залучення іноземного капіталу для окремих країн – єдиний надійний засіб прискорення економічного зростання.

Американські економісти С.Гаймер і Ч.Кіндлебергер розробили *модель монополістичних переваг*, за якою іноземний інвестор знаходиться в гіршій ситуації, ніж місцеві, оскільки гірше знає ринок цієї країни, не має ще широких зв'язків, більше коштів витрачає на транспортні перевезення, більше ризикує. Тому йому потрібні якісь додаткові переваги, яких би не було в місцевих бізнесменів, щоб він почувався в цьому плані монополістом.

Такими монополістичними перевагами можуть бути:

- оригінальність продукту;
- наявність досконалішої технології;
- легкий доступ до кредитів;
- великий підприємницький досвід;
- перевага в масштабах;
- особливі пільги для іноземного капіталу тощо.

Раймонд Вернон у 60-ті роки запропонував *теорію життєвого циклу продукту*, за якою деякі види продукції проходять цикл із чотирьох етапів (впровадження, зростання, зрілість, занепад), а виробництво цієї продукції переміщується з країни в країну залежно від стадії життєвого циклу товару. Якщо в якійсь країні наступає стан зрілості і країна насичена якимось товаром, то в іншій країні в цей час може відбуватись тільки впровадження такого ж товару у виробництво.

Технологічно передова фірма ще до моменту виникнення конкуренції з боку нових виробників починає впровадження іншого новішого продукту. І навіть більше: ця фірма сама може продати іноземним фірмам ліцензію на виготовлення першого продукту. Щоправда, фірма-піонер намагається власноруч налагодити виготовлення продукту за кордоном, що продовжить життєвий цикл товару саме для неї, а не взагалі.

Близька до теорії життєвого циклу продукту *модель*

технологічного розриву, обґрунтована американським економістом Майклом Познером. Його твердження зводяться до того, що створення нової технології дає країні тимчасову монополію у виробництві та експорті товару, який за цією технологією виготовляється. Завдяки такій монополії, країна має порівняльну, а досить часто й абсолютну, перевагу за цим фактором виробництва.

Пояснює природу транснаціональних компаній *модель інтерналізації*, основні творці якої англо-американський економіст Рональд Коуз, а також англійці Пітер Баклі, Марк Кессон, Ален Рагмен, Джон Даннінг. Головною ідеєю цієї концепції є теза про те, що в рамках великої транснаціональної фірми між її підрозділами діє особливий інтернальний (внутрішній) ринок, контрольований керівництвом фірми. За теорією інтерналізації, значна частина формально міжнародних операцій фактично є системою внутрішньо-фірмових операцій у рамках транснаціональних компаній.

Джон Даннінг не обмежувався тільки постулатами моделі інтерналізації, а й користувався положеннями моделі монополістичних переваг та інших теорій, створивши комбіновану модель під назвою *еклектична модель* або *еклектична парадигма*. Згідно з цією теорією фірма починає виробництво товарів і послуг за кордоном тому, що збігаються такі передумови:

- 1) фірма має переваги в цій конкретній країні;
- 2) фірмі вигідніше використовувати ці переваги на місці самій, а не через інші фірми, які виступають дистриб'юторами чи ліцензіатами її технологій;
- 3) фірма використовує деякі виробничі ресурси за кордоном ефективніше, ніж у вітчизняній економіці.

Популярною останніми роками стає *теорія втечі капіталу*. Найяскравіший представник цієї теорії М.Кіндлебергер вважає, що втеча капіталу за кордон є таким рухом капіталу, який суперечить інтересам країни, звідки він "втікає". Але відбувається це внаслідок несприятливого для його володарів інвестиційного клімату або через незаконність походження цього капіталу.

На початку 80-х років американські дослідники П.Кругман і К.Ланкастер запропонували *модель економії на масштабі*, або *зростаючої віддачі*, як ще одну теорію, котра могла б дати додаткові роз'яснення суті міжнародних економічних явищ і процесів. Суть її зводиться до того, що при певній технології та організації виробництва довгострокові витрати скорочуються при збільшенні обсягу виготовлення продукції, тобто виникає економія за рахунок збільшення масштабу виробництва.

У міжнародному плані прихильники цієї моделі розглядають

поняття *зовнішньої економії*, яка фіксує історично утворену міжнародну спеціалізацію країн у тих чи інших галузях. При великих масштабах зовнішньої економії країна, яка з'явилася на ринку якоїсь іншої країни раніше, легше витримує конкуренцію, ніж ті, хто прийшов туди пізніше.

Засновником *концепції конкурентної переваги націй (країн)* є американський економіст Майкл Портер, який дослідив практику різних компаній 10 провідних індустріальних країн, на які припадає майже половина світового експорту. Він прийшов до висновку, що на конкурентоспроможність країни в міжнародному обміні впливає поєднання таких властивостей, як:

- факторні умови, тобто ті конкретні фактори (кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура), які потрібні для успішної конкуренції в конкретній галузі;

- умови попиту, тобто яким є попит на внутрішньому ринку на продукцію чи послуги, що пропонуються цією галуззю;

- споріднені та допоміжні галузі, тобто наявність або відсутність у країні споріднених або допоміжних галузей, конкурентоспроможних на міжнародному ринку;

- стратегія фірм, їхня структура і суперництво, тобто які умови в країні, що визначають те, як створюються й управляються фірми, і який характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Здатність нації досягти успіхів у певній галузі економіки залежить від сумарного впливу забезпеченості цієї країни факторами виробництва, особливостей місцевого попиту, розвитку споріднених і допоміжних галузей промисловості та конкуренції на місцевому ринку. Портер стверджує, що наявність усіх чотирьох властивостей (ромб Портера – рисунок 4.1) справляє позитивний вплив на здатність фірм даної країни до ефективної конкуренції на світових ринках.

Портер підкреслює, що конкурентна перевага на основі тільки одного чи двох детермінантів можлива тільки в галузях із сильною залежністю від природних ресурсів або в галузях, де мало застосовуються складні технології й навички. Утримати таку перевагу, як правило, не вдається, оскільки вона швидко перетікає з країни в країну, а глобальні фірми легко можуть нейтралізувати її, обходячи з допомогою глобальної стратегії. Щоб отримати і втримати конкурентну перевагу в наукомістких галузях, які складають основу кожної розвиненої економіки, потрібно мати перевагу за всіма складовими частинами ромба Портера. Перевага за якимось одним детермінантом не є передумовою конкурентної переваги в галузі. Взаємодія переваг за всіма детермінантами забезпечує самопідсилювані виграшні моменти, які іноземним конкурентам дуже важко знищити чи скопіювати.

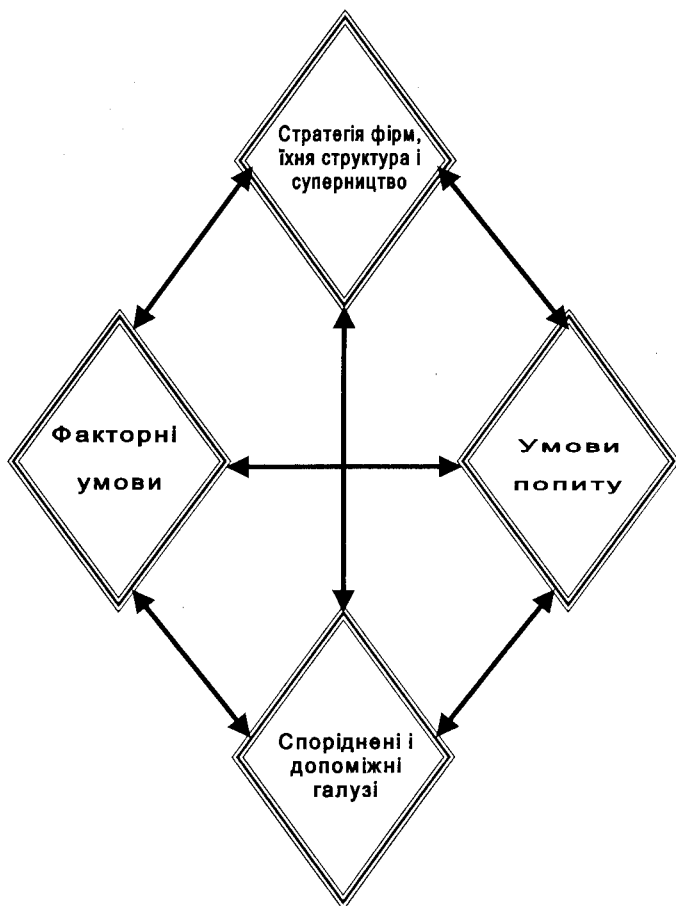


Рис. 4.1. Детермінанти конкурентної переваги нації ("ромб Портера")

З теорії конкурентної переваги націй також випливає, що уряд має можливість впливати на кожну з чотирьох складових ромба Портера позитивно і негативно. Він може сприяти формуванню місцевого попиту шляхом встановлення стандартів на місцеві види продукції або за допомогою законів і постанов, які визначають

потреби покупців або скеровують їх. Уряд може впливати на споріднені й допоміжні галузі через систему регулювання та на рівень конкуренції за допомогою таких інструментів, як регулювання ринку капіталів, податкова політика й антимонопольне законодавство.

Усі розглянуті економічні думки відзначають, що вільний міжнародний поділ праці дозволяє досягнути економічного оптимуму як на світовому рівні, так і на рівні кожної країни. Довільна необдуманна перепона обміну може тільки віддалити від цього оптимуму.

Резюме

Економічна теорія зародилась у сфері міжнародної торгівлі, а тому *меркантилізм* можна вважати і початком народження міжнародної економічної теорії. Розгляд основних теорій МЕВ показує зміни, які відбувалися в поглядах провідних вчених.

Теорія абсолютних переваг (А. Сміт) базується на тому, що без обмеження торгівлі, як це було при меркантилізмі, кожна країна почне спеціалізуватися на продукції, що має конкурентну перевагу. Це приведе до підвищення продуктивності праці, збуту надлишків продукції за кордоном, зростання кваліфікації робітників, збільшення доходів і нагромадження капіталу, зростання національного багатства.

Теорія відносних або порівняльних переваг (Д. Рікардо) стверджує: поки при відсутності торгівлі у співвідношеннях цін між країнами зберігаються хоч найменші відмінності, кожна країна матиме порівняльні переваги, тобто в кожній з них знайдеться такий товар, виробництво якого буде вигіднішим при існуючому співвідношенні витрат (якщо брати за точку відліку становлення торговельних відносин), ніж виробництво інших товарів. Саме цей товар вона і повинна експортувати в обмін на інші.

Теорія міжнародної вартості (Дж. С. Мілль) розвиває попередні теорії та доводить, що ціна міжнародного обміну встановлюється за законом попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дозволяє оплачувати сукупність її імпорту. Найбільшим досягненням теорії міжнародної вартості є відкриття ціни, яка оптимізує обмін товарами й послугами між країнами та залежить від попиту і пропозиції.

Основи сучасних уявлень про визначення напрямків і структури міжнародних торговельних потоків були закладені шведськими вченими, які пояснювали походження порівняльної переваги на рівні забезпеченості факторами виробництва - *теорема Гекшера-Оліна-Самуельсона (ГОС)*: у випадку однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції та повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами. Гекшер стверджував, що міжнародний обмін впливає з відносного наддостатку або з відносної рідкості факторів виробництва, які знаходяться в розпорядженні різних країн. Кожна країна має тенденцію спеціалізуватися на тому виробництві, для якого співвідношення факторів виробництва, якими вона володіє, найбільш сприятливе. Бертіль Олін уточнив цю теорію, зазначивши, що міжнародний обмін є обміном надлишкових факторів на рідкісні фактори, тобто мобільність товарів замінює більш утруднену

мобільність факторів виробництва. Самуельсон, увівши жорсткі передумови, з математичною точністю довів основні положення теорії розміщення факторів виробництва. Джонсон розвинув положення про загальну динаміку порівняльних переваг і, поєднавши різні підходи, доповнив теорему ГОС.

Згідно з *теорією життєвого циклу продукту* (Раймонд Вернон), деякі види продукції проходять цикл із чотирьох етапів (впровадження, зростання, зрілість, занепад), а виробництво цієї продукції переміщується із країни в країну в залежності від стану життєвого циклу товару.

Із 80-х років популярна *модель економії на масштабі*. За цією теорією, при певній технології та організації виробництва довгострокові витрати скорочуються при збільшенні обсягу виготовлення продукції.

Однією з найновітніших концепцій є *теорія конкурентної переваги націй* (Майкл Портер). Тут стверджується, що конкурентна спроможність країни (нації) на міжнародному ринку залежить від поєднання чотирьох детермінант: факторних умов; умов попиту; споріднених і допоміжних галузей; стратегії фірм, їхньої структури і конкуренції. Серед декількох положень цієї теорії виділяється таке: конкурентна перевага країни на міжнародному ринку тим вища, чим вищий рівень конкуренції всередині країни.

Побудова більшості теорій здійснюється в масштабах країн і міждержавних зв'язків, проте рішення про торгівлю, як правило, приймаються на рівні фірм, зважаючи на стимули до експорту та імпорту. Усі розглянуті школи економічної думки солідаризуються в тому, що вільний міжнародний поділ праці дозволяє досягнути економічного оптимуму як на світовому рівні, так і на рівні кожної країни.

Питання для самоконтролю

1. Які основні постулати меркантилізму щодо міжнародної торгівлі?
2. Чим для теорії міжнародної економіки цікавий фізіократизм?
3. Показати різницю між твердженнями теорій абсолютних і відносних (порівняльних) переваг.
4. У чому полягає суть теореми Гекшера-Оліна і яке відношення до неї має "парадокс Леонтьєва"?
5. Розкрити суть "парадокса Леонтьєва"?

6. Які особливості теорії порівняльних переваг?
7. Окреслити основні моделі міжнародного руху капіталу та їхні постулати.
8. Як діє теорія життєвого циклу товару на міжнародному рівні?
9. До чого зводиться суть теорії конкурентних переваг націй?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело Лтд., 1994
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
4. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990 (пер. с фр.). — М.: Наука, 1994.— 413 с.
5. Воронова С.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
6. Гелбрейт Д.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979
7. Даниелс Джон Д., Радба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
8. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 416 с.
9. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. – Ч.П. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488с.
10. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
11. Леонтьев В. Экономические эссе: Теория, исследования, факты и политика. – М.: Политиздат, 1990.
12. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
13. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
14. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3 т. – М.: Прогресс, 1983.
15. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синте». Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
16. Международные экономические отношения: Учеб. Пособие. Под ред. С.Ф.Сутырина, В.П.Харламовой.— СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-га, 1996. – 248 с.
17. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
18. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
19. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юрнеть,

1999. – 734 с.
20. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
 21. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
 22. Рикардо Д. Сочинения. – М.: Госкомиздат, 1955.
 23. Рут, Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
 24. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504 с.
 25. Самуэльсон П. Экономика. – М.: МГП “АЛГОН” ВНИИСИ, 1992.
 26. Самуэльсон П. Экономика. – Львів: Світ, 1993.
 27. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991.
 28. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарики, 1998. — 336 с.
 29. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
 30. Солодков В.М. Экономическая теория Милтона Фридмена // США–ЭПИ. – 1992. – № 6.
 31. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
 32. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
 33. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЄВ). – К.: Либідь, 1994.
 34. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 496 с.
 35. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
 36. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 1996. – 203 с.
 37. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1995.

Частина II

ІНВЕСТИЦІЙНО-ВИРОБНИЧІ ФОРМИ МЕВ

Розділ 5

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Засади міжнародного руху капіталів	105
§ 2.	Міжнародні кредитні відносини	113
§ 3.	Міжнародні фінансово-кредитні організації	119
	Резюме	132
	Питання для самоконтролю	134
	Список джерел інформації	134

§ 1. Засади міжнародного руху капіталів

Програмні питання

Суть міжнародних фінансово-кредитних відносин.
Підприємницький і позичковий капітали.
Суть і причини експорту капіталу.
Цілі та форми експорту та імпорту капіталу.
Прямі і портфельні закордонні інвестиції.
Масштаби, структура і динаміка міжнародного руху капіталів.
Основні напрямки міжнародного кредитування.
Міжнародна економічна допомога.
Іноземні інвестиції: користь і проблеми.

Основні поняття

Капітал
Експорт капіталу
Підприємницький капітал
Прямі закордонні (іноземні) інвестиції
Портфельні закордонні (іноземні) інвестиції
Позичковий капітал
Пільговий кредит
Міжнародна економічна допомога
Фінансова допомога
Матеріальна допомога

Міжнародні фінансово-кредитні відносини – це відносини, що виникають між суб'єктами світового господарства з приводу міжнародної міграції капіталів, тобто з приводу переміщень з одних країн в інші вартостей у товарній і/або грошовій формах із метою отримання їхніми власниками підприємницьких прибутків, позичкових процентів чи інших здобутків та вигод. Міжнародна міграція капіталів ще називається міжнародним рухом капіталів, який можна визначити як переміщення капіталів між країнами в пошуках вигіднішої сфери їхнього застосування. Оскільки міжнародний рух

капіталів здійснюється одночасно у формі експорту для одних країн і у формі імпорту для інших, то надалі ми в основному оперуватимемо категорією експорту капіталу.

Вивіз (експорт) капіталу – це одностороння міграція капіталу для розміщення за кордоном із метою отримання прибутку від підприємницької діяльності. Він здійснюється у формі банківського переказу чи у формі поставок засобів виробництва для реалізації комерційних проєктів.

Експорт капіталу здійснюється у трьох формах (рис. 5.1):

- експорт підприємницького капіталу;
- експорт позичкового капіталу;
- міжнародна економічна допомога.

Експорт підприємницького капіталу – це капіталовкладення в закордонні інвестиції у вигляді створення філій, дочірніх компаній, спільних підприємств і просто у вигляді участі в капіталі. Систематизація міжнародних інвестицій схематично зокрема на рис.5.2.

Цей вид експорту капіталу має дві форми: прями закордонні інвестиції й портфельні закордонні інвестиції. Тут варто зазначити, що при експорті капіталу необхідно використовувати термін “закордонні”, оскільки означення “іноземні” щодо інвестицій стосується імпорту капіталу.

Прямі закордонні інвестиції – це внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права (акції, пайові свідоцтва), емітовані такою юридичною особою. Іншими словами, прямі закордонні інвестиції – це капіталовкладення в закордонні підприємства, які забезпечують інвесторові безпосередній контроль над ними і відповідний дохід.

Портфельні закордонні інвестиції – це кошти, вкладені в цінні папери довготермінового характеру, які не передбачають отримання швидкого доходу. Здебільшого це інвестиції великих промислових програм, у тому числі й за участю держави. Отже, закордонні портфельні інвестиції – це вкладення капіталу в акції закордонних підприємств (без придбання контрольного пакета), облігації та інші цінні папери іноземних держав, міжнародних валютно-кредитних організацій.

Якщо проаналізувати структуру міжнародного руху капіталу в динаміці, то в порівнянні з 80-ми роками на теперішній час відбулося зміщення в бік збільшення питомої ваги портфельних інвестицій (рис. 5.3).

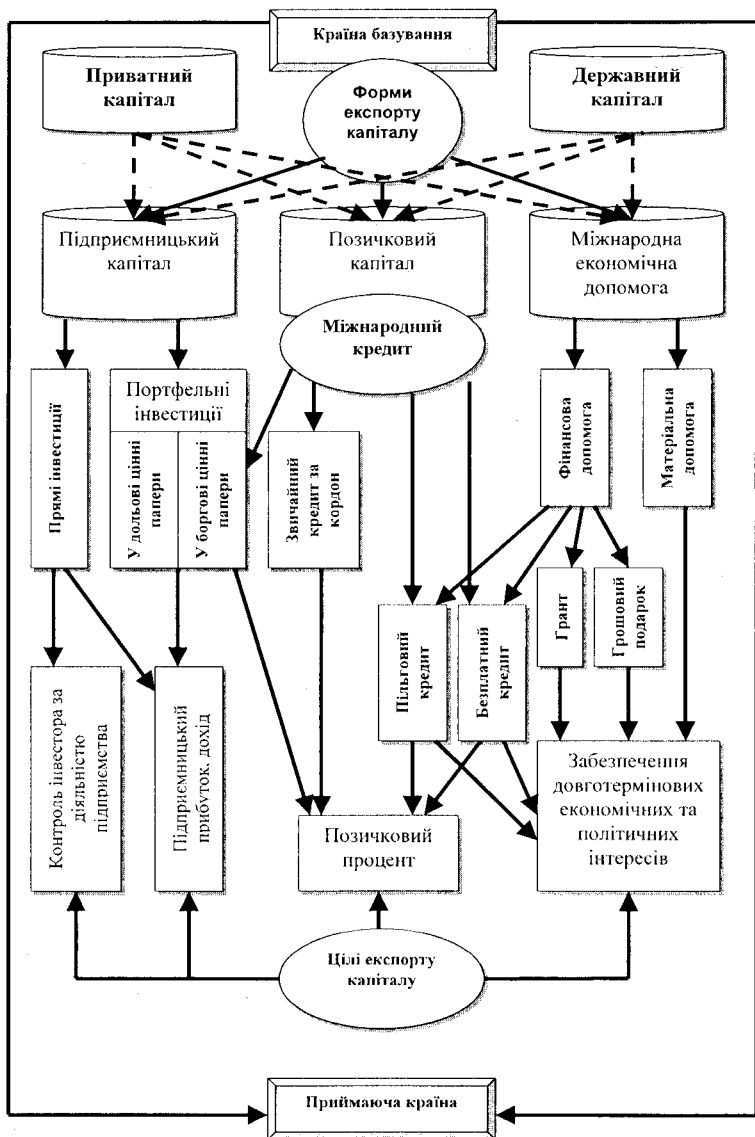


Рис. 5.1. Види, форми та цілі експорту капіталу

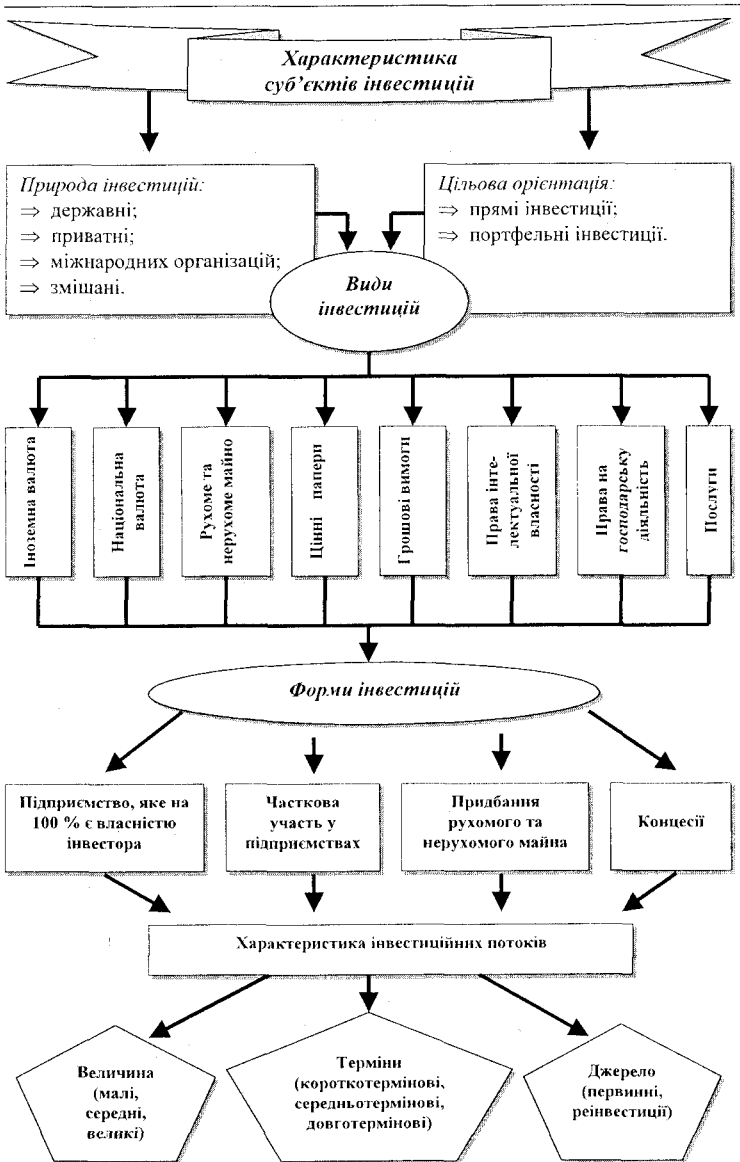


Рис. 5.2. Систематизація міжнародних інвестицій

Закордонні портфельні інвестиції можуть здійснюватися через:

- пайову участь у підприємствах, створюваних разом із вітчизняними юридичними та фізичними особами;
- створення підприємств, що повністю належать закордонним інвесторам;
- придбання підприємств, будівель, споруд, акцій чи інших цінних паперів;
- придбання прав користування землею, іншими природними ресурсами, а також інших майнових прав.

Якщо перевести погляд на міжнародні фінансово-кредитні відносини, то експорт підприємницького капіталу належить до міжнародних фінансових відносин, а тому міжнародні фінансові відносини можна визначити як відносини, що виникають між суб'єктами світового господарства з приводу руху капіталів у вигляді закордонних інвестицій, з одного боку, та іноземних інвестицій – з іншого.

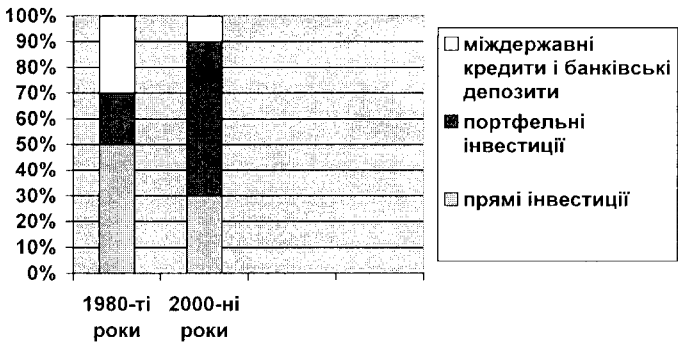


Рис. 5.3. Структура міжнародного руху капіталу

Експорт позичкового капіталу належить до міжнародних кредитних відносин і виступає у формі міжнародного кредиту. Міжнародний кредит можна визначити як позику в грошовій чи товарній формі, яка надається кредитором однієї країни позичальнику з іншої країни на умовах терміновості, повернення і сплати процентів.

Існує **міжнародний ринок позичкових капіталів**, який можна визначити як систему ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл позичкових капіталів між країнами. Він охоплює такі сектори:

- світовий грошовий ринок – здебільшого міжбанківські операції терміном від одного дня до одного року;

- ринок євровалют;
- світовий фінансовий ринок – емісія та розміщення цінних паперів терміном на 7-15 років.

Найпоширенішими формами міжнародного кредиту є *лізинг, факторинг, кредити за компенсаційними угодами*. Операції на міжнародному ринку позичкових капіталів оформляють векселем, банківськими акцептами, депозитними сертифікатами, облігаціями, євронотами, кредитними гарантіями тощо.

Міжнародний кредит надається державою, банком, іншою юридичною або фізичною особою однієї країни іншій країні, а також банкові, юридичній або фізичній особі іншої країни на певний термін на умовах повернення та сплати процентів. Кредиторами і позичальниками можуть також виступати міжнародні організації, регіональні об'єднання держав, асоціації виробників та експортерів товарів.

Залежно від термінів користування кредитом міжнародні кредити поділяються на *короткотермінові* (до одного року), *середньотермінові* (1-5, а в деяких країнах і більше років) та *довготермінові* (понад терміни користування середньотерміновими кредитами). За призначенням міжнародні кредити поділяються на *комерційні* (безпосередньо пов'язані із зовнішньою торгівлею та послугами), *фінансові* (валюту можна використовувати на будь-які потреби, зокрема на погашення заборгованості, купівлю цінних паперів, інвестиції) та *проміжні* (призначені для змішаних форм вивезення капіталу, товарів, послуг). Залежно від техніки надання розрізняють *кредити наявними грошми* (їх часто називають готівковими, хоч валюту з одного банківського рахунку на інший перераховують у безготівковий спосіб), *акцептні* (у формі акцепту векселя імпортером чи банком), а також *консорціумні кредити* у формі депозитних сертифікатів, облігаційних позик тощо.

Міжнародний кредит має три субформи:

- *пільговий кредит*, тобто кредит із певними пільгами щодо терміновості, величини та форми сплати процентів; він надається за нижчими ставками, ніж ринкові, і часто на триваліший термін, ніж звичайно;
- *звичайний закордонний кредит*, тобто позика усталеного типу, що надається за кордон тамтешньому суб'єктові на умовах повернення та платності;
- *портфельні інвестиції*, але у частині капіталовкладень у боргові цінні папери.

Ще однією формою експорту капіталу можна назвати міжнародну економічну допомогу. **Міжнародна економічна**

допомога – це надання капіталу в грошовій і товарній формі суб'єктами однієї країни у власність суб'єктам іншої країни на умовах безоплатності, неповернення, тобто безвідшкодності.

Міжнародна економічна допомога має свої форми:

I. Фінансова допомога – це надання коштів у вигляді безоплатного кредиту чи безвідшкодного фінансування суб'єктами одних країн суб'єктам інших країн для здійснення певних соціально-економічних програм та технічних проектів. Фінансова допомога надається у вигляді:

- сум коштів, переданих платникові податку згідно з договорами дарування чи іншими договорами, які не передбачають відповідної компенсації чи повернення таких коштів (за винятком бюджетних дотацій і субсидій), або без укладання таких угод;
- суми безнадійної заборгованості, відшкодовані кредитором позичальником після її списання;
- суми заборгованості платника податку перед іншою юридичною або фізичною особою, не стягнена після закінчення терміну позивної давності;
- кредити або депозити, надані платникові податку без встановлення термінів повернення його основної суми за винятком кредитів, наданих під безтермінові облігації, та депозитів до запитання в банківських установах.

II. Матеріальна допомога – це безоплатна передача суб'єктами одних країн суб'єктам інших країн товарів і послуг виробничого та побутового призначення.

Як бачимо, два види експорту капіталу знаходяться на перетині форм експорту, але їхні складові мають чітку відмежованість за формами. Водночас капітал, що експортується, за приналежністю поділяється на державний і приватний. Приватний капітал частіше експортується в підприємницькій і позичковій формах, ніж у формі матеріальної допомоги. Державний капітал має дещо іншу тенденцію.

Що стосується цілей вивозу капіталу, то їх можна звести до таких чотирьох груп:

- контроль діяльності підприємства, частини місцевого ринку;
- отримання підприємницького прибутку;
- довготривале забезпечення задоволення своїх економічних, політичних та інших інтересів на території тієї чи іншої країни;
- одержання процентів на позичковий капітал.

Якщо подивитися на рух капіталів із позиції приймаючої сторони, тобто розглянути іноземні інвестиції, то можна визначити як позитивні (корисні), так і негативні (шкідливі) риси цього процесу.

Користь від імпорту капіталу зводиться до:

- отримання нових технологій при порівняно низьких витратах;
- легше здійснення й розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок;
- порівняно швидкий розвиток виробництва;
- розширення експорту;
- підвищення рівня кваліфікації працівників;
- розвиток сфери послуг;
- створення нових робочих місць;
- поповнення національного бюджету;
- набуття передового іноземного досвіду в господарюванні.

Негативні наслідки імпорту капіталу:

- можливе вивезення сировинних ресурсів;
- іноземне втручання в національну банківську справу (особливо це стосується країн, що розвиваються);
- посилення конкуренції з місцевими виробниками, що може призвести до згортання деяких видів національної промислової діяльності;
- захоплення іноземним капіталом основних сфер економіки країни, що приймає, а це може призвести до одностороннього розвитку національної економіки;
- втрата контролю над частиною національного ринку з боку вітчизняних виробників;
- вивезення прибутків із країни (це може здійснюватись і в прихованому вигляді, а саме за рахунок підвищення частки витрат на сировину і засоби виробництва, що використовуються інофірмою, невиправдано знижуючи тим частку прибутку у виручених коштах);
- деякі втрати політичної свободи (це також насамперед стосується країн, що розвиваються).

§ 2. Міжнародні кредитні відносини

Програмні питання

Суть і функції міжнародного кредиту.
Головні принципи міжнародних кредитних відносин.
Класифікація кредитів: за загальними джерелами; за кредиторами; за формою забезпечення; за терміном дії.
Умови кредитування.
Синдиковані позики.
Міжнародні облігаційні позики.
Суть світового ринку позичкових капіталів (СРПК).
Формування і розвиток світового ринку позичкових капіталів.
Економічнозмістова структура СРПК.
Інституціональна структура СРПК.
Основні кредитори, посередники та споживачі капіталів на СРПК.
Географічна структура.
Основні міжнародні фінансові центри, передумови їхнього виникнення й особливості функціонування.
Євроринок.

Основні поняття

Міжнародний кредит
Вільні грошові кошти
Принципи кредитування
Цільове призначення
Синдиковані кредити
Міжнародний консорціум
Міжнародні облігаційні позики
Єврокредит
Процентна ставка
Маржа
Світовий ринок позичкових капіталів
Світовий грошовий ринок
Світовий ринок капіталів
Первинні кредитори
Посередники
Споживачі позичкових капіталів
Міжнародні фінансові центри

Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати процентів.

Об'єктивну основу міжнародного кредиту складають: інтернаціоналізація виробництва і капіталу, інтенсифікація міжнародного поділу праці.

Функції міжнародного кредиту:

- забезпечує перерозподіл фінансових і матеріальних ресурсів між країнами, дозволяючи використовувати їх із більшою ефективністю або задовольняти найгостріші потреби в позичальних коштах;

- перечислює тимчасово вільні грошові кошти з одних країн на фінансування капіталовкладень в інші;

- прискорює процес реалізації у світовому масштабі, розсуваючи тим межі розширеного відтворення.

Виділяють і **головні принципи міжнародного кредиту:**

- поверненість {якщо не спрацює даний принцип, тобто кошти передаються на умовах неповернення, то це вже називається не кредитом, а фінансуванням};

- терміновість {в розумінні строковості, тобто повернення і оплата в зазначений термін};

- платність {передбачає сплату процентів за надання кредиту};

- гарантованість {матеріальна або якась інша забезпеченість}.

Класифікація кредитів різноманітна, але загалом її зводять до таких ознак і форм:

1. За цільовим призначенням:

Прив'язані кредити – це кредити, які мають чітко виражений цільовий характер, закріплені у кредитній угоді. Прив'язані кредити поділяються на комерційні та інвестиційні кредити.

Комерційні кредити – це кредити, що надаються для закупівлі певних товарів або для оплати певних необхідних послуг.

Інвестиційні кредити – це кредити, що призначаються для будівництва чи створення конкретних об'єктів.

Фінансові кредити – це кредити, які можуть використовуватися позичальниками на довільні цілі, тобто такі, що не мають чіткого цільового призначення. До фінансових кредитів відносять облігаційні позики.

2. За загальними джерелами:

Внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності національним же суб'єктам.

Іноземні кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

3. За кредиторами:

Приватні кредити – це кредити, що надаються приватними фізичними та юридичними особами.

Урядові (або державні) кредити – це міжнародні кредити, що надаються урядовими установами від імені держави.

Кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Змішані кредити – у цьому випадку це міжнародні кредити, що надаються під одну програму різними кредиторами, тобто вони є частково приватними, частково урядовими, а частково надаються міжнародними організаціями.

4. За формою кредитування:

Товарні кредити – це міжнародні кредити, що надаються в основному експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.

Валютні (грошові) кредити – це кредити, що надаються у національній або іноземній валюті (на своринку у валюті третьої країни), тобто у грошовій формі. Кредити даного виду можуть даватися і в композитних грошах.

5. За формою забезпечення:

Забезпечений кредит – це кредит, що забезпечується нерухомістю, товарами, товаророзпорядчими та іншими комерційними документами, цінними паперами, цінностями як заставою. У міжнародній практиці іноді використовують для забезпечення кредиту офіційні запаси золота, що оцінюються за середньоринковими цінами. Але більшість країн продає золото у випадках термінової потреби в грошах.

Бланковий кредит – це міжнародний кредит, який надається просто під зобов'язання боржника вчасно його погасити. Документом при цьому виступає соло-вексель з одним підписом позичальника.

6. За терміном дії:

Короткострокові кредити – це кредити, які надаються на термін до 1 року і використовуються в основному в міжнародній торгівлі товарами (частіше сировиною) і при наданні послуг.

Середньострокові кредити – це кредити на термін від 1 до 5-7 років, які в основному використовуються при експорті машин і різного обладнання.

Довгострокові кредити – це кредити на термін понад 5-7 років,

які надаються головним чином для фінансування інвестицій в інфраструктуру та виробничу сферу.

Для єврокредитів досить характерні так звані *синдиковані* кредити. Синдикованими кредити називаються тому, що надаються міжнародними консорціумами (синдикатами) банків, котрі об'єднують у собі від двох до 40 кредитних установ із різних країн. Група банків спеціально тимчасово об'єднується з метою спільного здійснення банківських операцій і розподілу ризику серед учасників згідно з їхньою часткою.

На світовому ринку популярні міжнародні облігаційні позики. Розрізняють іноземні облігаційні позики та міжнародні, або єврооблігаційні, позики. Іноземна облігаційна позика передбачає випуск облігацій у валюті кредитора. Такі позики останнім часом втратили широту використання, а емітентами виступають хіба що провідні країни. Єврооблігаційні позики емітуються в євровалютах. Основною валютою єврооблігацій є долар США, частка якого складає в межах 40%. Інші з найвикористовуваніших валют мають порівняно малі частки, але все ж значні: наприклад, швейцарський франк – 13%, японська єна – 12%, євро – близько 20%.

Процентна ставка міжнародної облігаційної позики може фіксуватися на весь термін позики або регулярно переглядатися відповідно до кон'юнктури міжнародного ринку, і при цьому вона встановлюється на базі ставок міжбанківських депозитів із додатком певної маржі. Часто встановлюється мінімальний рівень, нижче якого процентна ставка не повинна опускатись. Слід зауважити, що у вартість позики завжди включається комісійна винагорода менеджерам та іншим учасникам синдикату. Міжнародні облігаційні позики, як правило, випускаються на чітко визначений термін (приблизно від 3-х до 15-ти років).

Визначити світовий ринок позичкових капіталів можна як механізм акумуляції та перерозподілу світових фінансових ресурсів, котрий діє під впливом попиту та пропозиції на позичковий капітал з боку позичальників і кредиторів із різних країн. Світовий ринок позичкових капіталів визначають ще як частину ринку, де здійснюється рух грошового капіталу між країнами на умовах повернення і сплати процента, а також формується попит і пропозиція на капітал.

Виходячи з міркувань про “ринок” і “світовий ринок” (розділ 2), можна сформулювати таке визначення: *світовий ринок позичкових капіталів* є сукупністю міжнародних кредитних (позичкових) відносин, тобто відносин, які виникають між суб'єктами з різних країн із приводу позики грошей з умовою повернення в назначений

термін і сплати відповідного позичкового процента, та інфраструктури, яка сприяє здійсненню таких відносин.

Інституціональна структура світового ринку позичкового капіталу складається з *вкладників* (тих, чиї кошти акумулюються), *позичальників* (споживачів капіталів) і *посередників* (акумуляторів і постачальників капіталів).

Вкладники (первинні кредитори):

- населення планети;
- офіційні інститути;
- приватні фірми;
- банки;
- страхові компанії;
- пенсійні фонди;
- національні та міжнародні організації.

Головні посередники, що діють на світовому ринку позичкових капіталів:

- транснаціональні банки;
- фінансові компанії;
- фондові біржі;
- центральні та зовнішньоекономічні банки країн;
- міжнародні та національні фінансово-кредитні установи,

організації.

Основні споживачі капіталів:

- транснаціональні компанії;
- державні органи;
- приватні фірми;
- міжнародні та регіональні організації.

Географічна структура світового ринку позичкових капіталів відображає рух капіталів між країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри.

Основні передумови формування та функціонування міжнародних фінансових центрів:

- високий рівень економічного розвитку даної країни;
- активна участь країни в міжнародній торгівлі та інших формах міжнародних економічних відносин;
- розвинений і дієздатний національний ринок капіталів;
- ліберальне валютне і податкове законодавство;
- вигідне географічне розташування;
- відносна політична стабільність.

Провідні міжнародні фінансові центри можна поділити на традиційні та такі, що набирають силу. До традиційних міжнародних центрів відносять:

- Нью-Йорк {особливо сильний в емісії та торгівлі щодо цінних паперів і має свій внутрішній центр – Нью-Йоркську біржу, яка не має собі рівних у світі};

- Лондон {займає перше місце у світі за обсягом міжнародних валютних, депозитних і кредитних операцій з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами, є головним європейським центром у міжнародній фінансовій сфері};

- Цюріх {сильний у сфері довгострокових позик};

- Франкфурт-на-Майні {це також лідер з надання довгострокових позик};

- Токіо {універсальний центр, який останнім часом помітно набирає вагу на світовому фінансово-кредитному ринку}.

Дедалі більше стверджуються на фінансовому ринку такі міжнародні центри, як Сінгапур, Гонконг, Бахрейн, Панама, Багамські, Кайманові, Нідерландські Антильські острови.

Тенденції розвитку географічної структури світового ринку позичкових капіталів:

- взаємопроникнення національних ринків капіталів;
- переважання вивозу капіталів у розвинені країни над вивозом капіталів у країни, що розвиваються;
- посилення руху приватних капіталів між промислово розвиненими країнами;
- загальне зниження частки країн, що розвиваються, на ринку капіталів.

§4. Міжнародні фінансово-кредитні організації

Програмні питання

Суть і структура міжнародної фінансово-кредитної системи.
 Група Світового банку.
 Міжнародний Банк Реконструкції та Розвитку.
 Міжнародна Асоціація Розвитку.
 Міжнародна Фінансова Корпорація.
 Багатостороннє Агентство Гарантування Інвестицій.
 Міжнародний Центр Розв'язання Інвестиційних Спорів.
 Банк Міжнародних Розрахунків.
 Азійський Банк Розвитку.
 Африканський Банк Розвитку.
 Міжамериканський Банк Розвитку.
 Європейський Банк Реконструкції та Розвитку.
 Чорноморський Банк Торгівлі та Розвитку.
 Паризький Клуб.
 Лондонський Клуб.

Основні поняття

Міжнародна фінансово-кредитна система
Інституціональне забезпечення
Міжнародні фінансово-кредитні організації
Країни-члени
Світовий банк
Група Світового банку
Міжнародний інвестиційний інститут
Реконструкція і розвиток
Спеціалізований заклад ООН
Джерела грошових (фінансових) ресурсів
Джерела кредитних ресурсів
Стимулювання приватних інвестицій
Урегулювання інвестиційних спорів
Фінансування програм і проектів розвитку
Гарантування закордонних інвестицій
Гарантування кредитів
Полегшення переходу до ринкової економіки
Державна зовнішня заборгованість
Приватна зовнішня заборгованість
Реструктуризація боргів

Міжнародна фінансово-кредитна система складається не тільки з міжнародних фінансово-кредитних відносин, а й з інститутів, без яких ці відносини не існували б. Інституціональне забезпечення насамперед зводиться до міжнародних фінансово-кредитних організацій. Серед основних таких інститутів можна назвати Міжнародний Валютний Фонд (МВФ) і Світовий Банк (вірніше, Група Світового Банку), які ще називаються Бретон-Вудськими інститутами, а також Банк Міжнародних Розрахунків (БМР) і такі організації з регулювання зовнішньої заборгованості, як Паризький (ПК) і Лондонський (ЛК) Клуби (рис. 5.5). Окрему, але достатньо помітну, роль на світовому кредитному ринку відіграють регіональні банки: Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР), Азіатський Банк Розвитку (АзБР), Африканський Банк Розвитку (АфБР), Міжамериканський Банк Розвитку (МАБР).

Оскільки Міжнародний Валютний Фонд діє в царині системи міжнародних валютних відносин, то вивчається він у розділі 12. З Бретон-Вудських інститутів у цьому розділі розглядатиметься тільки *Група Світового Банку – ГСБ (The World Bank Group – WBG)*.

Світовий Банк – це міжнародний інвестиційний інститут, заснований (під назвою Міжнародний Банк Реконструкції та Розвитку) одночасно з Міжнародним Валютним Фондом згідно з ухвалою міжнародної валютно-фінансової конференції, яка відбулася в американському містечку Бретон-Вудсі в 1944 році.

У наш час членами Світового Банку є 184 країни. Штаб-квартира знаходиться у Вашингтоні. Штат Банку налічує понад 6 тис. службовців.

До складу Групи Світового Банку входить дві основні самостійні організації:

- Міжнародний Банк Реконструкції та Розвитку (МБРР);
- Міжнародна Асоціація Розвитку (МАР).

Ці дві організації мають спільну штаб-квартиру і спільне керівництво (президент, управляючі та директори МБРР займають аналогічні посади в МАР).

Серед головних організацій Групи Світового Банку – ще Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК), Багатостороннє Агентство Гарантування Інвестицій (БАГІ) і Міжнародний Центр Розв'язання Інвестиційних Спорів (МЦПІС).

Міжнародний Банк Реконструкції та Розвитку – МБРР (The International Bank for Reconstruction and Development - IBRD) – це спеціалізований заклад ООН із фінансового сприяння в реконструкції та розвитку економік країн-членів. МБРР функціонує з 1945 року. Членами цієї кредитної установи можуть бути тільки країни, які вступили до МВФ.

Половину голосів у раді МБРР мають 7 провідних країн (США, Японія, ФРН, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії або просто – Сполучене Королівство, Франція, Канада, Італія), які визначають кредитну політику МБРР і всієї Групи Світового Банку, а також розпоряджаються його коштами.

МБРР здійснює свою діяльність у вигляді надання довгострокових позик. Як правило, кредити надаються на термін 15-25 років.

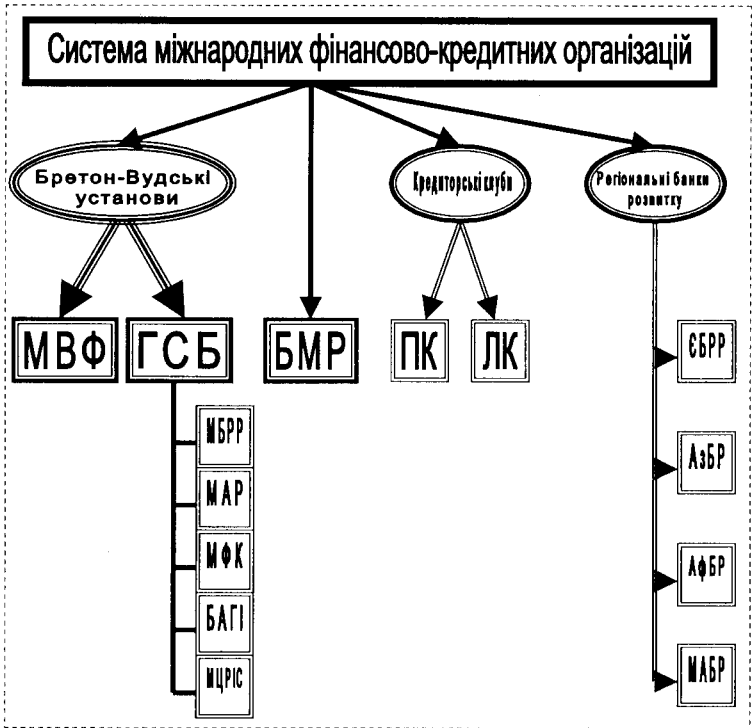


Рис. 5.5. Система міжнародних фінансово-кредитних організацій

Міжнародний Банк Реконструкції та Розвитку надає позики в основному для:

- розвитку інфраструктури;
- здійснення сільськогосподарських проектів;
- розвитку промисловості, але не більше 20% від загальної суми

позики і то в основному на розвиток малого та, частково, середнього бізнесу.

Вищим керівним органом МБРР є Рада управляючих, що представляють усі країни світу, котрі є членами МБРР. Виконавчий і найдієздатніший орган МБРР – Директорат, до якого входить 22 виконавчих директори, 5 з яких працюють на постійній основі (це представники США, Японії, Великої Британії, ФРН і Франції).

Міжнародна Асоціація Розвитку – МАР (The International Development Association – IDA) – це міжнародна міжурядова організація, яка також, як і МБРР, є спеціалізованим органом ООН. Створена у 1960 році для сприяння економічному розвитку найменш розвинених країн шляхом надання їм пільгових кредитів.

Правом отримання пільгових кредитів можуть користуватися, насамперед, країни з річним доходом на душу населення нижчим за 790 дол. США. Таким країнам МАР надає пільгові кредити на 50 років, стягуючи тільки комісійні в розмірі 0,75 відсотків річних.

Джерела фонду ресурсів МАР:

- внески за підпискою;
- додаткові внески країн-членів (переважно розвинених);
- відрахування з прибутків Світового Банку.

Кредити Міжнародної Асоціації Розвитку направляються в основному на розвиток економічної та соціальної інфраструктури, а останнім часом також і на розвиток сільського господарства країн-позичальників.

Міжнародна Фінансова Корпорація – МФК (The International Finance Corporation – IFC) – це також міжнародна міжурядова організація, спеціалізований заклад ООН. Створено в 1956 році для стимулювання приватного підприємництва, головним чином у країнах-членах МФК, що розвиваються.

МФК надає кредити приватним підприємствам і купує цінні папери, не конкуруючи з приватними інвесторами (її частка в акціонерному капіталі не перевищує 20%). МФК сприяє спільним інвестиціям місцевого та іноземного капіталів і вкладає кошти тільки у прибуткові підприємства приватного сектора. Термін надання позики 5-15 років. Рівень процента встановлюється залежно від ставок грошового ринку.

Джерела ресурсів Міжнародної Фінансової Корпорації:

- статутний капітал;
- продаж участі в кредитах банкам та іншим фінансовим установам;
- перепродаж цінних паперів;
- позики і дотації від МБРР.

Членами МФК можуть бути тільки члени МБРР. Структура і функції органів управління такі ж, як і в МБРР, а керівництво спільне.

Багатостороннє Агентство Гарантування Інвестицій (The Multilateral Investment Guarantee Agency) – це спеціалізована установа, метою якої є заохочення надходження інвестицій у країни, що розвиваються, шляхом їхнього страхування від некомерційних ризиків.

Некомерційними ризиками вважаються:

- невиконання контракту внаслідок урядового рішення;
- революції, перевороти та наступні зміни в соціально-політичному стані;
- військові дії;
- відміна конвертованості національної валюти і пов'язані з цим перепони при переказі прибутків у країну-інвестора;
- експропріація майна інвестора.

Засновано БАГІ у 1988 році. Джерелом ресурсів є надходження коштів від Міжнародного Банку Реконструкції та розвитку. До того ж, БАГІ має свій підписний капітал, який у 1993 році налічував 948 млн. \$. Термін гарантування, як правило, складає 15-20 років.

Окрім операцій, спрямованих на сприяння реконструкції і розвитку країн-членів, стимулювання приватних іноземних інвестицій шляхом їхнього страхування, БАГІ додатково ще:

- консулює урядові органи країн-членів, що розвиваються, щодо розроблення та здійснення політики, програм і порядку, які стосуються іноземних інвестицій;
- влаштовує зустрічі та переговори між міжнародними діловими колами і місцевими органами влади;
- надає необхідні інформаційні послуги.

Міжнародний Центр Розв'язання Інвестиційних Спорів – МЦПІС (International Center for Settlement of Investment Disputes - ICSID) – це спеціалізована установа правового спрямування, метою якої є стимулювання приватних інвестицій через урегулювання конфліктів між іноземними інвесторами та місцевими урядами. Створено МЦПІС у 1966 році. До цієї організації входить понад 130 країн.

Окрім основної функції, Міжнародний Центр Розв'язання Інвестиційних Спорів здійснює:

- профілактичну роботу (у формі консультацій), яка має на меті запобігти виникненню суперечок між членами ГСБ;
- проводить дослідницьку роботу;
- здійснює випуск видань із питань правового врегулювання іноземних інвестицій.

Варто зазначити, що участь Міжнародного Центру Розв'язання Інвестиційних Спорів у розв'язанні можливих спірних питань передбачається умовами багатьох інвестиційних контрактів, а також дво- і багатосторонніх угод.

Важливу роль на світовому ринку позичкових капіталів відіграє система групових і регіональних міжнародних фінансово-кредитних установ. Особливе місце серед таких установ займає **Банк Міжнародних Розрахунків – БМР (Bank for International Settlements – BIS)**, заснований у 1930 році як міждержавна фінансова організація. БМР підтримує ділові стосунки із центральними банками 55 країн-учасниць: *Австралії, Австрії, Алжиру, Аргентини, Бельгії, Болгарії, Боснії і Герцеговини, Бразилії, Гонконгу, Греції, Данії, Естонії, Ізраїлю, Індії, Індонезії, Ірландії, Ісландії, Іспанії, Італії, Канади, Китаю, Кореї, Латвії, Литви, Нідерландів, Німеччини, Нової Зеландії, Норвегії, Македонії, Малайзії, Мексики, ПАР, Польщі, Португалії, Румунії, Росії, Саудівської Аравії, Сінгапуру, Словаччини, Сполученого Королівства, США, Таїланду, Туреччини, Угорщини, Філіппін, Фінляндії, Франції, Хорватії, Чехії, Чилі, Швейцарії, Швеції, Японії.* БМР співпрацює з Європейським Центральним Банком.

Основні завдання БМР:

- сприяння співробітництву центральних банків країн-учасниць;
- надання додаткових коштів для міжнародних фінансових операцій;
- виступ у ролі довіреної особи в міжнародних фінансових угодах.

БМР може:

- здійснювати операції із золотом;
- здійснювати операції з короткостроковими зобов'язаннями;
- надавати позики центральним банкам;
- купувати і продавати валюти різних країн;
- зберігати кошти центральних банків;
- купувати державні облігації;
- приймати урядові вклади за особливими угодами;
- підтримувати валюти окремих країн (разом із МВФ);
- виконувати науково-дослідницькі роботи з важливих валютно-фінансових питань.

Банк Міжнародних Розрахунків щорічно публікує звіти, в яких є інформація про:

- розвиток світової економіки;
- добування й використання золота у світі;
- стан валютних ринків;
- платіжні баланси країн.

БМР знаходиться в м. Базелі (Швейцарія). Вищим органом БМР є збори акціонерів, що скликаються щорічно, а виконавчим органом виступає Рада директорів. Голова Ради директорів одночасно виконує обов'язки президента банку.

Щодо регіональних банків, то слід зауважити, що в них беруть участь не тільки країни з даного регіону, а й країни з інших регіонів.

Азійський Банк Розвитку – АзБР (Asian Development Bank – ABD) створено у 1966 році, а операції він здійснює з 1966 року.

Мета створення:

- фінансування програм розвитку азійських країн, що розвиваються;
- сприяння зовнішній торгівлі країн-членів;
- надання фінансової, технічної та економічної допомоги.

Стратегічні завдання:

- сприяння економічному зростанню і співробітництву в регіоні Азії та Далекого Сходу;
- зниження рівня бідності;
- поліпшення становища жінок;
- розвиток людських ресурсів, зокрема в царині народонаселення;
- забезпечення раціонального природокористування.

Функції:

- надання позик і вкладання власних коштів із метою досягнення економічного та соціального прогресу країн-членів, які розвиваються;
- надання технічної допомоги та послуг експертів у підготовці та здійсненні програм і проектів розвитку;
- стимулювання державних і приватних інвестицій із метою розвитку;
- надання допомоги в координації планів та цілей розвитку.

АзБР налічує 56 країн-членів: 40 регіональних (*Австралія, Афганістан, Бангладеш, Бутан, Вануату, В'єтнам, Гонконг, Західне Самоа, Індія, Індонезія, Казахстан, Камбоджа, Киргизтан, Кірибаті, Китай, Острови Кука, Лаос, Малайзія, Мальдівські Острови, Маршалові Острови, Монголія, М'янма, Науру, Непал, Нова Зеландія, Пакистан, Папуа-Нова Гвінея, Республіка Корея, Сінгапур, Соломонові Острови, Сполучені Штати Мікронезії, Таїланд, Тайвань, Тонга, Тувалу, Узбекистан, Фіджі, Філіппіни, Шрі-Ланка, Японія*) і 16 нерегіональних (*Австрія, Бельгія, Німеччина, Данія, Іспанія, Італія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Сполучене Королівство, США, Туреччина, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція*).

США та Японія мають понад 1/3 голосів, тому довільне рішення

АзБР може бути ними заблоковане.

При АзБР діють три фонди: Азійський Фонд Розвитку, Спеціалізований Фонд Технічної Допомоги і Японський Спеціальний Фонд.

Вищим органом АзБР є Рада управляючих. Президентом АзБР обирається представник Японії. Штаб-квартира знаходиться в м.Манілі (Філіппіни).

Африканський Банк Розвитку – АфБР (African Development Bank – AfCB) створено в 1964 році, а функціонує з 1966 року. Його ще називають **Групою Африканського Банку Розвитку (African Development Bank Group)**, оскільки до його складу, крім самого АфБР, входять ще три юридично самостійні фінансові установи: Міжнародне Фінансове Товариство для Інвестицій в Африці; Африканський Фонд Розвитку; Спеціальний (Довірчий) Фонд Нігерії. У 1982 році в установчі документи було внесено зміни, які дозволили брати участь в АфБР неафриканським країнам.

Членами АфБР є 52 регіональні країни (*Алжир, Ангола, Бенін, Ботсвана, Буркіна-Фасо, Габон, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Джибуті, Єгипет, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Ефіопія, Заір, Замбія, Зімбабве, Камерун, Кабо-Верде, Кенія, Коморські Острови, Конго, Кот д'Івуар, Лесото, Ліберія, Лівія, Маврикій, Марокко, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мозамбік, Намібія, Нігер, Нігерія, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Свазіленд, Сейшельські Острови, Сенегал, Сьєра-Леоне, Сомалі, Судан, Танзанія, Того, Туніс, Уганда, Центральноафриканська республіка, Чад*) і 26 нерегіональних країн (*Австрія, Аргентина, Бельгія, Бразилія, Данія, Індія, Іспанія, Італія, Канада, Китай, Кувейт, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, ОАЕ, Португалія, Республіка Корея, Саудівська Аравія, Сполучене Королівство, США, Фінляндія, Франція, Швейцарія, Швеція, Японія*), яким належить 1/3 статутного капіталу і стільки ж голосів.

Мета створення:

- кредитування об'єктів регіонального характеру (переважно інфраструктури), які створюються в рамках багатостороннього співробітництва;
- сприяння розвитку зовнішньоторговельних відносин країн Африки;
- фінансування інвестиційних програм і проектів;
- заохочення державних і приватних інвестицій;
- надання необхідної технічної допомоги в підготовці проектів розвитку.

Дві третини кредитів, що надаються Африканським Банком Розвитку, спрямовуються країнам, які належать до найбідніших.

Міжамериканський Банк Розвитку – МАБР (Inter-American

Development Bank – IDB створено у 1959 році зі штаб-квартирою у Вашингтоні. Наприкінці 90-х років МАБР налічував 46 членів (*Австралія, Аргентина, Багамські Острови, Барбадос, Бельгія, Беліз, Болівія, Бразилія, Венесуела, Гаїті, Гайана, Гватемала, Гондурас, Домініканська Республіка, Данія, Ізраїль, Іспанія, Італія, Колумбія, Коста-Рика, Канада, Мексика, Нідерланди, Нікарагуа, Німеччина, Норвегія, Панама, Парагвай, Перу, Португалія, Сальвадор, Словенія, Сполучене Королівство, США, Суринам, Тринідад і Тобаго, Уругвай, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чилі, Швейцарія, Швеція, Еквадор, Ямаїка, Японія*): 28 з Латинської та Центральної Америки (ім належить 54% акціонерного капіталу), США (35%) і 17 інших країн (11%).

Мета створення:

- прискорення економічного розвитку країн-членів (насамперед країн Латинської Америки та Карибського басейну);
- стимулювання державних і приватних капіталовкладень у регіоні;
- надання або гарантування позик;
- фінансування програм розвитку;
- співпраця з країнами-учасницями з метою орієнтації їхньої політики розвитку на ефективніше використання власних ресурсів;
- заохочення більшої взаємодоповнюваності економік країн-учасниць і розширення зовнішньої торгівлі;
- забезпечення технічною допомогою в підготовці, фінансуванні та здійсненні планів і проектів розвитку.

Вищим органом МАБР є Рада управляючих, а виконавчим – Директорат, який складається з 12 директорів (8 з Латинської Америки, 1 зі США, 1 з Канади, 2 нерегіональні).

Європейський Банк Реконструкції та Розвитку –ЄБРР (European Bank for Reconstruction and Development – EBRD) створено в 1990 році, а операції здійснює з 1991 року. Штаб-квартира ЄБРР знаходиться в Лондоні.

Мета створення:

- полегшення переходу центральних та східних європейських країн до ринкової економіки;
- координація допомоги країн Заходу європейським постсоціалістичним країнам;
- сприяння розвитку приватної підприємницької ініціативи в цих країнах;
- стимулювання ключових і економічно обґрунтованих проектів;

- сприяння інвестиціям у виробництво, а також у сферу послуг і фінансовий сектор та пов'язану з ним інфраструктуру.

Акціонерами банку є 58 країн (*Австралія, Австрія, Азербайджан, Албанія, Білорусь, Бельгія, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Вірменія, Греція, Грузія, Данія, Естонія, Єгипет, Ізраїль, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Казахстан, Канада, Киргизстан, Кіпр, Латвія, Литва, Ліхтенштейн, Люксембург, Німеччина, Македонія, Мальта, Марокко, Мексика, Молдова, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Польща, Португалія, Республіка Корея, Росія, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Сполучене Королівство, США, Таджикистан, Туркменія, Туреччина, Угорщина, Узбекистан, Україна, Фінляндія, Хорватія, Чехія, Чорногорія, Швейцарія, Швеція, Японія*), а також Європейський Союз і Європейський Інвестиційний Банк (ЄІБ).

Початковий капітал ЄБРР визначено в розмірі 10 млрд.єко, а на нинішньому етапі ця сума складає понад 13 млрд. євро. Передбачено такі квоти в капіталі банку:

- 51% для країн-членів ЄС, самого ЄС та ЄІБ;
- 13,5% для країн Центральної та Східної Європи;
- 11,3% для інших європейських країн;
- 24,2% для неєвропейських країн.

Найбільшими частками в капіталі ЄБРР володіють: США – 10%; ФРН, Франція, Італія, Сполучене Королівство, Японія – по 8,5175%; Росія – 4%.

Вищим органом ЄБРР є Рада управляючих, а головним виконавчим органом – Рада директорів, яка складається з 23 директорів (11 директорів представляють країни ЄС та ЄІБ; 4 директори від Центральної та Східної Європи, 4 – від інших європейських країн, 4 – від неєвропейських країн).

ЄБРР має два оперативних департаменти: Комерційний департамент і Департамент розвитку.

На відміну від інших регіональних банків розвитку, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку вже в установчих документах має закладені вимоги політичного характеру до позичальників. Зокрема, країна повинна мати стабільний політичний режим, не брати участь у військових діях і ні в якому разі не використовувати надані кредити на військові цілі.

Джерела кредитних ресурсів:

- власний (акціонерний) капітал;
- позикові кошти;
- кошти спеціальних фондів.

Власний капітал та позикові кошти надаються на ринкових умовах для здійснення рентабельних проектів розвитку. Спеціальні ж

фонди призначені для пільгового кредитування малорентабельних галузей соціальної сфери та надання технічної допомоги.

ЄБРР здійснює такі види фінансово-кредитних операцій:

- надає кредити комерційним підприємствам на термін до 10 років;
- надає кредити для проектів у галузі розвитку інфраструктури на термін до 15 років;
- вкладає кошти у статутні фонди підприємств;
- надає гарантії;
- бере участь у підписці і купівлі боргових зобов'язань.

Як правило, Європейський Банк Реконструкції та Розвитку фінансує не більше 35 відсотків від загальних витрат позичальника, але може допомогти відшукати партнерів на решту коштів.

Чорноморський Банк Торгівлі та Розвитку – ЧБТР (The Black Sea Bank for Trade and Development – BSBTD) розпочав здійснювати операції з 1999 року.

Мета створення:

- надання підтримки процесу переходу країн-членів до ринкової економіки;
- фінансування та просування регіональних проектів;
- надання банківських послуг підприємствам громадського і приватного секторів;
- кредитування зовнішньоторговельної діяльності країн-учасниць Чорноморського Економічного Співробітництва.

Стратегічні завдання:

- сприяння економічній співпраці та регіональній інтеграції через підтримку інвестиційної діяльності;
- залучення інвестиційних ресурсів у межах регіону;
- залучення інвестиційних ресурсів ззовні;
- розвиток приватного бізнесу.

Членами ЧБТР можуть бути як країни-члени Чорноморського Економічного Співробітництва, так і інші банки та фінансові інститути. Нині членами Чорноморського Банку Торгівлі та Розвитку є тільки учасники ЧЕС: *Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина, Україна.*

Капітал ЧБТР формується за рахунок відповідних внесків країн-членів. Статутний капітал складає 1,2 млрд. \$. Частки Греції, Росії і Туреччини складають по 16,5%, Болгарії, Румунії та України – по 13,5%, а решти країн – по 2%.

Управління Чорноморським Банком Торгівлі та Розвитку здійснюють: Рада керуючих, яка збирається один раз на рік; Рада директорів; президент.

У системі міжнародних фінансово-кредитних організацій діють Паризький і Лондонський Клуби кредиторів, які займаються регулюванням державної і приватної зовнішньої заборгованості.

Паризький Клуб (Paris Club) є неформальною урядовою організацією країн-кредиторів. Створений у 1956 році. Особливістю організації є те, що в ній не передбачено організаційної структури і навіть формального членства. Паризький Клуб відкритий для усіх країн, які є кредиторами. Щоправда, основними учасниками роботи цього клубу виступають країни-члени Організації Економічного Співробітництва і Розвитку.

Мета створення Клубу:

- спостереження за державною заборгованістю різних країн;
- проведення багатосторонніх переговорів із країнами-боржниками щодо реструктуризації їхніх боргів.

За результатами переговорів з боржниками члени Паризького Клубу підписують Узгоджений протокол, в якому, як правило, міститься:

- умова про консолідацію платежів на обслуговування боргу і прострочених платежів;
- дата, станом на яку підписані угоди про кредити, що підлягають реструктуризації;
- консолідаційний період, протягом якого повинна бути здійснена реструктуризація боргу;
- частка боргу, що підлягає реструктуризації;
- умови першого внеску за реструктуризованою заборгованістю і графік платежів.

Умови узгодженого протоколу набирають чинності тільки після того, як країна-кредитор і країна-боржник домовляться на двосторонній основі щодо переліку кредитів, які підлягають реструктуризації.

Базовими для реструктуризації з 1995 року слугують так звані Неапольські умови, доповнені Ліонськими умовами у 1996 році.

Головою Паризького Клубу традиційно є представник міністерства фінансів Франції. Секретаріат Паризького клубу знаходиться у французькому казначействі.

Лондонський Клуб (London Club) – організація найбільших банків-кредиторів. На відміну від Паризького Клубу, який займається питаннями державних боргів, Лондонський клуб регулює питання реструктуризації приватної заборгованості.

Переговори з боржником (урядом країни, яка має приватну заборгованість), як правило, веде від імені і за дорученням інших банків один представник (банк). Кожного разу в клубі збираються

тільки ті банки, які мають найбільші вимоги до боржників даної країни.

Загальні умови реструктуризації приватної заборгованості:

- країна-боржник повинна прийняти програму Міжнародного Валютного Фонду зі структурної перебудови економіки і здійснення економічних реформ;
- реструктурувати можна тільки основний борг, а всі інші прострочені суми повинні бути виплачені до моменту підписання угоди про реструктуризацію.

У Лондонському Клубі передбачено такі заходи щодо реструктуризації боргу:

- викуп зі знижкою урядом країни-боржника приватного боргу своїх компаній в іноземних банків;
- обмін боргів зі знижкою на інші активи (акції національних компаній, облігації тощо);
- скорочення платежів для обслуговування боргу й надання нових позик для виплати старих боргів.

Резюме

Міжнародні фінансово-кредитні відносини виникають між суб'єктами світового господарства з приводу міжнародної міграції капіталів у пошуках вигіднішої сфери їхнього застосування з метою отримання їхніми власниками підприємницьких прибутків, позичкових процентів чи інших вигод.

Здійснення експорту капіталу відбувається у трьох формах: експорт підприємницького капіталу, експорт позичкового капіталу, міжнародна економічна допомога. Експорт підприємницького капіталу належить до міжнародних фінансових відносин і має дві форми: прямі закордонні інвестиції (капіталовкладення в закордонні підприємства, які забезпечують інвесторові безпосередній контроль над ними і відповідний дохід) й портфельні закордонні інвестиції (вкладення капіталу в акції закордонних підприємств (без придбання контрольного пакета), облігації та інші цінні папери іноземних держав, міжнародних валютно-кредитних організацій).

Експорт позичкового капіталу належить до міжнародних кредитних відносин і виступає у формі міжнародного кредиту. Існування міжнародного ринку позичкових капіталів забезпечує акумуляцію та перерозподіл позичкових капіталів між країнами. Він охоплює такі сектори: світовий грошовий ринок (здебільшого міжбанківські операції терміном від одного дня до одного року), ринок євровалют і світовий фінансовий ринок. Найпоширенішими формами міжнародного кредиту є лізинг, факторинг, кредити за компенсаційними угодами. Крім того, він має три субформи: пільговий кредит (кредит з певними пільгами щодо терміновості, величини та форми сплати процентів), звичайний закордонний кредит і портфельні інвестиції в частині капіталовкладень у боргові цінні папери.

Як форма експорту капіталу міжнародна економічна допомога (надання капіталу в грошовій і товарній формах суб'єктами однієї країни у власність суб'єктам іншої країни на умовах безоплатності, неповернення) має дві форми: фінансова та матеріальна допомога. Експорт капіталу, як правило, має такі цілі: контролювання діяльності підприємства або частини місцевого ринку, отримання підприємницького прибутку і процентів на позичковий капітал, задоволення своїх інтересів на території даної країни.

Світовий ринок позичкових капіталів є своєрідним механізмом акумуляції та перерозподілу світових фінансових ресурсів, який діє під впливом попиту та пропозиції на позичковий капітал з боку позичальників і кредиторів із різних країн, а також є частиною ринку,

де здійснюється рух грошового капіталу між країнами на умовах повернення і сплати процентів, формується попит і пропозиція на капітал. Умовно світовий ринок позичкових капіталів поділяють на світовий грошовий ринок і світовий ринок капіталів.

Окрім економічнозмислової структури світового ринку позичкового капіталу, ще виділяють інституціональну (складеться з вкладників (тих, чії кошти акумулюються), позичальників (споживачів капіталів) і посередників (акумуляторів і постачальників капіталів)) та географічну (відображає рух капіталів між країнами, групами країн, регіонами світу переважно через міжнародні фінансові центри) його структури.

Ядром світового ринку капіталів є таке міжнародне економічне явище, як євроринок - частина світового ринку позичкових капіталів, на якому банки здійснюють депозитно-позичкові операції в євровалютах, що переказані на рахунки іноземних банків і використовуються для операцій у всіх країнах.

Формою руху позичкового капіталу у сфері МЄВ, пов'язаною з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати процентів, є міжнародний кредит, об'єктивну основу якого складають інтернаціоналізація виробництва і капіталу та інтенсифікація міжнародного поділу праці. Міжнародний кредит забезпечує перерозподіл фінансових і матеріальних ресурсів між країнами, дозволяючи використовувати їх із більшою ефективністю.

Міжнародна фінансово-кредитна система складається не тільки з міжнародних фінансово-кредитних відносин, а й з інститутів, без яких існування цих відносин просто неможливе. Інституціональне забезпечення насамперед зводиться до міжнародних фінансово-кредитних організацій, серед яких можна виділити Міжнародний Валютний Фонд і Групу Світового банку, Банк Міжнародних Розрахунків і такі організації з регулювання зовнішньої заборгованості, як Паризький і Лондонський Клуби. Також достатньо помітну роль на світовому кредитному ринку відіграють регіональні банки: Європейський Банк Реконструкції та Розвитку, Азіатський Банк Розвитку, Африканський Банк Розвитку, Міжамериканський Банк Розвитку.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає суть і які напрямки міжнародного руху капіталів?
2. Чим відрізняються прямі закордонні інвестиції від портфельних закордонних інвестицій?
3. Розкрити суть і структуру міжнародної економічної допомоги.
4. Пояснити цілі надання міжнародної економічної допомоги.
5. Яка різниця між економічнозмисловою, інституціональною та географічною структурами світового ринку позичкових капіталів?
6. Розкрити функції міжнародних кредитів відповідно до їхньої класифікації.
7. Окреслити загальну структуру системи міжнародних фінансово-кредитних організацій.
8. Яка загальна структура Групи Світового Банку та основні функції організацій, які входять у цю групу?
9. Дати загальну характеристику БМР.
10. Дати загальну характеристику АЗБР.
11. Дати загальну характеристику АфБР.
12. Дати загальну характеристику МАБР.
13. Дати загальну характеристику ЄБРР.
14. Дати основну характеристику ЧБР.
15. Показати особливості функціонування Паризького Клубу кредиторів.
16. У чому полягають особливості функціонування Лондонського Клубу кредиторів?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. - М.: ИВЦ "Маркетинг", 1997. - 196 с.
2. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2 т. - М.: Междунар. отношения, 1994.
3. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. - К: Знання, КОО, 1999. - 305 с.
4. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 160 с.
5. Воронова Є.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. - К.: КДТЕУ, 1999. - 209 с.
6. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. - К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2001. - 856 с.

7. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. – 592 с.
8. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
9. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. – Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 416 с.
10. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. – Ч.П. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
11. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, АртЕк. 2002. – 436 с.
12. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
13. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
14. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
15. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине: Практическое пособие. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
16. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
17. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
18. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
19. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К.: Либідь, 2002. – 703с.
20. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 480 с.
21. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной.— М.: Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
22. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
23. Международные экономические отношения: Учеб. Пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. – 248 с.
24. Мельник Т.М. Міжнародний рух капіталу: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 21 с.
25. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
26. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272с.
27. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
28. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-

- во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
29. Омельченко А.В. Иноземні інвестиції в Україні: Довідник з правових питань. – К.: Юрінком, 1997. – 416 с.
 30. Омельченко А.В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні. – К.: Юрінком, 1996. – 288с.
 31. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Межд. отношения, 1994. – 480 с.
 32. Основы міжнародного інвестування: Навчальний посібник / Д.Г.Лук'яненко, О.М.Мозговий, Б.В.Губський та ін. – К.: КНЕУ, 1998. – 124 с.
 33. Павлов В.В., Хоминич І.П. Кредитование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 144 с.
 34. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Проогресс, Универс, 1994. – 496 с.
 35. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристь, 1999. – 456 с.
 36. Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. проф. В.Д.Щетинина. – М.: Междунар.отношения, 1994. – 352 с.
 37. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон, 2000 – Кн.І: Міжнародна торгівля: теорія і політика. – 320 с.
 38. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.
 39. Рут, Френклін Р., Філіпенко, Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
 40. Савельев С.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504с.
 41. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991
 42. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарика, 1998. — 336 с.
 43. Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 224 с.
 44. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
 45. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354 с.
 46. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
 47. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕВ). – К.: Либідь, 1994.
 48. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 560 с.
 49. Циганкова Т.М., Гордеева Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
 50. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
 51. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.

Розділ 6

МІЖНАРОДНІ ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Загальні закономірності розвитку міжнародних трудових відносин	138
§ 2.	Міжнародна трудова міграція	141
§ 3.	Регулювання міжнародних міграційних процесів	149
	Резюме	152
	Питання для самоконтролю	153
	Список джерел інформації	154

§ 1. Загальні закономірності розвитку міжнародних трудових відносин

Програмні питання

Суть міжнародних трудових відносин.

Суть і структура світового ринку трудових ресурсів.

Причини формування надлишку робочої сили в деяких країнах чи регіонах.

Причини дефіциту трудових ресурсів у певних країнах.

Особливості динаміки професійної структури та форм зайнятості економічно активного населення країн світу.

Ускладнення технологій як фактор зростання потреби в спеціалістах високої кваліфікації.

Основні поняття

Трудові ресурси

Робоча сила

Трудові відносини

Світовий ринок праці

Світовий ринок трудових ресурсів

Демографічний бум

Приріст населення

Соціальна політика

Безробіття

Зайнятість

Нерівномірність розподілу трудових ресурсів у світі

Надлишок трудових ресурсів (робочої сили)

Дефіцит трудових ресурсів

Висококваліфіковані спеціалісти

Високотехнологічне виробництво

Ще однією формою міжнародних економічних відносин, що впливає із системи факторів виробництва, є система **міжнародних трудових відносин**, які виникають із приводу підготовки, переміщення та використання трудових ресурсів на міжнародному рівні.

Традиційно таку систему називають ринком праці, хоча для міжнародного рівня більш вдалою є назва міжнародний або світовий ринок праці. Якщо бути ще прискіпливішими до термінології, то точніше і правильніше іменувати дану систему “світовим ринком трудових ресурсів”. При цьому варто згадати, що, крім відносин, ринок включає й інфраструктуру цих відносин. Отже, **світовий ринок трудових ресурсів** – це система міжнародних відносин, які виникають із приводу постійного балансування попиту та пропозиції щодо світових трудових ресурсів, разом з інфраструктурою, пов’язаною з підготовкою, переміщенням, наймом і використанням їх, на основі нерівномірності кількісного та якісного розміщення робочої сили по світу. Іншими словами, світовий ринок трудових ресурсів – це сукупність трудових ресурсів світу, які пропонуються і купуються на міжнародній арені, інститутів, які їх готують, перевозять, використовують і відносин, які при цьому виникають.

Як і інші виробничі ресурси, трудові ресурси розміщені по світу нерівномірно, тож в одних країнах відзначається недостача робочих рук, у той час як в інших спостерігається їх надлишок. Причини формування надлишкової робочої сили в окремих країнах, регіонах:

- демографічний бум в окремих країнах (Індія, Китаї, Нігерії);
- науково-технічний прогрес виступає фактором створення техніки, яка потребує меншої обслуги;
- закриття добувних галузей унаслідок вичерпності природних ресурсів;
- недостатньо виважена соціальна політика окремих держав;
- зміни в потребах тієї чи іншої продукції, на якій спеціалізується країна.

Найбільші проблеми з безробіттям виникають у густонаселених регіонах світу і в малорозвинених країнах, що часто збігається. Густонаселеними вважаються в основному Південна і Південно-Східна Азія, Північна і Центральна Африка, північна частина Латинської Америки.

Світовий ринок трудових ресурсів постійно знаходиться в русі, тобто переживає тенденційні зміни. Основні особливості динаміки професійної структури і форм зайнятості економічно активного населення світу, а відповідно, й причини дефіциту трудових ресурсів у деяких країнах:

- у більшості розвинених країн існує чітка тенденція не тільки до зменшення приросту населення, а й до спаду;
- збільшується потреба в освічених висококваліфікованих працівниках, які можуть працювати зі складною електронною технікою, а отже, збільшується кількість людей, потреба в

- професії яких відмирає;
- у розвинених країнах настає насиченість економіки “білими комірцями”, а тому серед них також спостерігається безробіття;
 - розвиток сфери послуг сприяє створенню додаткових робочих місць і відповідній перекваліфікації працівників (але в основному молодих);
 - у розвинених країнах залишається все менше бажаючих виконувати важку малокваліфіковану “чорну роботу”, а тому з’являються вільні місця для виконання такої роботи.

Ускладнення технологій, електронізація, механізація й автоматизація процесу виробництва, розвиток і удосконалення сфери послуг, виникнення нових галузей виробництва, ускладнення самого процесу управління виробництвом – усе це разом складає причину розширення потреб у спеціалістах високої кваліфікації. На сучасному етапі з’являється дедалі більше таких технологій, працювати з якими можна тільки, маючи знання на рівні вищої освіти, тобто тепер необхідно вчитися не тільки для того, щоб стати інженером, а й для того, щоб стати простим робітником на високотехнологічному виробництві.

Маючи соціальне замовлення вузи збільшують свій потенціал, щоб випускати більше висококваліфікованих спеціалістів. Але виникає проблема в тому, що кожна фірма прагне взяти на роботу найкращих випускників вузів. Спеціалісти навіть зі знаннями на рівні нашої “четвірки” і нижче не є дефіцитом у розвинених країнах, а тому виникає досить гостра суперечність: висококваліфіковані спеціалісти потрібні, вузи розширюють свої можливості, збільшують кількість випускників до досить значних розмірів, і водночас дефіцит висококласних спеціалістів існує. Як наслідок, фірми розвинених країн ведуть активні пошуки таких спеціалістів за кордоном і, навпаки, якщо висококваліфіковані спеціалісти-іммігранти пропонують свої послуги, то фірми охоче беруть їх на роботу.

Оскільки існує нерівномірність розподілу трудових ресурсів на планеті, то існує процес переміщення трудових ресурсів між країнами, який називається трудовою міграцією.

§ 2. Міжнародна трудова міграція

Програмні питання

Співвідношення понять: міграція населення, міжнародна міграція і міжнародна міграція трудових ресурсів.

Обертова і необертова міграція.

З'ясування суті міжнародної трудової міграції.

Основні причини міграції трудових ресурсів по світу.

Структура світової системи міграційних процесів.

Основні причини нелегальної міграції.

Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції.

Проблеми "відпливу умів".

Основні експортери та імпортери трудових ресурсів

Основні поняття

Міграція населення

Національна (внутрішня) міграція

Міжнародна міграція

Необертова (кінцева, одностороння) міграція

Обертова міграція

Репатріаційна міграція

Бізнесці

Міжнародна трудова міграція (міжнародна міграція трудових ресурсів)

Легалізація

Легальна міграція

Нелегальна міграція

"Відплив умів"

Некваліфікована робоча сила

Емігрант і іммігрант

Експорт трудових ресурсів

Дискримінація іммігрантів

Явище міжнародної міграції населення досить давнє і залишило помітний слід у розвитку людства. Тут можна згадати "велике переселення народів" або хоча б те, що більша частина населення деяких країн (зокрема, США, Канади, Австралії) складається з нащадків колишніх емігрантів.

Слід розрізняти поняття “міграція населення”, “міжнародна міграція”, “національна (внутрішня) міграція”, “міжнародна обертова міграція”, “міжнародна необертова (кінцева, одностороння) міграція”, “міжнародна міграція трудових ресурсів (робочої сили) або міжнародна трудова міграція”, бо вони різні за логічними рівнями і за важливістю вивчення в рамках курсу “МЕВ” (рис. 6.1).

Міграція населення – це широке поняття, яке складається з міграції населення всередині країни (внутрішньої міграції) і міжнародної міграції населення.

У рамках нашого курсу не доцільно вивчати внутрішню міграцію, оскільки до міжнародних відносин вона не належить. Тому розглядатимемо лише міжнародну міграцію населення.

Але й *міжнародна міграція населення* – надто широке поняття для даного курсу, бо вона також має дві складові: переселення людей на постійне місце проживання в іншу країну (необертова міграція) і тимчасове переміщення трудових ресурсів (трудова міграція).

Кінцева (хоч і міжнародна) міграція не надто цікава саме в плані з’ясування мотиву переселення, оскільки люди виїжджають з метою поліпшення умов життя, а не умов реалізації трудових здібностей. Щоправда, ці два процеси часто збігаються, оскільки, знайшовши добру роботу і звикнувши до нового місця перебування, люди вже не так прагнуть повернутися на батьківщину, особливо якщо там рівень життя гірший. І, навпаки, люди переселяються на постійне проживання в іншу країну, але з різних причин не приживаються там і повертаються на батьківщину (репатріаційна міграція).

До репатріаційної міграції можна віднести й повернення колишніх біженців. У них не було мети щодо того, щоб покинути батьківщину і виїхати на постійне проживання в іншу країну, як не було спеціальної мети щодо пошуків за кордоном доброї роботи. Їх виштовхнула з країни небезпека. За кордоном біженці повинні на щось жити, а тому їм доводиться шукати легальну й нелегальну роботи, а відповідно, і вступати в міжнародні трудові відносини. Та все ж ці відносини не є визначальними для усієї системи міжнародних відносин, які пов’язані з купівлею-продажем іноземних трудових ресурсів, а тому варто, до певної міри, абстрагуватися і від репатріативної міграції.

Отже, в курсі “МЕВ” вивчається тільки міжнародна трудова міграція (міжнародна міграція трудових ресурсів – ММТР).

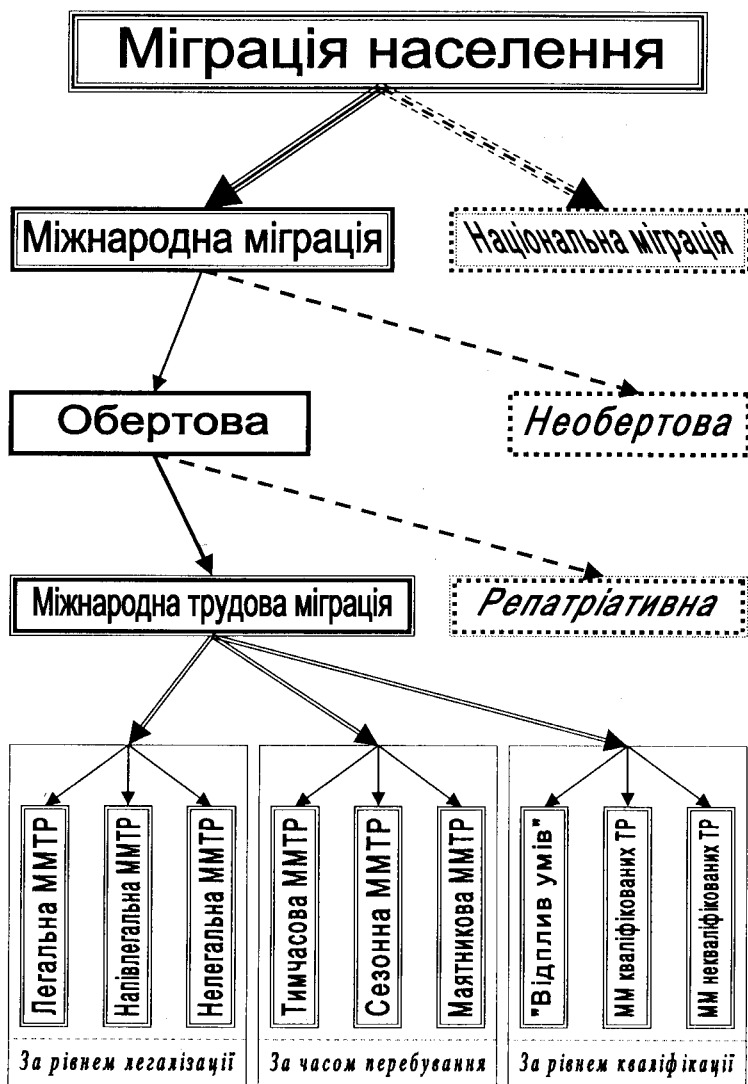


Рис. 6.1. Структура світової системи міграційних процесів.

Міжнародна трудова міграція – це переміщення працездатних людей з однієї країни в інші з метою пошуку роботи, якнайвигіднішої реалізації своєї робочої сили. Міжнародну міграцію трудових ресурсів можна визначити також як форму міжнародних економічних відносин, яка полягає в переливі трудових ресурсів з одних країн в інші і відображає процес перерозподілу трудових ресурсів між ланками світового господарства.

Основні причини зародження та існування міжнародної трудової міграції:

а) З боку країн-донорів:

- велика густина населення;
- масове безробіття;
- низький життєвий рівень;
- порівняно низька заробітна плата;
- виробнича необхідність (для спеціалістів, які працюють у країнах, що розвиваються);
- неможливість ефективної реалізації високоякісного трудового ресурсу.

б) З боку країн-реципієнтів:

- потреба в додатковій висококваліфікованій робочій силі;
- потреба в додатковій дешевій (для простої, некваліфікованої роботи) і мобільній робочій силі;
- порівняно висока заробітна плата.

Загальні фактори, що сприяють розвитку міграційних процесів:

- висока швидкість розповсюдження інформації;
- бурхливий розвиток міжнародних пасажирських сполучень;
- розвиток засобів комунікації.

Міжнародна трудова міграція має декілька форм та видів і класифікується за такими критеріями:

- за рівнем легалізації;
- за часом перебування й виконання певної кількості робіт за кордоном;
- за рівнем кваліфікації.

За рівнем легалізації міжнародна трудова міграція ділиться на три види:

- легальна міжнародна міграція трудових ресурсів (офіційна робота за контрактом з усіма атрибутами легальності);
- напівлегальна ММТР (перебування в країні легальне, а робота нелегальна по відношенню до властей, тобто робота в тіньовому секторі);
- нелегальна ММТР (нелегальне перебування, й нелегальне виконання робіт).

За часом перебування за кодом ММТР має такі види:

- тимчасова (звичайне наймання на роботу на певний кількарічний термін);
- сезонна (робота, пов'язана із сільським господарством чи іншими сезонними видами виробництва);
- маятникова (періодичні поїздки, які притаманні прикордонним регіонам, або поїздки на відносно короткий термін із поверненням для відкриття нових віз).

За рівнем кваліфікації ММТР також ділиться три види:

- міграція висококваліфікованих трудових ресурсів (тут мається на увазі переміщення носіїв глибоких знань і умінь наукового та інженерного рівня, відомий під назвою “відплив умів”);
- міжнародна міграція кваліфікованої робочої сили (це міграція робітників, які володіють знанням і навичками щодо виконання тих чи інших кваліфікованих робіт);
- міжнародна міграція некваліфікованої робочої сили (це переміщення людей, які можуть виконувати тільки ті види нескладних робіт, які не потребують попередніх знань і навичок).

Окремо варто акцентувати увагу на такому поширеному явищі, як нелегальна міграція, адже саме з ним пов'язані основні проблеми, які існують у царині міжнародних трудових відносин. Нелегальна міжнародна трудова міграція формується під впливом цілого комплексу причин. Виділяють такі найпоширеніші серед них:

- відсутність чіткої імміграційної політики або відсутність адміністративної інфраструктури її реалізації;
- юридична некваліфікованість (юридичне невігластво) мігрантів, що не дозволяє діяти у відповідності до існуючого міграційного законодавства;
- складний або суперечливий характер процедури легалізації;
- попередні тасмні домовленості між потенційними мігрантами та їхніми наймачами.

Наявність нелегальних іммігрантів зумовлює існування ряду економічних і, особливо, соціальних проблем у країні-реципієнті, які рано чи пізно вимагатимуть свого розв'язання засобами збалансованої імміграційної політики.

Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції мають як позитивні, так і негативні сторони. Насамперед, в основному виграють самі мігранти, оскільки вони, як правило, направляються в інші країни з метою поліпшення свого економічного становища, що їм зрештою і вдається. Цей процес позитивний для підприємців, які наймають на роботу іноземців (логіка тут проста: якби їм не було це

вигідно, то вони цього б не робили). Вони отримують дешеву робочу силу, яка до того ж не має профспілкового захисту, а якщо іммігрант нелегальний, то він обходиться ще дешевше.

Виграє від міжнародної трудової міграції і країна-імпортер трудових ресурсів:

- країна отримала готових спеціалістів;
- отримала дешеву, як правило, молоду робочу силу;
- прискорення економічного зростання;
- зростання державного бюджету.

Має неабиякий вииграш і країна-експортер трудових ресурсів:

- експорт трудових ресурсів, як і всякий інший експорт, приносить країні певний зиск (у цьому випадку – валютні перекази емігрантів своїм сім'ям). Переказані грошові суми, яка правило, в банках країни-експортера обмінюються на національну валюту, а отже, іноземна валюта залишається в цих банках. Деякі країни від експорту трудових ресурсів отримують майже такі ж за величиною доходи, як і доходи від інших видів експорту, а то й більші. Серед них: Йорданія, Пакистан, Єгипет, Індія, Португалія, Туреччина.
- експортом трудових ресурсів країна послаблює проблему безробіття;
- ротаційний характер еміграції, тобто повернення на батьківщину одних і еміграція інших, приводить (із часом) до того, що кваліфікація і досвід місцевих спеціалістів загалом зростають.

Окремо слід зазначити, що виграє від міжнародної трудової міграції все світове господарство. Справа в тому, що переміщення трудових ресурсів оптимізує їхнє використання, яке, у свою чергу, збільшує ефективність світової економіки і сприяє зростанню світового валового продукту.

До негативних ознак міжнародної трудової міграції, насамперед, відносять:

- прояв певної дискримінації іммігрантів, нелегальних;
- існування фізичної, моральної та іншого роду небезпеки, що чатує на мігрантів;
- поглиблення проблеми пошуку місця роботи для місцевого населення країни-імпортера робочої сили;
- певний програш підприємців країни-експортера, які втрачають, до певної міри, можливість мати широкий вибір робочої сили, особливо висококваліфікованої.

Негативні наслідки міжнародної трудової міграції для країн-імпортерів трудових ресурсів:

- виникнення додаткових проблем, пов'язаних із соціальним захистом іммігрантів;
- відтік національної валюти за кордон у вигляді переказів;
- втрата вишколених спеціалістів при репатріації мігрантів, тобто при поверненні мігрантів на батьківщину ще в працездатному віці.

Негативні наслідки міжнародної трудової міграції для країн-експортерів трудових ресурсів:

- втрата на деякий час висококласних спеціалістів (проблема “відпливу умів”);
- втрата класних підготовлених спеціалістів;
- додаткові витрати з бюджету на підготовку нових спеціалістів;
- виникнення тимчасової тенденції до спаду темпів економічного зростання.

Отже, стверджувати про позитивність чи негативність міжнародної трудової міграції не можна, а потрібно проводити ретельний аналіз у кожному конкретному випадку не тільки щодо кожної країни, а й до окремих регіонів окремих країн.

Міграційні процеси відбуваються про всьому світу і мають багатовекторну спрямованість, але на світовому ринку трудових ресурсів склалися чітко визначені центри, куди в основному стікаються трудові ресурси.

Основні експортери та імпортери трудових ресурсів:

а) *США і Канада.* Там іммігранти складають понад 8% (близько 18 млн. чоловік) працюючого населення. З'їжджаються у США і Канаду іммігранти з усього світу, але найбільшу частку серед них складають вихідці з північної частини Латинської Америки та Південно-Східної Азії. Бувають роки, коли до США за рік прибувають додатково понад 500 тис. офіційних іммігрантів і стільки ж нелегальних, а вибуває до 200 тис.

б) *Західна Європа.* Загальна кількість працюючих іммігрантів складає близько 20 млн. чоловік. Найбільше їх приваблюють Люксембург, Сполучне Королівство, Німеччина, Швейцарія, Франція, Бельгія, Нідерланди. У Франції та Німеччині частка іммігрантів серед працюючих складає понад 8%, а в Люксембурзі і Швейцарії – понад 30%. У Західну Європу, в основному, їдуть на заробітки вихідці із Середземномор'я, з Центральної Африки, з Середнього Сходу, з країн Карибського басейну, а останніми роками зростає і великий потік трудових мігрантів із Центральної та Східної Європи. Значний процент мігрантів складають і самі західноєвропейці. З Португалії в середньому на рік емігрує 11% працездатного населення, з

Греції – 6%, з Іспанії – 5%, з Італії – до 4%.

в) *Близький Схід*. Сюди стягується в середньому до 6 млн. іммігрантів. Найчастіше на Близький Схід їдуть із Пакистану, Індії, Республіки Корея, з Філіппін, В'єтнаму. Найбільшою часткою іноземних працівників виділяються Об'єднані Арабські Емірати (97% від усіх працюючих), Катар (95,5%), Кувейт (86,5%), Оман (70%), Саудівська Аравія (60%), Бахрейн (51%).

г) *Латинська Америка*. Кількість іммігрантів тут складає 5–7 млн. чоловік. Найпривабливіші Аргентина та Венесуела. В основному туди емігрують з сусідніх країн, але також багато вихідців з Азії та Африки.

г) *Австралія*. Це традиційний центр міграції, який забезпечує іммігрантам понад 3% робочих місць. Основними постачальниками трудових ресурсів сюди є Азія (особливо Південно-Східна) і Європа (в основному Центральна і Східна).

д) *Азіатсько-Тихоокеанський регіон*. Основними імпортерами трудових ресурсів тут є Японія, Республіка Корея, Бруней, Гонконг, Малайзія, Тайвань, Сінгапур, а головними експортерами – В'єтнам, Лаос, Таїланд, Філіппіни, Китай, Індія.

е) *Західна Африка*. Головними споживачами трудових ресурсів у цьому регіоні є країни Маг рибу. Економічні можливості Лівії були б набагато обмеженішими, якби там не працювали іммігранти, зокрема вихідці з інших частин Африки.

є) *Південна Африка*. Цей центр міграції, як, між іншим, і Західна Африка, приваблює трудові ресурси з Центральної та Східної Африки.

§ 3. Регулювання міжнародних міграційних процесів

Програмні питання

Міжнародне адміністративно-правове й економічне регулювання.
Одно-, дво-, багатосторонні угоди щодо регулювання міграційних процесів у рамках інтеграційних угруповань і між окремими країнами.

Програми стимулювання еластичності ринку праці та забезпечення зайнятості населення.

Роль міжнародних організацій у регулюванні міграційних процесів.

Міжнародна організація праці.

Основні завдання МОП.

Основні поняття

Міграційні квоти

Одностороннє регулювання

Двостороннє регулювання

Багатостороннє регулювання

Здоров'я мігрантів

Права мігрантів

Поліпшення умов праці

Слід розрізняти міжнародне адміністративно-правове регулювання та міжнародне економічне регулювання міграційних процесів.

Адміністративно-правове регулювання міжнародної трудової міграції передбачає:

- установлення правових норм, які згладжують спірні моменти міграційного процесу;
- установлення міграційних квот;
- установлення меж можливостей мігрування (наприклад, щодо кримінальних елементів, наркоманів);
- депортація нелегальних мігрантів.

Економічне регулювання:

- установлення митних внесків чи бар'єрів;
- установлення відповідних візових ставок;

- регулювання заробітної плати мігрантів;
- запровадження різного роду штрафних ставок.

Розглядають одно-, дво- і багатостороннє міжнародне регулювання міграційних процесів.

Одностороннє міжнародне регулювання – це державне регулювання переміщенням трудових ресурсів у відповідності до власних інтересів і без обов'язкового узгодження з іншими державами. *Двостороннє регулювання* – це регулювання міграційних потоків на основі двосторонніх міждержавних угод. Філіппіни, наприклад, мають двосторонні угоди з питань міграції з 25 країнами. У цьому випадку то є одна з найефективніших форм регулювання.

Багатостороннє регулювання міграційних процесів – це регулювання, яке базується на підписанні міжнародних угод, конвенцій на регіональному чи загальносвітовому рівні, а також на домовленостях, що приймаються в межах окремих інтеграційних угруповань.

У рамках багатостороннього регулювання провідну роль відіграють міжнародні організації. Звичайно, основні правові норми регулювання міжнародних трудових міграційних процесів визначаються й контролюються Міжнародною Організацією Праці, про яку йтиметься в наступному параграфі. Підготовкою кадрів для світової економіки, зростанням кваліфікаційного рівня трудових ресурсів світу відає ЮНЕСКО. Питання, пов'язані зі здоров'ям мігрантів, знаходяться у віданні Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я. Світова Організація Інтелектуальної Власності, зі свого боку, регламентує забезпечення прав мігрантів спеціалістів на їхню інтелектуальну власність. Набирає ваги Міжнародна Організація з Міграції, яка намагається охопити основні проблеми регулювання міжнародних міграційних процесів. І все ж, характерною особливістю міжнародного регулювання міграційних процесів є те, що пріоритети в цій галузі віддаються національним державам, а тому двосторонні міждержавні угоди і мають найбільше поширення.

Міжнародна Організація Праці – МОП (International Labor Organization - ILO) – це міжнародна міжурядова організація, яка з 1946 року є спеціалізованим закладом ООН, а створено її в 1919 році. МОП об'єднує 171 країну. Україна була (з 1954 року) і залишається членом цієї організації, але ще не всі документи підписала.

Основні завдання МОП:

- захист інтересів і прав трудящих;
- підвищення життєвого рівня трудящих;
- поліпшення умов праці;
- захист від професійних захворювань;

- захист прав працівників-мігрантів;
- сприяння зайнятості мігрантів;
- сприяння поліпшенню соціального статусу мігрантів.

МОП розробляє міжнародні конвенції (міжнародні договори зі спеціальних питань) і рекомендації щодо умов праці та життя працюючих. Конвенції та рекомендації МОП складають "Міжнародний кодекс праці". Кілька конвенцій спеціально присвячені регулюванню прав працюючих мігрантів. В одній із таких конвенцій стверджується, що держави-члени МОП зобов'язані зберігати за місцем проживання працівника-мігранта права на отримання соціальних виплат, зароблених на місці найму (в тому числі і в іноземній країні). До зазначених виплат належать:

- оплата медичного обслуговування;
- грошова допомога при хворобі;
- грошова допомога материнству;
- грошова допомога при інвалідності;
- грошова допомога при старості;
- грошова допомога при втраті годувальника;
- грошова допомога у випадку каліцтва;
- грошова допомога у випадку професійного захворювання;
- виплати у випадку безробіття;
- виплати на сім'ю.

Керівні органи МОП:

- а) Генеральна конференція – це вищий орган, що збирається раз на рік;
- б) Адміністративна рада – головний виконавчий орган, який вибирається на Генеральній конференції на трьохрічний термін;
- в) Міжнародне бюро праці – постійно діючий секретаріат МОП. Штаб-квартира знаходиться в м. Женеві (Швейцарія).

Резюме

Світовий ринок трудових ресурсів постійно знаходиться в русі та переживає тенденційні зміни. Формою МЕВ, що впливає з системи факторів виробництва, є система міжнародних трудових відносин, які виникають з приводу підготовки, переміщення та використання трудових ресурсів на міжнародному рівні. На світовому ринку трудових ресурсів відбувається постійне балансування попиту та пропозиції щодо світових трудових ресурсів унаслідок нерівномірності кількісного та якісного розміщення робочої сили по світу, що зумовлює недостачу робочої сили в одних країнах та надлишок в інших. Як правило, найбільші проблеми з безробіттям виникають у густонаселених регіонах світу і в малорозвинених країнах. Процеси ускладнення технологій і виробництва, розвиток і удосконалення сфери послуг, виникнення нових галузей виробництва, ускладнення самого процесу управління виробництвом тощо підвищують вимоги до кваліфікації трудових ресурсів. На сучасному етапі чимраз з'являється більше таких технологій, працювати з якими можна тільки маючи знання на рівні вищої освіти.

Нерівномірність розподілу трудових ресурсів на планеті спричиняє переміщення трудових ресурсів між країнами з метою пошуку роботи та найвигіднішої реалізації своєї робочої сили. Міжнародна трудова міграція є формою МЕВ, яка полягає в переливі трудових ресурсів з одних країн в інші і відображає процес перерозподілу трудових ресурсів між ланками світового господарства. Окремо варто акцентувати увагу на такому поширеному явищі, як нелегальна міграція, адже саме з ним пов'язані основні проблеми, які існують у сфері міжнародних трудових відносин. Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції мають як позитивні, так і негативні сторони. Загалом, можна констатувати, що від міжнародної трудової міграції виграє все світове господарство, оскільки переміщення трудових ресурсів оптимізує їхнє використання, яке, у свою чергу, збільшує ефективність світової економіки і сприяє зростанню світового валового продукту.

Міграційні процеси відбуваються по всьому світу, мають багатовекторну спрямованість і потребують відповідного регулювання. Існує міжнародне адміністративно-правове регулювання, що передбачає установлення правових норм, які згладжують спірні моменти міграційного процесу, та міжнародне економічне регулювання міграційних процесів (установлення митних внесків, бар'єрів, відповідних візових ставок, регулювання заробітної плати мігрантів і запровадження різного роду штрафних санкцій).

У рамках багатостороннього регулювання провідну роль

відіграють міжнародні організації, такі як Міжнародна Організація Праці (визначає і контролює основні правові норми регулювання міжнародних трудових міграційних процесів), ЮНЕСКО (підготовка кадрів для світової економіки, зростанням кваліфікаційного рівня трудових ресурсів світу), Всесвітня Організація Охорони Здоров'я (питання, пов'язані зі здоров'ям мігрантів), Світова Організація Інтелектуальної Власності (регламентує забезпечення прав мігрантів спеціалістів на їхню інтелектуальну власність). Набирає ваги Міжнародна Організація з Міграції, яка намагається охопити основні проблеми регулювання міжнародних міграційних процесів. Характерною особливістю міжнародного регулювання міграційних процесів є те, що пріоритети в цій сфері віддаються національним державам, а тому найбільш поширені двосторонні міждержавні угоди.

Питання для самоконтролю

1. Розкрити суть міжнародних трудових відносин.
2. Що таке світовий ринок трудових ресурсів?
3. Окреслити причини формування надлишкової робочої сили.
4. Чому існує дефіцит трудових ресурсів?
5. Пояснити процес зростання попиту на висококваліфікованих спеціалістів.
6. Чим відрізняються поняття “міграція населення” і “міграція трудових ресурсів”?
7. Які основні причини міжнародної міграції трудових ресурсів?
8. Охарактеризувати форми і види міжнародної трудової міграції.
9. Які причини існування нелегальної міграції?
10. Окреслити основні соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції.
11. Хто є основними експортерами трудових ресурсів у світі?
12. Назвати основних імпортерів трудових ресурсів у світі.
13. Які заходи використовуються при адміністративно-правовому регулюванні міжнародної трудової міграції?
14. Що входить у систему економічного регулювання міжнародної трудової міграції?
15. Яку роль в регулюванні ММТР відіграють міжнародні організації?
16. Окреслити основні завдання Міжнародної Організації Праці.

Джерела інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. - М.: ИВЦ "Маркетинг", 1997. - 196 с.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 160 с.
3. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990 (пер. с фр.). - М.: Наука, 1994. - 413 с.
4. Воронова Є.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. - К.: КДТЕУ, 1999. - 209 с.
5. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. - Мн.: «Ураджай», Интерпрессервис, 2001. - 592 с.
6. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. - М.: Дело Лтд, 1994. - 784 с.
7. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. - Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. - М.: Международные отношения, 1997. - 416 с.
8. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. - Ч.ІІ. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. - М.: Международные отношения, 1999. - 488 с.
9. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. - 436 с.
10. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. - Львів: Львівська політехніка, 1999. - 267 с.
11. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. - М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. - 799 с.
12. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине (практическое пособие). - К.: СПЛАЙН, 1998. - 220 с.
13. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. - М.: Прогресс, 1992. - 520 с.
14. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - 727 с.
15. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. - К.: КНЕУ, 1999. - 73 с.
16. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. - М.: Республика, 1992
17. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. - 368 с.
18. Международные экономические отношения: Учеб. Пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. - СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1996. - 248 с.
19. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. - К.: Либідь, 1992
20. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. - М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. - 272с.
21. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. - М.: Юристъ,

1999. – 734 с.
22. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
 23. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. — М.: Межд. отношения, 1994. - 480 с.
 24. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, Универс, 1994.— 496 с.
 25. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.
 26. Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. проф. В.Д.Щетинина. — М.: Междунар.отношения, 1994. - 352 с.
 27. Пузакова Е.П., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия. — М.: Приор, 1996. -303 с.
 28. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч.посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000 – Кн.І: Міжнародна торгівля: теорія і політика. – 320 с.
 29. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.
 30. Савельев С.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504с.
 31. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991
 32. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарика, 1998. — 336 с.
 33. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. — М.: Новый Юрист, 1998. — 104 с.
 34. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — М.: ИПФРА-М, 1998. – 256 с.
 35. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995. – 354 с.
 36. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник/ Під заг. ред. А.І.Кредісова. — К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
 37. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). – К.: Либідь, 1994.
 38. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 560 с.
 39. Циганкова Т.М., Гордесва Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
 40. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
 41. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 1996. – 203с.
 42. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.П.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.

Розділ 7

МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Суть системи міжнародного науково-технічного співробітництва і основні елементи її структури	157
§ 2.	Міжнародне науково-технічне ліцензування ..	165
§ 3.	Міжнародний інжиніринг	168
§ 4.	Міжнародні міжвузівські наукові та освітянські взаємини	172
	Резюме	174
	Питання для самоконтролю	176
	Список джерел інформації	176

§ 1. Суть системи міжнародних науково-технічних відносин і основні елементи її структури

Програмні питання

Визначення суті міжнародних науково-технічних відносин (МНТВ).
 Особливості структури МНТВ.
 Координаційні міжнародні програми спільних наукових досліджень.
 Пріоритетні напрямки розвитку МНТВ.
 Визначення суті інтелектуальної власності.
 Об'єкти інтелектуальної власності.
 Патентування: доцільність, значення, межі, міжнародний аспект.
 Know-how як нові знання.
 Основні критерії патентоспроможності винаходу.
 Права володаря патенту.
 Значення патентного захисту для реалізації продукції.
 Поле дії патенту.
 Причини відмови від патентування.
 Розбіжності правил патентування на міжнародному рівні.
 Міжнародні форми передачі технологій.
 Мета створення Світової Організації Інтелектуальної Власності.

Основні поняття

Наука
Техніка
Технології
Міжнародне науково-технічне співробітництво
Науково-технічна інформація
Науково-технічне прогнозування
Інтелектуальна власність
Об'єкт інтелектуальної власності
Know-how
Науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки
Патент
Патентоспроможність винаходу
Оригінальний винахідник
Першовідкривач
Передача технологій

Як і всі форми міжнародних економічних відносин, міжнародні науково-технічні відносини мають проблему чіткості виділення з-поміж інших форм. Наглядно сферу існування міжнародних науково-технічних стосунків можна зобразити у вигляді схеми (рис. 7.1.)

Але наведена схема тільки вказує, що міжнародні науково-технічні відносини знаходяться в тій частині міжнародних економічних відносин, яка перетинається з наукою й технікою, а проблему виділення МНТВ як окремої форми МЕВ не розв'язує. Адже важко визначити межу, де б закінчувалося виробниче співробітництво і починалося науково-технічне.

Нелегко чітко визначитися, куди віднести підготовку висококваліфікованих кадрів, здатних працювати з новими технологіями і створювати ще новіші, модерніші. З одного боку, людина, робоча сила якої розвивається разом із розвитком науки і техніки, може в такій якості вивчатись у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва (МНТС), а з іншого боку, робоча сила – це трудовий ресурс, що належить до міжнародних трудових відносин як ще одної форми МЕВ.

Ще більше переплетіння помітне між міжнародним науково-технічним співробітництвом і міжнародними торговими відносинами, а особливо, – між МНТС і світовим ринком послуг. Наприклад, до МНТС ми відносимо міжнародний інжиніринг, який значною мірою пов'язаний із наукою й технікою, але за формою це економічне явище є послугою. До МНТС ми віднесли також таке явище, як міжнародне науково-технічне ліцензування, яке відоме ще під назвою міжнародна ліцензійна торгівля. До того ж, передача технологій відбувається у формі купівлі-продажу.

Розуміючи умовність виділення МНТС в окрему форму міжнародних економічних відносин, пропонуємо таке визначення:

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це форма МЕВ, яка являє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі й існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених, намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах і угодах.

Оскільки запропоноване визначення ще не відображає повного змісту даного міжнародного економічного явища, то варто розглянути структуру МНТС, яка містить:

- координацію міжнародних програм спільних наукових і технічних досліджень;
- кооперацію при здійсненні науково-технічних досліджень;
- міжнародне науково-технічне ліцензування;
- поглиблення й удосконалення співробітництва у сфері

науково-технічної інформації;

- міжнародний інжиніринг, співробітництво з приводу проведення допроектних досліджень і складання проекту на основі науково-технічних знань, а також консультації при виконанні проєктів;
- співробітництво в підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів, тісні міжнародні стосунки між вищими навчальними закладами;
- проведення міжнародних наукових і науково-технічних конференцій, симпозіумів, семінарів;
- вирішення окремих важливих наукових і технічних проблем шляхом спільного планування між зацікавленими країнами;
- створення й функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій, лабораторій, конструкторських бюро;
- проведення взаємних міждержавних консультацій з питань науково-технічної політики;
- розробка науково-технічних прогнозів.

Якщо ж виходити з позицій міжнародних економічних відносин, то за тим же алгоритмом, що й для всяких МЄВ, можна запропонувати таке визначення *міжнародних науково-технічних відносин* – це відносини, які виникають між людьми з різних країн з приводу виробництва, обміну і споживання ідей і на основі міжнародного поділу праці в умовах обмеженості науково-технічних ресурсів, безмежності потреб.

При цьому слід підкреслити, що розвиток МНТС має чітку базову причину свого існування: нерівномірність розвитку науково-технічного прогресу у світі. Адже у зв'язку з наявністю різниці в технічній і технологічній озброєності різних країн технології переміщуються з країни в країну.

Пріоритетні напрямки розвитку міжнародних науково-технічних відносин:

- електронізація, автоматизація, роботизація виробничих процесів;
- надійне мирне використання атомної енергії;
- створення нових видів конструкційних матеріалів;
- розширення практичного використання біотехнології та генної інженерії;
- космічні дослідження.

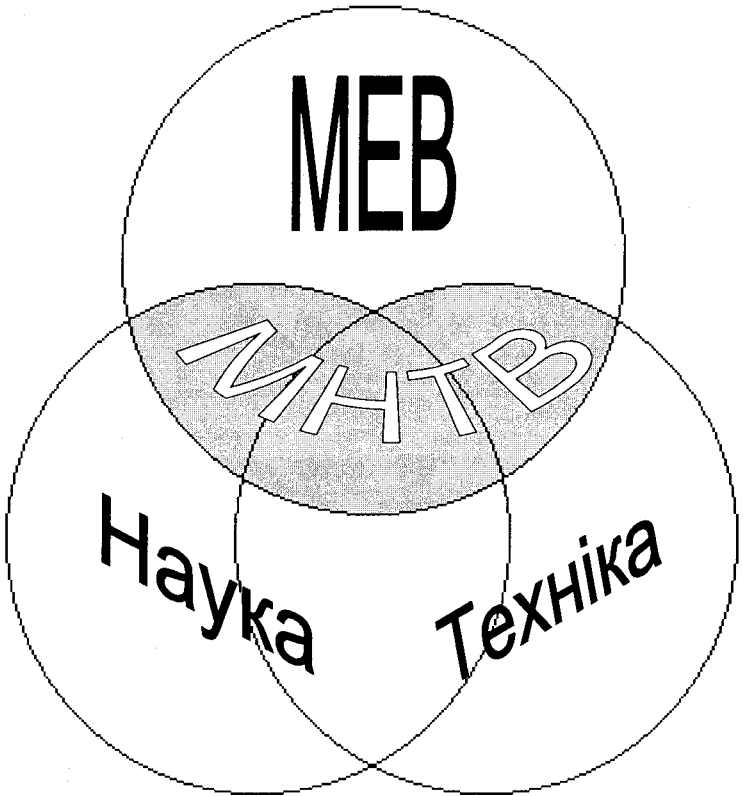


Рис. 7.1. Множинна суть міжнародного науково-технічного співробітництва

Окремо слід розглянути поняття інтелектуальної власності. У літературі під інтелектуальною власністю інколи розуміють не відносини як такі, а об'єкти, з приводу яких виникають ці відносини. Але коректніше визначати *інтелектуальну власність* через відносини, які виникають між людьми з приводу присвоєння, володіння, користування і розпорядження результатами розумової діяльності.

Предметом (об'єктом) інтелектуальної власності в широкому розумінні називають новітні технології, а взагалі до об'єктів інтелектуальної власності відносять: наукові відкриття, винаходи, виробничий та інший досвід, know-how, дослідні або промислові зразки устаткування, апаратури, інструментів, технологічних ліній та іншої техніки, технічна документація, способи виробництва й технологічних процесів, мистецькі твори тощо.

З точки зору юриспруденції, *інтелектуальна власність* – це володіння виключним правом, яке визначає виключення й обмеження доступу, передання, контролю та відповідальності щодо об'єкта інтелектуальної власності. Свідченням інтелектуальної власності є патент або авторське свідоцтво.

Патент – це документ, який видається компетентним державним органом на певний термін винахіднику чи його правонаступнику, де засвідчується авторство і виключне право на винахід.

Варто зазначити, що know-how (по-англійськи – “знати як”) як об'єкт інтелектуальної власності не пов'язаний із патентуванням. Це видно з визначення: *know-how* – це сукупністю технічних, економічних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок, виробничого чи іншого досвіду, необхідна для організації того чи іншого виду діяльності (частіше виробництва), але не запатентована.

Зауважимо, що на практиці термін “know-how”, як і термін “технології”, досить часто використовують у широкому розумінні, а тому можна навести ще одне визначення: *know-how* – це узагальнюючий термін для різних секретів виробництва, повністю або частково конфіденційних знань, відомостей науково-технічного, економічного, адміністративного, фінансового чи методологічного характеру, використання якого забезпечує певні переваги особі чи фірмі, що їх здобули чи ними оволоділи.

Що ж стосується патенту, то він захищає права володаря не тільки від місцевих, а від іноземних конкурентів і діє, насамперед, на території тієї країни, де видавався. Але між країнами укладаються угоди з патентування, які розширюють територію захисту.

Основні критерії патентоспроможності винаходу:

- новизна;
- наявність винахідницької творчості;
- здатність бути застосованим у практичній діяльності.

Якщо об'єктом дії патенту є виріб, то комусь іншому, крім власника, не дозволяється:

- виготовляти такий виріб;

- пропонувати до продажу;
- застосовувати.

Якщо об'єктом патенту є спосіб, то комусь іншому не дозволяється:

- застосовувати цей спосіб самому;
- пропонувати його до використання комусь;
- пропонувати до продажу продукт, безпосередньо виготовлений цим способом;
- застосовувати такий продукт;
- імпортувати його.

Нерідко винахідники відмовляються від подання заявки на патентування. Причини цього такі:

- труднощі зі встановленням факту порушення патенту;
- висока вартість актів, спрямованих проти порушень патентів;
- надзвичайно довга і складна процедура подання заявок;
- високе патентне мито;
- високі гонорари нотаріальних повірених;
- короткий життєвий цикл виробу або технологічного процесу;
- високий рівень промислового шпionажу.

До того ж проблема міжнародного патентування полягає в тому, що в різних країнах по-різному побудовані правила щодо патентування. Наприклад, у США Патентне бюро, згідно з патентним правом, повинно вирішити, хто перший, істинний та оригінальний винахідник чи першовідкривач, і при цьому час подання заявки не відіграє ролі, а важливо, хто перший винайшов. У європейських же країнах використовується система, згідно з якою той, хто першим подав заявку, той і визнається винахідником і йому видається патент. При цьому першовідкривач досить часто залишається невідомим, а подавець заявки пожинає плоди винаходу.

Розбіжності існують як у термінах подання заявок, так і в термінах дії патентів. У Канаді термін дії патенту коротший, ніж у США, а тому канадські виробники, після закінчення терміну дії якогось патенту, за нормами їхнього права, можуть вільно виробляти нову продукцію й експортувати її, конкуруючи з американськими законами. Крім розбіжностей патентних законів і права, в різних країнах є ще одна проблема – це швидкий розвиток технологій. Зволікання зі впровадженням нових запатентованих виробів чи технологій призводить часом до величезних збитків, оскільки з'являються новіші, продуктивніші вироби чи технології.

Захист патентних прав на міжнародному рівні регулюється Світовою Організацією Інтелектуальної Власності (СОІВ), яка у своїй діяльності, серед інших, використовує домовленості, досягнуті на

Паризькій конференції про захист промислової власності, до якої на сьогодні вже приєдналося близько 100 країн. Особлива увага при цьому звертається на боротьбу з недобросовісною конкуренцією. Зокрема, в матеріалах Паризької конференції зазначається, що забороняються:

- неправдиві твердження при здійсненні комерційної діяльності, які здатні дискредитувати підприємство, продукти, промислову чи торговельну діяльність конкурента;
- посилення, зауваження, вказівки чи твердження, використання яких при здійсненні комерційної діяльності може ввести в оману громадськість щодо характеру, способу виготовлення, властивостей, придатності до застосування або кількості товарів.

Основні міжнародні форми передавання технологій:

- продаж підпатентних об'єктів;
- міжнародне (науково-технічне) ліцензування;
- міжнародний інжиніринг;
- спільне проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР). науково-виробнича кооперація суб'єктів із різних країн;
- іноземні інвестиції у вигляді технологічних потоків, особливо прямі інвестиції, що здійснюються транснаціональними корпораціями у свої власні структури з метою будівництва, реконструкції чи модернізації фірм;
- міжнародні міжвузівські стосунки, що супроводжуються обміном спеціалістами, вченими, викладачами, студентами й аспірантами й аспірантами;
- наукові конференції, симпозіуми, семінари, що проводяться на міжнародному рівні;
- створення комп'ютерних банків даних про різні наукові та технічні досягнення, як і створення різного роду довідникової та іншої інформаційної літератури;
- міграція спеціалістів і вчених.

Що стосується НДДКР, то вони являють собою особливу сферу пошуків на перетині прикладних наук і практики, де досягнення науки використовуються для створення нових технологічних процесів, конструкцій, промислових матеріалів.

Серед великої кількості міжнародних організацій, що діють у царині міжнародного науково-технічного співробітництва, помітно вирізняється *Світова Організація Інтелектуальної Власності – COIB (World Intellectual Property Organization – WIPO)*. Це міжурядова організація, яка має статус спеціалізованого закладу ООН.

СОІВ було засновано в 1970 році. Штаб-квартира знаходиться в Женеві (Швейцарія). Має понад 160 членів.

Мета створення:

- ♦ сприяти охороні інтелектуальної власності в усьому світі шляхом розвитку співробітництва держав та взаємодії з будь-якою іншою міжнародною організацією;
- ♦ забезпечення управління союзами, що входять до структури СОІВ.

До найбільш відомих структурних елементів (союзів) СОІВ належать:

- Паризька конвенція з охорони промислової власності (Паризький Союз);
- Договір про патентну кооперацію (Союз РСТ);
- Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків (Мадридський Союз);
- Союз міжнародної патентної класифікації;
- Брюссельська конвенція про розповсюдженні сигналів, які містять програми, що передаються через супутники.

Усього таких союзів 17.

Діяльність СОІВ багатопланова і багатогранна. У її обов'язки входять:

- розробка нових міжнародних угод та проектів щодо гармонізації національних патентних законодавств;
- забезпечення міжнародної реєстрації деяких об'єктів інтелектуальної власності;
- збір і поширення наукової, технічної та іншої інформації;
- випуск спеціальних періодичних видань;
- сприяння в підготовці кадрів для країн, що розвиваються;
- створення типових законів про винаходи, промислові зразки, товарні знаки та інші об'єкти промислової власності;
- створення й удосконалення діяльності компетентних установ у галузі охорони промислової власності;
- сприяння в розвитку національної винахідницької діяльності;
- сприяння одержанню країнами, що розвиваються, на пільгових умовах передової іноземної технології;
- створення фондів описів іноземних патентів.

Зазначимо, що Україна є членом СОІВ з 1970 року, тобто вона одною з перших стала членом цієї світової організації.

§ 3. Міжнародне науково-технічне ліцензування

Програмні питання

Суть ліцензування.
Міжнародна ліцензійна угода та її види.
Види ліцензійних винагород.
Доцільність продажу технологій.
Об'єкти міжнародного ліцензування.
Структурні зміни світового ринку ліцензій.
Фактори попиту і пропозиції на світових ринках ліцензій.

Основні поняття

Міжнародна ліцензійна торгівля
Ліцензіар
Ліцензіат
Ліцензія
Ліцензійна угода
Патентна чистота
Виключні права
Моральне старіння об'єкта угоди

Міжнародне ліцензування є структурним елементом системи міжнародних науково-технічних відносин, що виступає у вигляді міжнародної ліцензійної торгівлі, тобто у вигляді обміну (передачі, видачі) ліцензій на винаходи, технологій, включаючи угоди щодо know-how.

У світовій термінології продавець науково-технічної ліцензії чи нових знань називають *ліцензіаром*, а покупця – *ліцензіатом*. *Ліцензія* ж – це дозвіл, який видається ліцензіаром ліцензіату на промислове і/або комерційне використання винаходу протягом обумовленого терміну за винагороду.

Як і всякі міжнародні торговельні обмінні операції, ліцензійна торгівля на світовому ринку здійснюється шляхом укладання угод. *Ліцензійна угода*, відповідно, є угодою про передачу (надання) прав на

використання об'єктів інтелектуальної власності. Ліцензійні угоди передбачають комплексну передачу одного або кількох винаходів, інноваційних технологічних об'єктів і зв'язаних з ними know-how.

Основні види ліцензійних угод:

- *проста ліцензія* (ліцензіар дозволяє на певних умовах використовувати винахід або know-how, залишаючи при цьому за собою право, як самостійного користування об'єктом даного ліцензування, так і видання аналогічних за умовами ліцензій іншим зацікавленим особам);

- *виключна ліцензія* (ліцензіат отримує виключні права на використання винаходу чи секрету виробництва в межах, обумовлених в угоді, як правило, обмеження стосується певної території, і ліцензіар уже не може надавати аналогічні за умовами ліцензії іншим особам чи фірмам; це не позбавляє ліцензіара права на самостійне використання предмета даної ліцензії, якщо інше не обумовлено контрактом, а також на видання ліцензії іншим особам на умовах, які не суперечать попередній угоді);

- *повна ліцензія* (ліцензіар позбавляється всіх прав на використання винаходу чи секретів виробництва протягом усього терміну дії договору; така угода, як правило, має місце тоді, коли ліцензіар не в змозі самостійно використовувати винахід реалізувати його іншим потенційним покупцям).

За надання ліцензійних прав на використання винаходу чи іншого об'єкта ліцензування угодами передбачаються ліцензійні винагороди:

- *роялті* – це періодичні процентні відчислення (поточні відчислення), які мають вид фіксованих процентних ставок від фактичного економічного результату використання ліцензії за кожний період;
- *паушальні платежі* – це чітко зафіксовані в угодах суми, що встановлюються на основі оцінки очікуваного економічного ефекту і сплачуються одноразово або в розстрочку;
- *перехресне ліцензування* – це обмін ліцензіями чи патентами, які за передбаченням є еквівалентними;
- *попередня плата* – це платіж, який компенсує витрати ліцензіара ще до здійснення ліцензійної угоди;
- *передача цінних паперів і надання права участі у прибутку*.

Доцільність продажу технології зумовлена:

- ♦ неможливістю чи не вигідністю з яких-небудь причин використання у країні виробника або всередині фірми, а продаж ліцензії на технологію дозволить частково чи повністю повернути витрати на їхнє розроблення і, можливо, принести прибуток;
- ♦ економічною чи політичною неможливістю експорту

продукції, що виготовляється за даною технологією, на території країни або кількох країн, де здійснюється обмежувальна практика й створюються різного роду перепони щодо імпорту, а отже, продаж технологій дозволяє проникнути на ці закриті для товарного експорту ринки;

♦ бажанням ефективного використання переваг міжнародного поділу праці.

Об'єкти міжнародного ліцензування:

- розробки конструктивного, технологічного характеру;
- склад матеріалу чи сплаву;
- склад речовини;
- способи лікування;
- методи пошуку й добування корисних копалин;
- методи розрахунків (включаючи засоби математичного забезпечення ЕОМ);
- відомості організаційного, фінансового, управлінського характеру, як такі, що мають винахідницький зміст, так і такі, що не мають його;
- товарні знаки;
- промислові зразки.

Об'єкт ліцензування повинен мати так звану патентну чистоту.

Патентна чистота – це юридична властивість об'єкта, яка означає, що він може використовуватись у цій країні без порушень діючих на її території охоронних документів виключного права (патентів, що належать третім особам).

Фактори, що впливають на термін дії ліцензійних угод:

- час, необхідний для освоєння ліцензії;
- строк дії патентів і їхня надійність (так звана патентна ситуація);
- умови інших домовленостей на аналогічну чи близьку продукцію;
- термін морального старіння об'єкта угоди;
- умови платежу, включаючи зацікавленість ліцензіата у продовженні угоди при комбінованих платежах.

На практиці терміни дії ліцензійних угод складають від 3 років для малозатратних до 10 і більше років для ліцензій, освоєння яких вимагає значних капітальних витрат.

§ 3. Міжнародний інжиніринг

Програмні питання

Суть інжинірингу.
Структура міжнародних інжинірингових послуг.
Спеціалізація інжинірингових фірм.
Види інжинірингу.
Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами.

Основні поняття

Міжнародний інжиніринг
Оптимальне використання ресурсів
Допроєктні роботи
Проектні роботи
Управління проектом
Інжинірингова діяльність
Інформативні системи
Детальний інжиніринг

У попередніх параграфах уже йшлося про те, що одною з форм передачі технологій, тобто реалізації на світовому ринку таких специфічних товарів, як виробничі знання, досвід, технічна й комерційна інформація, є міжнародний інжиніринг. Загалом *інжиніринг* визначають як сферу діяльності щодо пророблення питань, пов'язаних зі створенням об'єктів промисловості, інфраструктури та інших, насамперед у формі надання на комерційній основі різних інженерно-консультаційних послуг.

Конкретнішим і, напевно, більш вдалим визначенням міжнародного інжинірингу вважаємо таке: *міжнародний інжиніринг* – це форма міжнародного науково-технічного співробітництва, що має вигляд сукупності інтелектуальних видів діяльності, кінцева мета яких полягає в одержанні найкращих

(оптимальних) результатів від закордонних капіталовкладень чи інших витрат, пов'язаних з реалізацією проектів різного призначення, за рахунок найраціональнішого підбору й ефективнішого використання матеріальних, трудових, технологічних і фінансових ресурсів у їхній єдності та взаємозв'язку, а також методів організації та управління на основі передових науково-технічних досягнень і з урахуванням конкретних умов і факторів здійснення проектів.

Зароджувалася інжинірингова діяльність ще в давні часи, коли основні види великих промислових робіт зводилися до будівництва. Тоді й появився прошарок людей, які не тільки вміли проектувати міцні будівлі; знали на технологіях будівництва, а й керували будівництвом. З середини ХХ сторіччя проектні фірми перестали обмежуватися суто проектуванням будівель під майбутні підприємства, а й почали наперед враховувати майбутні технології, щоб оптимальніше розміщувалося майбутнє обладнання. Іншими словами, інжинірингове проектування дозволяє збудувати будівлю так, щоб, завізши і розташувавши обладнання та устаткування, нічого більше не було потреби доробляти.

Спеціалізація інжинірингових фірм і види діяльності, які вони здійснюють:

- 1) проектні фірми в будівництві:
 - проектування;
 - допроектні роботи;
 - управління проектом тощо;
- 2) інженерно-консультаційні фірми в будівництві:
 - консультування замовника;
 - доінвестиційні дослідження;
 - проектні роботи;
 - підготовка торгів і контрактної документації;
 - авторський нагляд тощо;
- 3) інжинірингові фірми широкого профілю в будівництві:
 - увесь комплекс послуг у доінвестиційний період;
 - те ж в інвестиційний період;
 - те ж на післяінвестиційній стадії плюс участь у будівництві, тобто здійснення підрядних функцій (це особливо стосується філій будівельних компаній, які займаються інжиніринговою діяльністю);
- 4) інженерно-консультаційні фірми в області управління:
 - впровадження систем управління виробництвом, запасами, якістю та іншими процесами в промисловості;
- 5) інжинірингово-інформаційні фірми:
 - впровадження обчислювальної техніки;

- підготовка пакетів програм і баз даних;
 - впровадження автоматизованих систем у виробництві, проектуванні;
 - створення мереж інформативних систем та інші послуги в області інформатики;
- б) маркетингові фірми:
- дослідження ринків;
 - вироблення рекомендацій зі стратегії маркетингу;
 - організація збутової діяльності.

Загалом інжиніринг можна звести до таких видів діяльності:

1. Допроєктні послуги:

- проведення соціально-економічних досліджень;
- вивчення ринку;
- здійснення польових досліджень, топографічних знімків і складання планів місцевості;
- дослідження ґрунтів, розвідування копалин;
- розроблення планів капіталовкладень, забудови регіонів, розвитку транспортної мережі;
- проведення досліджень для підготовки і підготовка техніко-економічного обґрунтування проекту;
- консультативна діяльність і нагляд за проведенням попередніх робіт.

2. Проектні послуги:

а) базисний інжиніринг:

- попередня підготовка інженерних досліджень і проектів, генерального плану та сухопутних схем і рекомендацій;
- попередня оцінка вартості проекту, витрат на його експлуатацію і створення.

б) детальний інжиніринг:

- надання пропозицій щодо кінцевого проекту;
- детальне дослідження проекту;
- розроблення зведеного архітектурного проекту;
- підготовка робочих креслень, технічних специфікацій;
- консультація і нагляд за проведенням зазначених робіт.

3. Післяпроектні послуги (роботи над укладанням контракту на будівництво і навколобудівничі роботи):

- підготовка контрактної документації, організація торгів, оцінка позицій, зіставлення рекомендацій щодо них, презентація контракту;
- ведення проекту, нагляд та інспекція за здійсненням робіт управління будівництвом;
- здійснення приймальних випробувань після передачі в

експлуатацію, видання сертифікату про завершення робіт, складання технічного висновку про будівництво;

- підготовка інженерного й технічного персоналу;
- створення умов для збуту продукції.

4. Спеціальні послуги, зумовлені конкретними проблемами створення певного об'єкта (економічні дослідження проблем утилізації відходів, різні юридичні процедури тощо).

Міжнародний інжиніринг здійснюється у формі інжинірингової угоди, тобто оформляється у вигляді контракту, за яким обумовлюються технічні, організаційні та комерційні умови і який є по своїй суті різновидом замовлення на відповідні послуги. Саме це і ріднить міжнародний інжиніринг з міжнародною послуговою системою, а особливістю його є наповненість послугової форми інженерно-технічним та науковим змістом.

§ 4. Міжнародні міжвузівські наукові та освітянські взаємини

Програмні питання

Основні форми обміну науковими знаннями у світі.
 Різноманітність видів зв'язків між вузами різних країн.
 Міжнародні наукові конференції.
 Обмін спеціалістами, вченими, аспірантами, студентами.
 Міжнародні стосунки на рівні середніх учебних закладів.

Основні поняття

Наукові дослідження
Фундаментальна наука
Прикладна наука
Науково-дослідні заклади
Наукові симпозиуми, конференції
Болонський процес

Традиційно склалося, що основні наукові дослідження в Європі проводяться більше в науково-дослідних інститутах, ніж в університетах. Особливо це характерно для країн, що утворилися на теренах колишнього Радянського Союзу. У Сполучених Штатах Америки традиційна фундаментальна наука твориться в університетах, а прикладна – ще й у пошукових лабораторіях при великих фірмах.

Розвиток міжнародного поділу праці, а також нерівномірність розвитку науки в різних країнах за різними напрямками спричиняють виникнення потреби в обміні не тільки новими товарами, як результатами впровадження науково-технічних досягнень у виробничий процес, а й самими цими досягненнями. Спеціалізація в науці на світовому рівні сприяє значному її прогресу. Обмін науковими знаннями відбувається різними шляхами:

- через наукову літературу, що розповсюджується по всьому світу;
- через запрошення провідних вчених з одних країн до співпраці

на деякий час у наукові центри в інших країнах;

- створення спільних науково-дослідних закладів, лабораторій;
- спільна участь у виконанні наукомістких програм, проектів;
- проведення різного роду симпозіумів, конференцій у царині науки тощо.

Дещо менше розвинена система обміну в галузі освіти. Міжнародний обмін, головним чином, побудований на основі зв'язків між вузами. Близько 100 міжнародних організацій займаються питаннями інтернаціоналізації діяльності вищої школи. Дедалі частіше практикуються комерційне надання освітніх послуг, але все ж залишається достатньо велика частка співробітництва між вузами на некомерційній основі.

Найрозповсюдженіші форми міжнародних відносин на рівні вищої школи:

- обмін досвідом та інформацією;
- обмін викладачами і науковими співробітниками;
- обмін аспірантами і студентами;
- узгодження підходів до процесу навчання;
- спільна дослідницька діяльність;
- стажування молодих спеціалістів за кордоном з відповідним донавчанням;
- навчання іноземних студентів, насамперед з країн, що розвиваються.

Не завжди, особливо для невеликих країн, вигідно здійснювати підготовку за усіма напрямками спеціальностей і насамперед зі спеціальностей, на які немає замовлення у великих кількостях. Адже витрати на утримання викладачів, матеріальної бази навчання все одно значні, а віддачі для суспільства майже немає. Тому й вигідно, щоб такі спеціальності здобувались за кордоном.

Помітною віхою в міжнародних освітянських стосунках стало запровадження Болонського процесу, названого на честь конференції міністрів освіти європейських країн, де було задумано створити Зону європейської вищої освіти. Основними пунктами цього процесу є: а) прийняття системи легко зрозумілих і порівнюваних ступенів і запровадження Додатка до диплома; б) прийняття системи двохциклової освіти: доступеневої і післяступеневої; в) впровадження системи кредитів; г) сприяння мобільності студентів і викладачів тощо.

Що стосується середньої школи, то тут також відбуваються певні міжнародні обмінні процеси, наприклад, обмін учителями, учнями, творення спільних шкіл або шкіл з іноземною методикою навчання, але ця ланка освіти значного поширення ще не набула.

Резюме

Динаміка та спрямованість руху світової економіки прискорює розвиток міжнародних науково-технічних відносин – системи економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі, що існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах і угодах. Пріоритетними напрямками розвитку міжнародних науково-технічних відносин є електронізація, автоматизація, роботизація виробничих процесів; надійне мирне використання атомної енергії; створення нових видів конструкційних матеріалів; розширення практичного використання біотехнології та генної інженерії; космічні дослідження.

У світлі прискореного розвитку сучасних технологій особливе місце займає питання інтелектуальної власності, що відображає відносини, які виникають між людьми з приводу присвоєння, володіння, користування й розпорядження результатами інтелектуальної діяльності. Свідченням інтелектуальної власності є патент, який захищає права володаря від конкурентів і дозволяє: розширити вибір засобів конкурентної боротьби; отримати виключне право на комерційне використання продукту; стимулювати попит на продукт; отримати базу для надання ліцензії. Оскільки в різних країнах по-різному побудовані правила щодо патентування, то існують розбіжності як у термінах подання заявок, так і в термінах дії патентів. Окрім розбіжностей патентних законів і права, в усіх країнах є ще одна проблема – це швидкий розвиток технологій. Зволікання із впровадженням нових запатентованих виробів чи технологій часом завдає величезних збитків, позаяк з'являються новіші, продуктивніші вироби чи технології.

Основними міжнародними формами передавання технологій є: продаж патентів, міжнародне (науково-технічне) ліцензування, міжнародний інжиніринг, спільне проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, науково-виробнича кооперація суб'єктів з різних країн; іноземні інвестиції у вигляді технологічних потоків, особливо прямі інвестиції, що здійснюються транснаціональними корпораціями у свої власні структури з метою будівництва, реконструкції чи модернізації фірм; міжнародні міжвузівські стосунки; наукові конференції, симпозіуми, семінари міжнародного рівня; створення комп'ютерних банків даних і різного роду інформаційної літератури про наукові та технічні досягнення; міграція спеціалістів і вчених.

НДДКР – це особлива сфера пошуків на перетині прикладних

наук і практики, де досягнення науки використовуються для створення нових технологічних процесів, конструкцій, промислових матеріалів.

Міжнародне ліцензування є структурним елементом МНТВ, що виступає, у вигляді міжнародної ліцензійної торгівлі, тобто обмін (передача, видача) ліцензій на винаходи, патенти технологій, включаючи угоди щодо know-how. Доцільність продажу технології може бути зумовлена різними причинами.

Одною з форм передачі технологій, тобто реалізації на світовому ринку таких специфічних товарів, як виробничі знання, досвід, технічна й комерційна інформація, є міжнародний інжиніринг – форма МНТВ, що має вигляд сукупності інтелектуальних видів діяльності, кінцева мета яких полягає в одержанні найкращих (оптимальних) результатів від закордонних капіталовкладень чи інших витрат, пов'язаних з реалізацією проектів різного призначення, за рахунок найраціональнішого підбору й ефективнішого використання матеріальних, трудових, технологічних і фінансових ресурсів у їхній єдності та взаємозв'язку, а також методів організації та управління на основі передових науково-технічних досягнень і з урахуванням конкретних умов і факторів здійснення проектів. Міжнародний інжиніринг оформляється у вигляді контракту, яким обумовлюються технічні, організаційні та комерційні умови і який є різновидом замовлення на відповідні послуги. Розвиток МПП, а також нерівномірність розвитку науки в різних країнах за різними напрямками спричиняють виникнення потреби в обміні не тільки новими товарами, як результатами впровадження науково-технічних досягнень у виробничий процес, а й самими цими досягненнями. Спеціалізація в науці на світовому рівні сприяє значному її прогресу.

Деяко менше розвинена система обміну в галузі освіти, де міжнародний обмін, здебільшого, побудований на основі зв'язків між вузами. Близько 100 міжнародних організацій займаються питаннями інтернаціоналізації діяльності вищої школи. Міжнародні міжвузівські взаємини супроводжуються обміном спеціалістами, вченими, викладачами, студентами й аспірантами. Дедалі більше розповсюджується комерційне надання освітніх послуг, але все ж залишається достатньо велика частка співробітництва між вузами на некомерційній основі.

Серед великої кількості міжнародних організацій, які діють у сфері МНТВ, помітне місце посідає Світова Організація Інтелектуальної Власності, що має статус спеціалізованого закладу ООН, головною метою якої є сприяння охороні інтелектуальної власності в усьому світі шляхом розвитку співробітництва держав та

взаємодії з будь-якою іншою міжнародною організацією та забезпечення управління союзами, що входять до її структури.

Питання для самоконтролю

1. Розкрити суть міжнародного науково-технічного співробітництва.
2. Показати особливості структури МНТВ.
3. Що розуміють під категорією “інтелектуальна власність”?
4. Перечисліть об’єкти інтелектуальної власності.
5. Що таке патент?
6. На що не розповсюджується дія патенту?
7. Які причини відмови від патентування винаходів?
8. У чому полягає суть міжнародного ліцензування і які його особливості як форми передачі технологій?
9. Що таке міжнародний інжиніринг і які види діяльності належать до цього поняття?
10. Вказати основні напрямки розвитку міжвузівських стосунків.
11. Яка роль СОІВ у розвитку МНТВ і, зокрема, винахідництва?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
3. Воронова С.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
4. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
5. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 856 с.
6. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. – 592с.
7. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 168 с.
8. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994.– 784 с.
9. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения, 1997. - 416 с.
10. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.ІІ. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование.

- Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
11. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. – 436 с.
 12. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
 13. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
 14. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799с.
 15. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине (практическое пособие). – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
 16. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
 17. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
 18. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
 19. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К.: Либідь, 2002. – 703с.
 20. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной.– М.: Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
 21. Международные экономические отношения: Учебник/ Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
 22. Международные экономические отношения: Учеб. пособие/ Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой.– СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. – 248 с.
 23. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. – М.: Юрид. лит., 1994. – 512 с.
 24. Мельник Т.М. Міжнародне співробітництво у сфері науково-технічної діяльності: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 2000. – 32 с.
 25. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272с.
 26. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристь, 1999. – 734 с.
 27. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
 28. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Межд. отношения, 1994. – 480 с.
 29. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994.– 496 с.
 30. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристь, 1999. – 456 с.
 31. Портер М. Международная конкуренция / Под ред. и с предисловием В.Д.Щетишина. – М.: Международные отношения, 1993
 32. Розенберг Дж.М. Междунар. торговля. Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 368 с.
 33. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000 –

- Кн.І: Міжнародна торгівля: теорія і політика. – 320 с.
34. Рут, Френклін Р., Філіпенко, Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
 35. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504 с.
 36. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991
 37. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
 38. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. – М.: Новый Юрист, 1998. – 104 с.
 39. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
 40. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354 с.
 41. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
 42. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЄВ). – К.: Либідь, 1994
 43. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 496с.
 44. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 560с.
 45. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. – М.: Новая школа, 1996. - 320 с.
 46. Цыганкова Т.М., Гордесса Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
 47. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
 48. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція. Навчальний посібник. - Чернівці: Рута, 1996. – 203 с.
 49. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юрид.лит., 1993. – 512 с.
 50. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. –456 с.

Розділ 8

МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Загальний підхід до визначення суті міжнародних виробничих відносин	180
§ 2.	Міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва	183
§ 3.	Міжнародне спільне підприємництво	190
§ 4.	Транснаціональна кооперація	194
§ 5.	Вертикальний розтин системи міжнародних виробничих відносин	200
§ 6.	Міжнародні організації у сфері виробничих відносин	207
	Резюме	214
	Питання для самоконтролю	216
	Список джерел інформації.....	217

§ 1. Загальний підхід до визначення суті міжнародних виробничих відносин

Програмні питання

Суть міжнародних виробничих відносин.

Міжнародний поділ праці як основна умова існування і розвитку міжнародного виробничого співробітництва.

Діалектичне співвідношення міжнародної спеціалізації виробництва і міжнародної кооперації виробництва.

Основні форми і напрямки розвитку міжнародного виробничого співробітництва.

Основні поняття

Міжнародні виробничі відносини

Міжнародний бізнес

Міжнародне виробниче співробітництво

Матеріальне виробництво

Матеріальні блага

Міжнародний поділ праці

Міжнародна виробнича спеціалізація

Міжнародна кооперація виробництва

Насамперед варто визначитись із поділом понять “міжнародне виробниче співробітництво”, “міжнародний бізнес” і “міжнародна виробнича кооперація”. В економічному розумінні бізнес є економічною діяльністю, яка приносить зиск (прибуток, дохід). Міжнародний бізнес, з одного боку, багатогранний, а тому охоплює сфери економіки. З іншого боку, він в основному зводиться до ділових відносин мікрорівня, а на макрорівні містить у собі тільки бізнесову діяльність держав і міжнародних організацій.

Міжнародні виробничі відносини пов'язані з виробництвом речовинних товарів (матеріальних благ: засобів виробництва і предметів побутового споживання) на мікрорівні і з налагодженням виробничих зв'язків, домовленостями між країнами про спільне

виконання певних глобальних виробничих проектів, виробничих програм на макrorівні. Вони представляють тільки одну з форм МЄВ, а міжнародний бізнес є частиною всієї системи міжнародних економічних відносин, тобто сукупністю частин усіх їхніх форм, які здійснюються на мікрорівні. Це означає, що міжнародне виробниче співробітництво і міжнародний бізнес мають спільну пересічну область (рис. 8.1), але не покривають одне одного.

Що ж стосується поняття “міжнародна виробнича кооперація”, то тут пояснення просте: “кооперація” в перекладі українською мовою є “співробітництвом”, а тому “міжнародна виробнича кооперація” і “міжнародне виробниче співробітництво” – це одне і те саме.



Рис. 8.1. Поняття “міжнародний бізнес” і “міжнародні виробничі відносини”

Міжнародні виробничі відносини – це форма МЄВ, тобто це такі відносини, які виникають між людьми з приводу виробництва матеріальних благ на основі міжнародного поділу праці, в умовах безмежності потреб і обмеженості ресурсів.

Варто зазначити, що в цьому визначенні спеціально виділяється

виробництво саме матеріальних виробів, оскільки, за ширшим розумінням, люди виробляють не тільки матеріальні речі, а й послуги та ідеї, які є об'єктами інших форм МЄВ. Під матеріальними благами слід розуміти речовинні вироби, які фізично можна побачити і/або виміряти, і/або зважити, і/або визначити за допомогою спеціальних приладів лабораторним способом (газ, електрика) і використовувати для виробничого чи індивідуального споживання.

Міжнародні виробничі відносини, як і інші форми МЄВ, базуються на міжнародному поділі праці, але саме при розгляді міжнародного виробничого співробітництва особливо помітно проявляється взаємопов'язані процеси міжнародної спеціалізації та кооперації.

У другому розділі зазначалося, що міжнародний поділ праці має дві взаємодоповнюючі форми:

- міжнародну спеціалізацію діяльності людини;
- міжнародну кооперацію різних видів діяльності людини.

У цьому розділі розглядається тільки виробничий аспект міжнародної спеціалізації, тобто міжнародна спеціалізація виробництва, і виробничий аспект міжнародної кооперації – міжнародна виробнича кооперація. Якщо зіставити міжнародну спеціалізацію виробництва і міжнародну виробничу кооперацію, то легко можна побачити, що вони діалектично доповнюють одна одну і при цьому остання є похідною від першої.

Міжнародне виробниче співробітництво здійснюється в різних напрямках, логіку одного з яких розкриває така його структура:

- енергетичне співробітництво;
- співробітництво в сировинному виробництві;
- кооперація у сфері переробного виробництва;
- агропромислове співробітництво.

Наведені складові міжнародного виробничого співробітництва не можуть відриватися одна від одної, оскільки не існує чіткої границі між кожною із цих сфер. Можливе співробітництво в рамках повного виробничого циклу. Наприклад, важко знайти чи добре окреслити границю, яка би безкомпромісно відмежовувала сировинне співробітництво від агропромислового чи енергетичного, позаяк енергоносії часто бувають сировиною для промисловості, як, між іншим, і сільськогосподарська продукція, яка служить сировиною не тільки для харчової чи легкої промисловості, а й для важкої. До того ж агропродукція використовується і в енергетичній сфері.

§ 2. Міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва

Програмні питання

Суть міжнародної спеціалізації виробництва (МСВ).
Структура МСВ.
Міжгалузєва міжнародна спеціалізація.
Внутрігалузєва міжнародна спеціалізація.
Форми та види внутрігалузєвої міжнародної спеціалізації.
Територіальний аспект вивчення системи МСВ.
Вертикальний розтин системи МСВ.
Основні показники міжнародної спеціалізації країни, регіону, галузі.
Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації.
Експортна квота.
Значення МСВ у розвитку світового господарства.
Суть міжнародної виробничої кооперації (МВК).
Основні ознаки МВК.
Класифікація МВК.
Основні методи налагодження МВК.
Розробка і виконання спільних програм.
Підрядне кооперування.
Спільне виробництво.
Договірна спеціалізація.
Інтегративне кооперування.

Основні поняття

Міжнародна спеціалізація
Міжнародна спеціалізація виробництва
Міжнародна кооперація виробництва
Міжгалузєва спеціалізація
Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації
Експортна квота
Суб'єкти кооперування
Об'єкти кооперування
Спільна діяльність
Виконання спільних програм
Підрядне кооперування
Договірна спеціалізація
Інтегративне кооперування

При розгляді міжнародного поділу праці уже зазначалося, що в літературі інколи визначають міжнародний поділ праці через міжнародну спеціалізацію, а не навпаки. Це порушує логіку побудови визначень, за якою явище визначають шляхом конкретизації загальнішого, ширшого явища. Іншими словами, видове поняття визначають через родові, а не родові через видове. Для міжнародної спеціалізації виробництва загальнішим, родовим поняттям є міжнародний поділ виробничої праці, а тому міжнародну спеціалізацію слід визначати через МПП і ні в якому разі не навпаки. Водночас, з'ясувати суть ширшого явища можна шляхом аналізу його структури, тобто шляхом вивчення більш вузьких конкретніших явищ.

Міжнародна виробнича спеціалізація – це форма міжнародного поділу праці, при якій зосередження однорідного виробництва на міжнародному рівні відбувається на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між різними країнами та їхніми суб'єктами. Інакше кажучи, в результаті поділу праці відбувається зосередження виробництва одних видів продукції в одних країнах (або на підприємствах одних країн), а виготовлення інших видів продукції – в інших країнах (чи на підприємствах інших країн).

Щоб ліпше зрозуміти суть міжнародної спеціалізації виробництва, необхідно розглянути її структуру. Оскільки ця структура достатньо складна, то для якнайширшого окреслення її слід вивчати з позицій різних площин, різних розтинів.

Неважко побачити, що виробничий розтин структури міжнародної спеціалізації показує існування міжгалузевої міжнародної спеціалізації виробництва, внутрігалузевої міжнародної спеціалізації і внутріфірмової міжнародної спеціалізації.

Міжгалузева міжнародна спеціалізація виробництва стосується виготовлення продукції цілих галузей національних господарств. Видами міжгалузевої спеціалізації можна назвати міжнародну спеціалізацію на добуванні паливно-енергетичних ресурсів, на сировинному виробництві, на агропромисловому виробництві, на випуску готової кінцевої продукції тощо.

Внутрігалузева міжнародна спеціалізація полягає в зосередженні підгалузей і фірм на виготовленні окремих видів продукції в межах конкретної галузі:

- виготовлення верстатів, машин, обладнання й устаткування в машинобудуванні;
- виробництво м'ясних і молочних продуктів, хлібобулочних виробів, олії в сільському господарстві;
- створення пластмас, мінеральних добрив, медичних та

косметичних препаратів у хімічній промисловості і т.д.

Окрім того, виділяють три види внутрігалузової міжнародної виробничої спеціалізації:

- ♦ *предметну*, тобто випуск готової продукції, точніше – випуск однорідної готової продукції певної галузі;

- ♦ *детально-вузлову*, тобто виготовлення деталей, вузлів, агрегатів і компонентів внутрігалузового та міжгалузового застосування;

- ♦ *технологічну* або *стадійну*, тобто здійснення окремих операцій або виконання окремих технологічних процесів (наприклад, компонування, фарбування, термообробка, виробництво заготовок тощо).

Частково ці види притаманні і внутріфірмовій міжнародній виробничій спеціалізації, особливо це стосується транснаціональних і мультинаціональних компаній, де одні підприємства-філії спеціалізуються на одних видах продукції, а інші – на технологічно пов'язаних видах іншої продукції.

Не важко вивчати міжнародну виробничу спеціалізацію за територіальним розтином. Територіальний аспект дозволяє побачити спеціалізацію окремих країн, груп країн, міжнаціональних регіонів. Чим країна менша за територією або чим менше країна розвинена, тим більше їй доводиться зосереджуватися на виробництві якоїсь невеликої групи продукції, щоб у такий спосіб вистояти на світовому ринку. Якщо країна велика за територією, то в міжнародній спеціалізації виробництва бере участь не тільки вся країна загалом, а й окремі її регіони (в тому числі й створення спеціалізованих вільних економічних зон). Подібне може відбуватись і при федеративному устрої країни.

Вертикальний розтин дозволяє поглянути на те, як складається міжнародна спеціалізація виробництва на різних рівнях. На мікрорівні спеціалізація дещо збігається з територіальним аспектом, тобто це спеціалізація на міждержавному рівні між країнами, групами країн, міжнаціональними регіонами. Метарівень зводиться до міжнародної спеціалізації на рівні фірм та їхніх філій.

У літературі найчастіше зустрічаються два показники, за допомогою яких можна визначити ступінь спеціалізації країни:

- ♦ коефіцієнт відносної експортної спеціалізації;
- ♦ експортна квота.

Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації визначається за формулою (8.1):

$$K_{ec} = \frac{E_z}{E_c}, \quad (\text{форм. 8.1})$$

де K_{ec} – коефіцієнт відносної експортної спеціалізації;

E_z – питома вага товару або сукупності товарів галузі в експорті країни;

E_c – питома вага товару або товарів аналогів у світовому експорті.

Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації допомагає визначити коло товарів і галузей, які для даної країни є міжнародно спеціалізованими.

Якщо $K_{ec} > 1$, то це означає, що країна (чи регіон) спеціалізується на цьому виді товару (групі товарів, галузі).

Якщо $K_{ec} < 1$, то країна не спеціалізується на цьому.

Експортна квота, як коефіцієнт (формула 8.2), показує, якою мірою національна промисловість, окремі її галузі та фірми орієнтуються на зовнішні ринки, і при цьому також демонструє ступінь відірваності національного ринку, галузей чи фірм від зовнішніх ринків. Іншими словами, експортна квота – це кількісний показник, який розкриває значення експорту для національного господарства, окремих галузей і фірм за тими чи іншими видами продукції.

$$K_e = \frac{E}{B_{вн}} * 100\%, \quad (\text{форм. 8.2})$$

де K_e – експортна квота;

E – обсяг експорту за певний період;

$B_{вн}$ – обсяг внутрішнього виробництва відповідної продукції за той же період.

Важливу роль відіграє й структура експорту. Якщо в експорті країни переважає продукція переробної промисловості, то це свідчить про високий рівень міжнародної спеціалізації виробництва країни. Перевага в експорті продукції добувних галузей і продукції сільського господарства свідчить про пасивну роль країни в міжнародному поділі праці, про відносно її відставання.

Головне значення міжнародної виробничої спеціалізації полягає в тому, що вона дозволяє кожній країні концентрувати ресурси для виробництва тих товарів, які вона може випускати найефективнішим способом і отримувати завдяки торгівлі з іншими країнами ту

продукцію, яку вона не може на цей час (або не зможе ніколи за браком відповідних умов) виробляти настільки ж ефективно. Тобто міжнародна спеціалізація оптимізує світове виробництво і цим здійснює загальносвітову економію ресурсів.

Міжнародна виробнича кооперація є похідною формою міжнародного поділу праці (і міжнародної спеціалізації), яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів.

Міжнародна виробнича кооперація об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технологічному процесі. Здійснення такого процесу в міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, які регламентують виробничо-технічні та торгово-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва.

Виділяють такі основні ознаки міжнародної виробничої кооперації:

- ♦ попереднє узгодження сторонами умов спільної діяльності;
- ♦ головним методом співробітництва є координація діяльності партнерів із різних країн;
- ♦ наявність промислових фірм, що належать різним країнам, у безпосередньому виробничому кооперуванні;
- ♦ закріплення в угоді головних об'єктів кооперування: готові вироби, компоненти та відповідні технології;
- ♦ розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої програми, закріплення за ними виробничої спеціалізації, виходячи з основних цілей коопераційних домовленостей;
- ♦ безпосередній зв'язок здійснюваних партнерами взаємних чи односторонніх поставок товарів із реалізацією виробничих програм у межах кооперування, а не як наслідок виконання звичайних договорів купівлі-продажу.

Загальне міжнародне кооперування класифікують за кількома критеріями:

- а) за видами;
- б) за методами використання;
- в) за стадіями;
- г) за структурою зв'язків;
- г) за територіальним охопленням;
- д) за кількістю суб'єктів;
- е) за кількістю об'єктів.

Отже, за видами міжнародне кооперування має такі форми, як:

- економічна кооперація;

- промислове співробітництво;
- виробниче кооперування;
- науково-технічне кооперування;
- кооперування у сфері проектування і будівництва промислових об'єктів;
- кооперація у сфері побуту;
- кооперація в інших сферах господарської діяльності.

За методами використання:

- виконання спільних міжнародних програм;
- договірна спеціалізація;
- створення спільних підприємств.

За стадіями:

- довиробниче кооперування;
- виробниче кооперування;
- комерційне кооперування.

За структурою зв'язків:

- внутріфірмові та міжфірмові коопераційні зв'язки;
- внутрігалузеве та міжгалузеве кооперування;
- горизонтальні та вертикальні форми кооперування;
- змішані форми кооперування.

За територіальним охопленням:

- ♦ кооперування між двома і більше країнами;
- ♦ кооперування в рамках регіону;
- ♦ міжрегіональне кооперування;
- ♦ світове кооперування.

За кількістю суб'єктів:

- двостороннє кооперування;
- багатостороннє кооперування.

За кількістю об'єктів:

- однопредметне кооперування;
- багатопредметне кооперування.

Основні способи налагодження міжнародних коопераційних зв'язків у літературі зводяться до трьох методів:

- здійснення спільних програм;
- договірна спеціалізація;
- інтегрована кооперація.

Здійснення спільних програм міжнародного виробничого кооперування полягає в підрядному кооперуванні та спільному виробництві.

Суть підрядного кооперування зводиться до того, що замовник доручає виконавцю проведення певних робіт у відповідності до наперед обумовлених вимог щодо термінів, обсягів, якості виконання

та інших умов. При цьому розглядають два різновиди міжнародного виробничого кооперування: просте виготовлення продукції (його ще називають “класичним підрядом”) та підряд із проектування й виготовлення нового продукту.

Спільне виробництво зводиться до того, що дві сторони (або більше) з різних країн об’єднуються для виконання певних робіт чи програм. Наприклад, кілька фірм із різних країн виконують роботи з відновлення нафтовидобувних комплексів у Кувейті, які зазнали руйнації внаслідок від військових дій.

Договірна спеціалізація як ще один зі способів налагодження коопераційних зв’язків полягає в розмежуванні видів діяльності між суб’єктами з різних країн, щоб не дублювати один одного, а взаємодоповнювати. При цьому вони часто розбивають загальну програму на підпрограми, які виконують роздільно, але в межах загальної програми.

Договірна спеціалізація передбачає й об’єднання вже апріорно спеціалізованих суб’єктів для виконання складних програм. Договірна спеціалізація, як і всяка інша форма кооперації, згладжує конкурентне протистояння фірм із різних країн.

Останнім часом у світі, а особливо в постсоціалістичних країнах, досить бурхливо розвивається *інтегративне кооперування*, яке здійснюється у формі об’єднання капіталів кількох суб’єктів із різних країн для досягнення окремих, спільно узгоджених цілей. Найпоширенішим видом інтегрованої кооперації стало створення міжнародних спільних підприємств. Водночас, не менш важливим видом інтегративного кооперування є розвиток і поширення володінь транснаціональних і мультинаціональних компаній, які мають набагато ширшу гаму особливостей порівняно зі спільними підприємствами.

§ 3. Міжнародне спільне підприємництво

Програмні питання

Суть міжнародного спільного підприємництва.
 Суть міжнародного спільного підприємства.
 Юридичний статус МСП.
 Класифікація міжнародних спільних підприємств (МСП).
 Міжнародна практика створення та діяльності МСП.
 Досвід посткомуністичних країн у створенні МСП.
 Фактори розвитку міжнародного спільного підприємництва.
 Проблеми створення і функціонування МСП у посткомуністичних країнах.

Основні поняття

Спільне підприємство
Міжнародне спільне підприємництво
Міжнародне спільне підприємство
Засновники МСП
Учасники МСП
Приватний і державний капітал
Частка участі партнерів у капіталі
Місцевий партнер
Іноземний партнер

Насамперед необхідно зауважити, що виникають деякі проблеми при визначенні спільного підприємництва як діяльності і спільних підприємств як господарських ланок. Це не дивно, бо спільне підприємництво може розглядатися в кількох ракурсах. Спільним підприємництвом можна назвати діяльність двох і більше підприємств, які об'єднали свої зусилля на основі кооперації. А от підприємства ці можуть належати як суб'єктам одної країни, так і суб'єктам із різних країн. Спільним підприємництвом називають також створення спільної філії

двома або кількома суб'єктами (знову ж таки з одної або кількох країн).

З позицій власності виникла ще одна назва цього економічного явища – “змішане підприємництвом”, що створює чималі суперечки в літературі про те, яка назва правильніша. У пресі й побуті спільне підприємництво сприймається в основному як об'єднана діяльність двох суб'єктів із різних країн у вигляді створення спільного підприємства в одній з цих країн. Останнє більш коректно було б називати “міжнародним спільним підприємством”, оскільки у світовій практиці спільні підприємства частіше створюється місцевими засновниками, ніж засновниками з різних країн.

У рамках цього параграфу, не вдаючись до дискусій, під **міжнародним спільним підприємництвом** будемо розуміти діяльність, в якій бере участь спільний капітал, що утворився з пайових внесків партнерів із двох або більше країн, котрі спільно здійснюють господарську діяльність, керуючи створеним спільним підприємством і розподіляючи між собою отримані прибутки пропорційно до вкладених капіталів. Відповідно, під **міжнародним спільним підприємством** слід розуміти підприємство, утворене на кошти двох і більше суб'єктів з різних країн, яке працює як юридична особа в режимі нормального підприємства (третього по відношенню до засновників), а прибутки діляться між засновниками за принципом пропорційності до внеску.

За формою спільні підприємства частіше будуються у вигляді товариств з обмеженою відповідальністю, але з часом вони набирають форми командитних товариств і навіть переростають у корпорації.

Класифікують міжнародні спільні підприємства (МСП) за такими основними ознаками, як:

- структура партнерів;
- частка участі партнерів у капіталі МСП;
- вид діяльності.

За типами і формами власності МСП поділяються на підприємства:

- з участю тільки приватного капіталу;
- з участю приватних і державних фірм або організацій;
- з участю тільки державних фірм із різних країн;
- з участю національних і міжнародних організацій.

За часткою участі партнерів у капіталі розглядають такі спільні підприємства:

- ♦ з рівною часткою засновників або з участю на паритетних засадах (ця форма найбільше притаманна міжнародним спільним підприємствам, що створюються і функціонують у промислово

розвинених країнах виключно з підприємницьких мотивів, а учасниками є рівні за значенням партнери);

- ♦ з більшою часткою іноземного партнера (ця форма вигідна в ситуації, коли місцевий партнер не володіє достатніми ресурсами);
- ♦ з більшою часткою місцевого партнера (така форма притаманна країнам, в яких місцеві підприємства у своїй діяльності мають менше обмежень, ніж іноземні філії чи підприємства, до яких такий вид підприємства не порівнюється).

Третя ознака, тобто класифікація спільних підприємств *за видом діяльності*, надто широко представлена, а тому тут наводяться лиш основні форми:

- МСП науково-дослідницького характеру (створюються з метою об'єднання досвіду і результатів наукових, проектних розробок для створення нових продуктів, know-how, технологій, нового устаткування тощо);
- МСП виробничого характеру (створюються задля розвитку промисловості, наповнення місцевого ринку даного роду товарами, а для іноземного партнера ще й з метою зниження витрат);
- Закупівельні МСП (вигідні більше для іноземного партнера можливість придбати на місцевому ринку дешеvu сировину, напівфабрикати, необхідні для власного виробництва);
- Збутові МСП (вигідні можливість освоєння нових ринків збуту як у країні функціонування МСП, так і в інших країнах);
- Сервісні (послугові) МСП (об'єднання досвіду і зусиль з метою якіснішого надання послуг та розширення ринку кожного з партнерів, надання післяпродажного сервісу);
- Комплексні МСП (підприємства багатоцільового призначення).

Фактори, які стримують розвиток спільного підприємництва у країнах, що розвиваються, і в посткомуністичних країнах:

- загальна нестабільність економічного та соціального становища;
- низький рівень розвитку багатьох елементів ринкової інфраструктури;
- неконвертованість національної валюти або неврівноваженість її курсу;
- слабка поінформованість іноземних інвесторів про потенційні можливості для інвестування;
- недосконалість законодавства;
- порівняно високі податки й незначні пільги на інвестування;
- різноманітні митні перепони;
- недостатньо розвинене страхування тощо.

У деяких посткомуністичних країнах сформовано непогані умови для створення спільних підприємств, але пільговий режим децю звужується чітко визначеним часом, тобто через певний період, встановлений законодавством, частина пільг перестає діяти, оскільки вважається, що за цей час спільне підприємство вже може функціонувати в нормальному режимі. Але тут постає проблема – деякі МСП перестають існувати, як тільки закінчується пільговий термін. Таке відбувається, як правило, через дві причини:

- підприємство не набрало ще необхідного потенціалу;
- засновники, скориставшись пільговим режимом, уже задовольнили свої тимчасові цілі і не бажать докладати зусиль, щоб працювати в більш жорстких умовах.

Звичайно, можуть бути й інші причини, як-от погіршення інвестиційного клімату в країні, де функціонує МСП, або відсутність змін у реформуванні економіки, на що надіялися засновники тощо.

Засновниками МСП часто виступають транснаціональні компанії, для яких це зручна форма “організованого” проникнення на нові ринки зі своєю продукцією або на ринки нової продукції.

§ 4. Транснаціональна кооперація

Програмні питання

Семантика поняття транснаціонального бізнесу.
 Суть, еволюція, організаційна структура і система управління транснаціональних компаній (ТНК).
 Особливості природи транснаціональної компанії.
 Специфіка природи мультинаціональної компанії.
 Особливості процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації діяльності фірм.
 Основні риси ТНК.
 Тенденції розвитку транснаціонального бізнесу.
 Роль ТНК у розвитку країн метропольного базування і в розвитку економік країн, що розвиваються.
 Наддержавне регулювання діяльності ТНК такими організаціями, як ООН і ОЕСР.

Основні поняття

Транснаціональний бізнес
Транснаціональна корпорація
Транснаціональна компанія
Глобальна компанія
Мультинаціональна компанія
Головна компанія
Філія
Дочірня компанія
Інтернаціоналізація діяльності фірми
Прибутки ТНК
Реінвестиції

Як і з багатьма іншими категоріями, в літературі про транснаціональний бізнес є певні розбіжності при визначення та назві фірм, які цим бізнесом займаються. А назви бувають такі: транснаціональна компанія (корпорація); багато- (або мульти-)

національна корпорація; глобальна компанія; багатокраїнна компанія тощо.

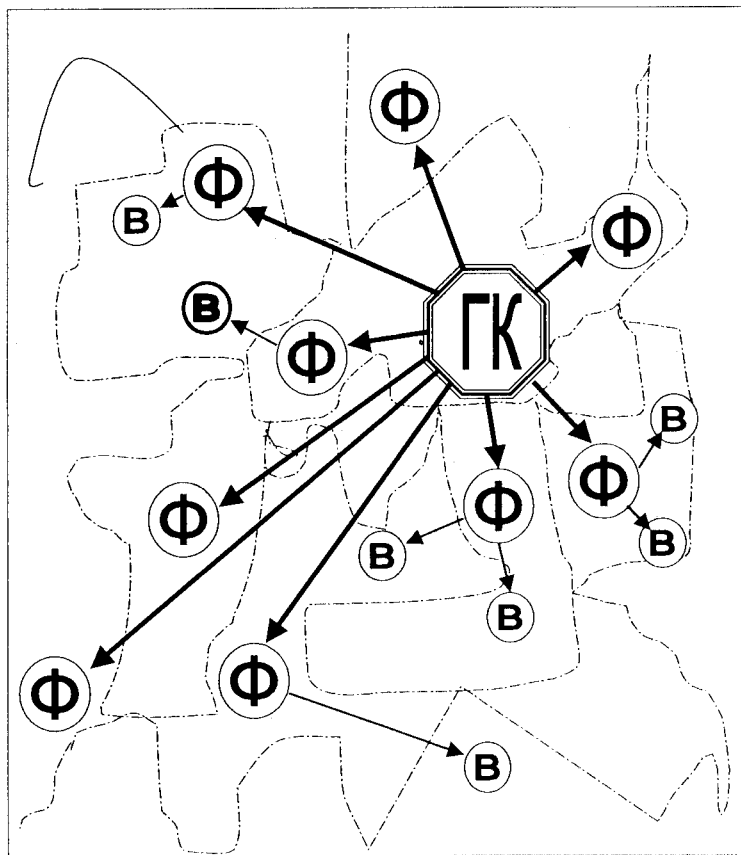


Рис. 8.2. Схематичне зображення транснаціональної компанії

Більш-менш принциповими тут видаються два моменти: по-перше, не всі компанії бувають корпораціями (акціонерними товариствами), а тому, узагальнюючи, варто дотримуватися терміна “компанія”; по-друге, в літературі, в більшості випадків, не робиться чіткого виділення різниці в термінах “транснаціональна”,

“мультинаціональна”, “глобальна” і подаються вони як синоніми. У європейській літературі дещо частіше вдаються до терміна “мультинаціональна компанія”, а в американській, як, до речі, і в документах ООН, здебільшого користуються поняттям “транснаціональна корпорація”, але, напевно, за інерцією.

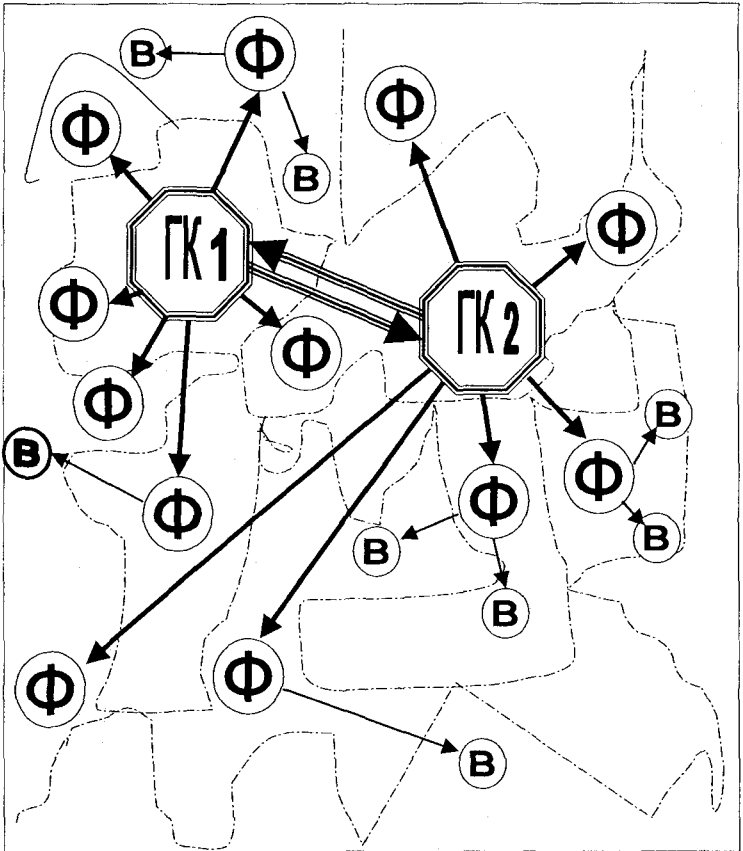


Рис. 8.3. Схематичне зображення мультинаціональної компанії

Якщо узагальнити підхід тих, хто вбачає різницю між

транснаціональною компанією (ТНК) і мультинаціональною компанією (МНК), то слід виділити таке: під **ТНК** розуміється така компанія, головне підприємство (ГК) якої знаходиться в одній країні, а філії чи дочірні компанії (Ф) та їхні філії (внучаті компанії В) – як у цій же країні, так і обов'язково в інших країнах (рис. 8.2). ТНК може мати 2-3 головні підприємства на території одної країни.

Під **МНК** розуміють компанію, яка є кооперативним об'єднанням невеликої кількості (двох чи трьох) головних компаній (ГК₁ і ГК₂) такої ж кількості країн із широкою мережею філій і дочірніх компаній, які функціонують у різних країнах світу (рис. 8.3).

Що стосується поняття “глобальна компанія”, то ним правомірно користуватися в тому випадку, коли компанія охоплює своєю мережею більше ніж один континент. Щоб не тратити зусилля на визначення не завжди помітної різниці в поняттях, надалі будемо використовувати термін “транснаціональна компанія”.

Найбільш важливі фактори, які сприяють інтернаціоналізації діяльності фірм і створенню філій за кордоном:

- насиченість внутрішнього ринку і зростання конкуренції на національному ринку;
- поява нових ресурсних можливостей, пов'язаних із нижчою вартістю факторів виробництва в інших країнах;
- сприятливість інвестиційного клімату в інших країнах;
- розвиток інфраструктури міжнародного бізнесу та системи комунікацій;
- заохочення з боку держави до вивезення капіталу;
- бажання розділити ризик між великою кількістю продуктів та ринків.

Транснаціональні компанії характеризуються такими основними рисами:

- інтернаціональні у сфері функціонування й застосування капіталу;
- мають, як правило, величезний матеріальний і фінансовий потенціал;
- виходячи з попередньої ознаки, мають можливість здійснювати значні відрахування на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (ТНК є носіями досягнень передової науки, передових технологій);
- мають, як правило, тісні зв'язки з національними банківськими компаніями і національними банківськими системами, входять у фінансові угруповання;
- як правило, це багатонаменклатурні фірми, діяльність яких досить сильно диверсифікована;

- їм притаманна відносна незалежність руху власного капіталу по відношенню до процесів, що відбуваються в національних межах.

Транснаціональний бізнес у своєму розвитку на сучасному етапі набуває таких тенденцій:

- помітна втрата беззастережного й неподільного панування на вищих сходинках світового рейтингу американських ТНК і посилення японських та західноєвропейських ТНК;
- ще більше переплетіння економічних зв'язків та інтересів розвинених країн, поглиблення спеціалізації та кооперації виробництва, посилення взаємозалежності;
- набирають сили нові індустріальні країни зі швидкорослими новими ТНК, а отже посилюється конкурентна боротьба у світі транснаціонального бізнесу.

Важливу роль відіграють ТНК розвинених країн у розвитку економіки країн, що розвиваються. Насамперед варто зазначити, що ТНК не тільки сприяють розвитку, а й безпосередньо розвивають промисловість цих країн, супроводжуючи це наданням доступу до фінансових ресурсів ТНК, до нових технологій, якими вони володіють. Через ТНК з'являється можливість просування національної продукції країн, що розвиваються, на зовнішній ринок. Важливе значення має підготовка національних кадрів із допомогою ТНК.

Попри наведені позитивні сторони діяльності ТНК на теренах країн, що розвиваються, існують і хиби в такій діяльності. Дуже часто економіка цих країн під впливом ТНК розвивається однобоко, спеціалізуються вони в основному на добуванні сировини, що робить їх сировинним придатком ТНК. Останні отримують прибутки від своєї діяльності і це було би нормально, якби ті прибутки не вивозились у країну головної компанії, а залишалися в країні, що розвивається, тобто реінвестувалися б в її економіку.

Буває, що ТНК вивозять у країни, що розвиваються, екологічно шкідливе виробництво, а це псує там довкілля. Тому й не дивно, що ті країни, точніше, їхні держави, намагаються використовувати різноманітні форми здійснення контролю за діяльністю ТНК на їхніх теренах. Допомагає їм в цьому і ООН.

У 1972 році при Економічній і Соціальній Раді ООН створено групу з провідних економістів, яка з часом перетворилася в Комісію ООН із транснаціональних корпорацій. Завданням цієї групи було: вивчити вплив діяльності ТНК на розвиток світової економіки та на міжнародні відносини. На базі досліджень Комісія розробила проект Кодексу поведінки ТНК. Щоправда, розбіжності в розумінні місії ТНК

із боку країн, що розвиваються, разом із соціалістичними на той час країнами і розвинених країн, з іншого боку, так і не дозволили прийняти цей кодекс.

Зате Організація Економічного Співробітництва і Розвитку паралельно до Комісії ООН із транснаціональних корпорацій створила в 1975 році Комітет із міжнародних інвестицій і транснаціональних корпорацій, робота якого в 1976 році увінчалася прийняттям “Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції і транснаціональні корпорації” та укладанням Угоди про ТНК країн-членів ОЕСР.

Основним принципом діяльності сторін, на якому ґрунтується ця Угода, є принцип національного режиму: країни-члени ОЕСР зобов’язані застосовувати до компаній з інших країн не менш сприятливі закони, нормативи та адміністративні заходи, ніж до національних компаній.

Не менш важливий принцип Угоди – принцип транспарентності дій держави, спрямованих на стимулювання чи стримування припливу прямих іноземних інвестицій. В угоді зазначено, що країни-учасниці, запроваджуючи будь-які обмежувальні заходи щодо іноземних інвестицій у тих чи інших галузях економіки, мають завчасно повідомити про це інших членів ОЕСР. При цьому такі заходи не повинні бути дискримінаційними щодо національної належності інвестицій і мають поширюватися на всі ТНК.

У 2000 році умови угоди прийняті в новій редакції, де серед інших нововведень передбачаються жорсткіші екологічні вимоги до діяльності закордонних філій, підвищення відкритості їхніх операцій і взаємовідносин із державними структурами приймаючих країн.

§ 5. Вертикальний розтин системи міжнародних виробничих відносин

Програмні питання

Особливості сучасного етапу розвитку світового паливно-енергетичного співробітництва.

Основні напрямки розвитку НТП в енергетичній сфері.

Структура світового споживання паливно-енергетичних носіїв.

Основні напрямки розвитку міжнародного співробітництва у сфері сировинного виробництва.

Вплив науково-технічного прогресу на міжнародне співробітництво у сфері виробництва сировини.

Тенденція до зменшення потреб у чорних металах і до зростання використання пластмас.

Структура переробної галузі світового господарства та її зміни.

Оновлення виробничого процесу в традиційних галузях.

Визначення суті агропромислового співробітництва у світовому господарстві.

Картелізація світового аграрного виробництва.

Міжнародне співробітництво у сфері виробництва продовольства.

Основні поняття

Паливно-енергетичні ресурси

Енергетичні джерела

Енергетичні запаси

Альтернативна енергія

Розвідані запаси нафти

Мирне використання атомної енергії

Сировина

Матеріальна основа продукту

Напівфабрикати

Асортимент продукції

Кінцева продукція

Готова продукція

Природоохоронні організації

Індустріалізація

Агросировина

Продовольство

Обмеженість паливних ресурсів помітно впливає на розвиток міжнародних стосунків у сфері енергетики. Багаті країни на паливно-енергетичні ресурси, з одного боку, і бідні на ці ресурси країни, з іншого боку, завжди пов'язані між собою таким співробітництвом, яке має різні варіанти й напрямки.

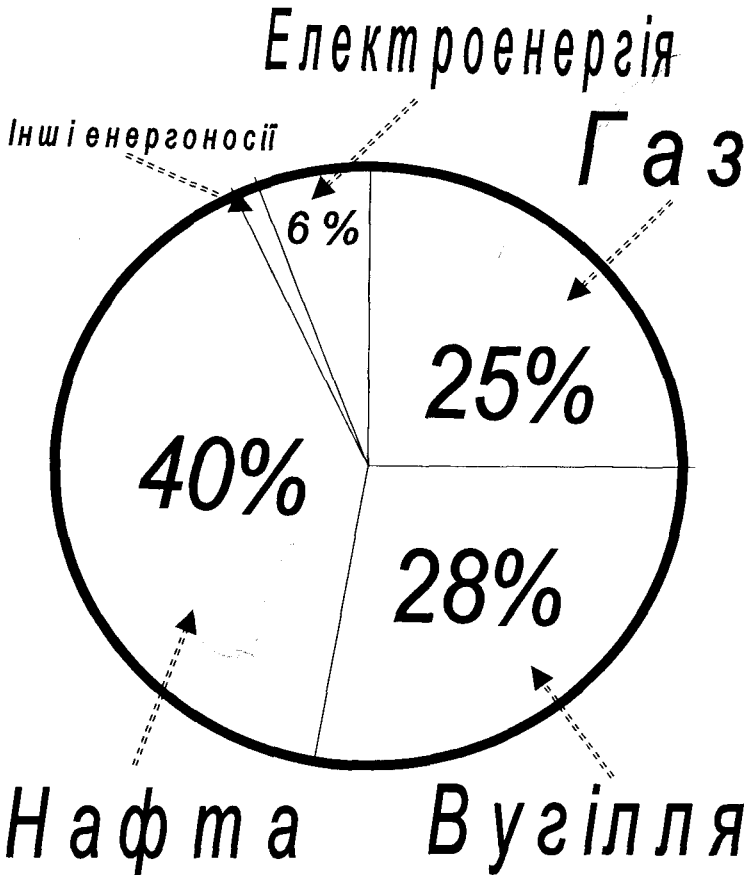


Рис. 8.4. Структура світового споживання паливно-енергетичних носіїв

Не завжди країни, які мають паливно-енергетичні ресурси, бувають високорозвиненими (наприклад, Нігерія чи Конго), водночас Японія, будучи бідною на мінеральні ресурси, безперечно

високорозвинена країна. Тож не дивно, що розвинені країни допомагають добувати природні ресурси тим, в кого вони є, але не має змоги їх добувати самотужки.

До основних паливно-енергетичних ресурсів відносять: нафту, природний газ, вугілля, уран. Окрім рідкості та обмеженості, ці ресурси ще мають таку спільну рису, як невідновлюваність, а тому покладатися тільки на розвиток добувної промисловості нерозумно, через що науковці світу працюють над проблемами пошуку нових енергетичних джерел.

Магістральними напрямками розвитку науково-технічного прогресу в енергетичній сфері можна назвати такі:

- відкриття і використання нових джерел і видів енергії;
- автоматизація і підвищення енергоозброєності світової економіки;
- розширення застосування електронно-обчислювальних машин у розвідуванні, добуванні та первинній обробці палива;
- добування палива у важкодоступних регіонах;
- розробка і застосування в області споживання різного роду енергозберігаючих устаткувань і технологічних схем, зорієнтованих на економні витрати енергії.

Структура світового споживання паливно-енергетичних носіїв може бути представлена у вигляді діаграми (рис. 8.4).

Слід зауважити, що у світі помітно збільшується частка споживання газу, нафти, електроенергії, у той час як частка споживання вугілля спадає. За останні 10 років частка нафти у світовому споживанні паливно-енергетичних ресурсів зростає з 39% до 40%, газу – з 22% до 25%, електроенергії (яку виробляють на гідроелектростанціях і атомних електростанціях разом) – з 5% до 6%, а частка вугілля при цьому зменшилась із 33% до 28%.

У літературі важко знайти опис міжнародного співробітництва у сфері сировинного виробництва (як, між іншим, і опис міжнародного виробничого співробітництва взагалі, де б воно розглядалось як окрема форма міжнародних економічних відносин). Елементи таких відносин радше можна знайти в розділах про міжнародний бізнес, про міжнародний поділ праці, про міжнародну спеціалізацію, про міжнародну торгівлю, але тільки не в зібраному вигляді. Це складає відповідні труднощі при систематизації матеріалу в межах цієї проблеми.

Почати можна з визначення об'єкта співробітництва в цій сфері, тобто із сировини. Найпоширеніше визначення таке: *сировина* – це досліджені, розвідані та добуті природні багатства, які складають матеріальну основу продукту.

Загалом сировину ділять на промислову та сільськогосподарську. Такий поділ умовний, оскільки агросировина частково також використовується для технічного використання, а не тільки для виробництва продовольчих продуктів. Про відносини, пов'язані з використанням агросировини йдеться в § 9, промислову ж сировину поділяють на сировину:

- мінерального походження (руди, солі, нафта, вугілля, нерудні ресурси тощо);
- штучного походження (синтетичний каучук, пластмаси, нерудні ресурси тощо).

Отже, *міжнародні відносини у сфері сировинного виробництва* є формою міжнародних виробничих відносин, які виникають між суб'єктами з різних країн із приводу дослідження, розвідування та добування природних ресурсів, що відіграють роль предметів праці в промисловому виробництві.

Міжнародне співробітництво в сировинній сфері поділяють на такі частини:

- співробітництво суб'єктів з різних країн при добуванні й реалізації чорних металів;
- міжнародна кооперація при добуванні й реалізації кольорових металів;
- співробітництво у світовому виробництві хімічної сировини;
- міжнародна кооперація при виготовленні штучних сировинних матеріалів;
- співробітництво на світовому ринку лісових ресурсів.

Із розвитком науково-технічного прогресу відбувається структурна зміна в міжнародному співробітництві в сировинній сфері, помітно скорочується частка одних видів сировини, а виробництво й застосування інших видів сировини зростає. Зокрема, спостерігаються такі новітні тенденції:

- в економічний обіг вводяться нові види сировинних матеріалів і напівфабрикатів, що робить непотрібними традиційно використовувані;
- створюються матеріали з наперед заданими властивостями;
- техніка вже втратила свою громіздкість і стає компактною, легкою, що є результатом використання штучних матеріалів замість традиційних чорних металів;
- поява супутників зв'язку зробила непотрібними сотні тисяч тонн свинцю;
- електронізація людського житла привела до зростання попиту на кольорові метали;
- дедалі частіше застосовуються досягнення біотехнології.

Зауважимо принагідно, що чимраз рідшими стають іноземні інвестиції в добування чорних металів, натомість зростає попит на мідь, олово й цинк, а тому на їхнє добування спрямовується все більше і більше іноземного капіталу.

Уже не одне десятиліття спостерігається перенесення хімічної промисловості з розвинених країн у країни, що розвиваються. Причиною такої тенденції є не так зміна в структурі використовуваної сировини, як у посилення екологічного контролю в розвинених країнах. Подібне стосується й виробництва фармацевтичних препаратів.

Сучасне виробництво характеризується величезним асортиментом продукції, яка виготовляється у світі. Водночас, складність виробництва за асортиментом супроводжується ще й складністю за технологічним набором операцій. Більшість фірм не в змозі виготовляти продукцію від початкової стадії до кінцевої. Це, як ми вже знаємо, є причиною спеціалізації та кооперації не тільки на національному рівні, а й на міжнародному.

Оскільки йдеться тут про виготовлення із сировини кінцевої продукції, то можна дати таке визначення: *міжнародні відносини в переробній сфері виробництва* – це така форма міжнародного виробничого співробітництва, яка має вигляд спеціалізації та кооперації суб'єктів із різних країн при переробленні сировини та виготовленні готової продукції на різних рівнях господарювання і координується не тільки державами, а й міжнародними організаціями та іншими міжнародними інститутами.

З появою нових досягнень науки і техніки структура переробної промисловості також постійно змінюється, а отже, відбуваються відповідні зміни і в міжнародному співробітництві в цій сфері. Від криз 70–90-х років надзвичайно потерпіли галузі промисловості, продукція яких є найбільш матеріало- та енергомісткою. Відповідно спостерігався відтік іноземних капіталів із металургії, з транспортного і важкого машинобудування, з верстатобудування та основної хімії.

У той же час, міжнародний капітал спрямовувався на пошук застосування в машинобудуванні автоматизації та роботизації, технологічного устаткування. Наприклад, загальний парк промислових роботів в індустріальних країнах перевищив 500 тис. штук, що потребувало значних міжнародних коопераційних зусиль.

Помітно розширюється співробітництво у виготовленні електронно-обчислювальної техніки. Зростання продажів персональних ЕОМ у розвинених країнах складає в середньому біля 20% на рік. Усе помітнішу роль у такому співробітництві відіграють нові індустріальні країни. Республіка Корея дедалі більше

спеціалізується на виготовленні персональних комп'ютерів, телевізорів, іншої електричної та електронної техніки.

Уже майже немає у світовій промисловості фірм, які б при виробництві ЕОМ не використовували електронні комплектуючі, виготовлені в Таїланді, Філіппінах чи Тайвані. Ринки світу заповнили японські товари, які є результатом кооперативних відносин між Китаєм та Японією, оскільки виготовляються в Китаї.

Ще вищого ступеня міжнародна кооперація набула в інтегрованій Європі, де немає жодного більш-менш складного електронного механізму, який би був виготовлений повністю з комплектуючих однієї країни. Капітали, а відповідно, й виробничі процеси на європейському просторі переплелися настільки, що тепер важко стверджувати про національне походження фірми чи її товарів. Країною виготовлення вважається та країна, де відбувалася остання стадія складання продукції в одне ціле чи надання кінцевого її вигляду, а от решта учасників цього виробництва залишаються непомітними.

З кожним роком чимраз ширше застосування в переробній промисловості знаходять порошкова металургія, нові високоміцні пластичні матеріали, розв'язуючи цим проблему обмеженості ресурсів і залежності ряду країн від їхнього імпорту. Водночас, на сучасному етапі розвитку науки і техніки жодна з країн, якою б вона розвиненою не була, не в змозі самотійно рухатися одночасно ефективно в усіх напрямках розвитку науково-технічного прогресу, якщо не спиратиметься на досягнення інших країн у галузях науки, техніки та промисловості.

Сьогодні людство здатне надзвичайно сильно впливати на природу, а тому виникли проблеми захисту довкілля. У більшості країн світу з'явилися природоохоронні організації, деякі з яких переросли в міжнародні. Уряди країн дедалі частіше стежать за зменшенням впливу виробництва на природу, створюють екологічнозахисні закони. Це викликало до життя такі напрямки розвитку промисловості, як розробка і застосування маловідходних і безвідходних технологій, нових машин і устаткування, призначених для ліквідації шкідливих промислових викидів.

Варто зазначити, що співробітництво між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, поки що має здебільшого односторонній характер: останні слугують сировинним додатком перших. Однак, об'єктивний процес розвитку світового господарства веде до того, що розвинені країни допомагатимуть країнам, що розвиваються, створювати переробну промисловість. Справа в тому, що ринки розвинених країн уже перенасичені товарами, а тому необхідно

розширювати їх за рахунок малорозвинених. Але в останніх мало платоспроможних покупців, бо їм ніде заробляти достатні гроші, щоб підтримувати високий попит. Створюючи в країнах, що розвиваються, переробну промисловість, багатшу і платнішу, ніж сировинна, розвинені країни цим розширюють ринок для себе.

Виділяючи міжнародне агропромислове співробітництво в окрему сферу міжнародних виробничих відносин, слід виходити з того, що тут не варто обмежуватися тільки рамками сільськогосподарського виробництва, а розглянути й міжнародний комплекс агропромислових стосунків загалом. Відомо, що більшість країн, що розвиваються, має явно виражену сільськогосподарську спеціалізацію. У той же час, розвинені країни випускають високоякісну з широкими можливостями техніку для сільськогосподарських робіт, на високому рівні здійснюють переробку агросировини на продовольчі товари чи технічну сировину.

Міжнародне агропромислове співробітництво – це система міжнародних коопераційних відносин на різних рівнях господарювання, пов'язана з виготовленням сільськогосподарських засобів праці, з аграрним виробництвом та з переробкою агросировини.

Корпоративні зв'язки між країнами виникають як у масштабах агропромислового комплексу (наприклад, у рамках Європейського Союзу), так і в межах його складових. При цьому рівномірна спеціалізація та кооперація здійснюються між розвиненими країнами і дещо односторонньо – між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Певна невідповідність такої стабілізації змушує країни, що розвиваються, як і в інших сферах виробництва, картелізуватися.

Щось подібне до картельної угоди існує між Малайзією, Індонезією, Таїландом і Шрі-Ланкою у виробництві каучуку; між Індією та Шрі-Ланкою у виробництві чаю; між Бразилією та Колумбією у виробництві кави; між центральноамериканськими країнами і Еквадором у виробництві бананів. Помітну роль у світі відіграє картельний зв'язок між Канадою, США та Австралією у виробництві зерна.

Та все ж, сільське господарство не є добротним ґрунтом для створення довготривалих міжнародних картелів. Справа в тому що більшість країн світу, до певної міри, має індивідуальне забезпечення основними продовольчими товарами. А країни Європейського Союзу, наприклад, створили такі економічні умови для розвитку національних сільських господарств, які перетворилися в експортерів навіть таких видів продукції, для виробництва яких у них немає природних умов.

§ 6. Міжнародні організації у сфері виробничих відносин

Програмні питання

Міжнародні організації в розвитку світового ринку нафти і газу.

Організація країн-експортерів нафти.

Міжнародне агентство з атомної енергії.

Міжнародні асоціації експортерів сировини.

Вплив міжнародних природоохоронних організацій на виробничі процеси.

Роль Організації Об'єднаних Націй із промислового розвитку (ЮНІДО) в координації промислового розвитку країн світу.

Координаційна роль Продовольчої та сільськогосподарської організації (ФАО) у розвитку світового агропромислового виробництва.

Основні поняття

Картельна угода

"Нафтовий картель"

Міжнародні асоціації

Природоохоронні організації

Координаційна роль міжнародної організації

Співробітництво у сфері енергетики привело, як і в інших сферах виробництва, до створення міжнародних організацій та об'єднань. А такі, як Європейське Об'єднання Вугілля і сталі та Європейське Співтовариство з Атомної Енергії (Євратом), послужили основою для створення Європейського Союзу. Найпомітнішими у світі є Міжнародне Агентство з Атомної Енергії (МАГАТЕ) та Організація Країн-Експортерів Нафти (ОПЕК).

Організація країн-експортерів нафти – ОКЕН (Organization of the Petroleum Exporting Countries – ОПЕК) заснована в 1960 році і є глобальною організацією, тобто охоплює країни з різних частин світу.

До ОПЕК входять такі країни: *Алжир, Венесуела, Габон, Еквадор,*

Індонезія, Ірак, Іран, Катар, Кувейт, Лівія, Нігерія, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія.

Мета створення:

- захист інтересів основних нафтодобувних країн Азії, Африки і Латинської Америки в конкурентних змаганнях з нафтовими монополіями;
- координація добування та експорту нафти, а також узгодження цін.

Відомі запаси нафти в цих країнах складають приблизно 69% від усіх розвіданих запасів світу. Найбільше запасів нафти належить трьом країнам: Саудівській Аравії, Кувейту й Ірану, де знаходиться близько 43% від світових запасів, або 62,6% від запасів усієї ОПЕК.

ОПЕК за багатьма ознаками відповідає картелю, а тому в західній літературі цю організацію називають "нафтовим картелем". Саме певна згуртованість країн ОПЕК дозволила їм виграти у 1973 році двобій із нафтовими транснаціональними компаніями (насамперед – американськими) і помітно потрясти економіку розвинених країн (зокрема, економіку США).

Але ОПЕК не є картелем класичного типу, який мав би бути групою фірм із різних країн. Це об'єднання країн, а отже, тут об'єднані політики, а не бізнесмени. Щоправда, ОПЕК встановлює спільну й оптимально використовувану цінову структуру, а також встановлює офіційні правила про кількість продукції, яку повинна виробляти і продавати кожна країна-член цієї організації.

Та все ж країни ОПЕК настільки розкидані по світу та різні за соціально-економічною будовою національних економічних систем, що їм ніяк не вдається однаково вдало домовлятися щодо узгодженої політики в усіх напрямках своєї діяльності. До того ж вони, навіть домовившись, порушують узгоджені та встановлені правила. Між деякими з цих країн у різний час відбувалися тривалі військові конфлікти (наприклад, Іран-Ірак, Ірак-Кувейт).

Вищим органом ОПЕК є конференція країн-учасниць, яка скликається двічі на рік. При цьому рішення там приймаються на основі консенсусу. Виконавчий орган ОПЕК – Рада директорів. Кожна країна-учасниця назначає на два роки директора, який затверджується конференцією. Безпосередньо виконавчим органом ОПЕК є Секретаріат. Штаб-квартира знаходиться у Відні (Австрія).

Відомо, що деякі розвинені країни надзвичайно сильно залежать від імпорту нафти. Ось як, наприклад, виглядає залежність від імпорту нафти (в тому числі й з ОПЕК) чотирьох з них:

Японія – на 99,7%;

Франція – на 95,8%;

ФРН – на 95,4%;

США – на 39,4%.

Тому не дивно, що країнам-імпортерам доводиться розробляти різні програми створення альтернативних джерел енергії для зменшення залежності від імпорту енергоносіїв. А це, у свою чергу, бентежить ОПЕК. Учасники цієї організації почали схилитися до консервації власних ресурсів, обмеживши цим добування, щоб не втратити частину ринку через високі ціни на нафту.

Регулювання цін на нафту ОПЕК здійснює в основному за допомогою встановлення для своїх членів квот на добування нафти, але таке квотування не завжди дозволяє досягти бажаного результату, оскільки запроваджені квоти недостатні для впливу на ціни, а також у зв'язку з уже наведеними причинами, а саме тому, що члени ОПЕК порушують досягнуті домовленості.

Слід зазначити, що на світовому ринку посилюється роль таких нових експортерів нафти, як Мексика, Сполучене Королівство, Норвегія, Єгипет, Росія, які не входять в ОПЕК.

Найпомітнішою організацією в царині світового енергетичного ринку є *Міжнародне Агентство з Атомної Енергії – МАГАТЕ (International Atomic Energy Agency - IAEA)*. Це міжнародна міжурядова організація, яка входить у систему ООН на правах автономного органу. Створено МАГАТЕ в 1957 році. Її членами вже стали понад 130 країн.

Основні цілі та завдання МАГАТЕ:

- розвиток міжнародного співробітництва у сфері мирного використання атомної енергії;
- запобігання розповсюдженню ядерної зброї;
- обмеження гонки ядерних озброєнь;
- контроль за виконанням Договору про нерозповсюдження ядерної зброї;
- обмін і розповсюдження науково-технічної інформації;
- допомога в дослідженнях в області атомної енергії та її застосуванні;
- підготовка національних кадрів для країн, що розвиваються;
- розробка норм і правил забезпечення радіаційної безпеки;
- підвищення безпеки ядерного устаткування;
- підвищення безпеки ядерної енергетики;
- створення системи оперативного оголошення й надання допомоги у випадку аварії чи неполадок на атомній електростанції;
- забезпечення найшвидшого надання взаємодопомоги при виникненні небезпечних ситуацій.

Штаб-квартира МАГАТЕ знаходиться у Відні, а керівні органи мають такий склад:

- Генеральна конференція представників усіх держав-членів;
- Рада управляючих;
- Секретаріат.

Про функції Секретаріату можна судити з назв відділів, що входять до його складу:

- відділ гарантій;
- відділ ядерної енергії та безпеки;
- відділ наукових досліджень та ізотопів;
- відділ технічного співробітництва;
- відділ адміністрації.

На регіональному рівні найвагомішими були Європейське Об'єднання Вугілля і Сталі (ЄОВС), створене у 1951 році з метою сприяння й модернізації добування вугілля, руди, виробництва металу в країнах Західної Європи, та Європейське Співтовариство з Атомної Енергії (Євратом), засноване в 1957 році тими ж країнами задля об'єднання ресурсів атомної енергії, атомної промисловості і науков-технічного потенціалу в області ядерної фізики та енергетики/. Одною з найважливіших цілей створення Євратому була координація національних програм із розвитку ядерної енергетики. Саме ЄОВС і Євратом послужили основою створення Європейського Союзу.

Якщо ОПЕК у нафтовій промисловості відіграє роль “нафтового картелю”, то в інших сферах добування й торгівлі первинною сировиною також створювалися і функціонували міжнародні асоціації чи картелі. Більшість таких об'єднань існували недовго, але серед них були і конкурентоспроможні. Наприклад, усе те ж Європейське Об'єднання Вугілля і Сталі. Мав непогані успіхи Міжнародний Урановий Картель, досить вдало функціонує з 1974 року Міжнародна Бокситова Асоціація, яка об'єднує такі країни, як *Австралія*, *Гвінея*, *Гайана*, *Ямайка*, *Сьєрра-Леоне*, *Суринам*, *Сербія* і *Чорногорія*.

Некартельовані країни стараються використовувати всякі способи, щоб побороти подібні картелі. З картелями борються як ті, що конкурують із ними, так і ті, що споживають сировину.

У сфері міжнародного співробітництва щодо переробного виробництва, як і у сфері міжнародного виробничого співробітництва загалом, активно діють різного роду міжнародні інститути (особливо їх багато в регіонах). Найважливішою серед таких міжнародних організацій є *Організація Об'єднаних Націй з Промислового Розвитку – ООНІР (United Nations Industrial Development Organization – UNIDO)*.

ЮНІДО створена в 1967 році з метою:

- виконання центральної координуючої ролі в царині промислового розвитку в межах системи ООН;
- сприяння промислового розвитку і співробітництву на глобальному, регіональному, національному і галузевому рівнях.

Основні завдання ЮНІДО:

- вироблення рекомендацій і надання конкретної допомоги країнам у підготовці програм індустріалізації з урахуванням політичних, економічних, соціальних, фінансових і технічних факторів;

- посередництво у встановленні контактів між фінансовими, промисловими та урядовими органами промислово розвинених країн та їхніми партнерами в країнах, що розвиваються;

- організація і проведення науково-дослідної, пошукової роботи з обґрунтуванням промислових проєктів, насамперед, у переробних галузях;

- надання інформації з різних напрямків розвитку технологій виробництва й організація обміну досвідом управління промисловими підприємствами;

- надання допомоги в підготовці національних технічних кадрів;

- здійснення прогресивних соціально-економічних перетворень на глобальному на національному рівнях.

До складу ЮНІДО входять понад 170 країн. Штаб-квартира розміщена у Відні (Австрія).

При ЮНІДО створено Банк промислової та технічної інформації, який має зв'язки з подібними банками на регіональному та національному рівнях.

Керівні органи мають такий склад:

- Генеральна конференція;
- Рада з промислового розвитку;
- Секретаріат;
- Представництва ЮНІДО на місцях;
- Комітет з програм і бюджету (допоміжний орган);
- Технічні комітети (допоміжні органи).

Джерела фінансування діяльності ЮНІДО:

- Програма розвитку ООН (ПРООН);
- Фонд промислового розвитку;
- внески членів.

ЮНІДО пропонує інформацію з питань промисловості, бізнесу і технологій через:

- мережу ІНТІВНЕТ (INTIVNET), поєднану з Банком промислової та технологічної інформації;

- систему обміну технологічною інформацією;
- бази даних;
- публікації (“UNIDO Newsletter”, “UNIDO Update”);
- довідники, статистичні матеріали, щорічні звіти.

При ООН діє спеціалізований заклад з питань аграрного співробітництва *Продовольча та Сільськогосподарська Організація – ПСО (Food and Agricultural Organization – FAO)*. Засновано FAO у 1945 році.

Основні завдання і види діяльності FAO:

- координація роботи міжурядових організацій із питань розвитку сільського господарства;
- координація індивідуальних і колективних дій із метою поліпшення забезпеченості населення продовольчими товарами;
- надання допомоги країнам, що розвиваються, в галузях аграрного виробництва, лісного і рибного господарства;
- пряме постачання продовольства з розвинених країн у ті, яким воно потрібне;
- сприяння в організації та здійсненні наукових досліджень і розробок, у підготовці кадрів для сільського господарства;
- направлення експертів;
- участь у заходах міжнародного та національного масштабів, вироблення рекомендацій, які сприяють прискореному розвитку сільського господарства;
- проведення науково-технічних, соціально-економічних досліджень із проблем удосконалення структури аграрного виробництва, забезпечення продовольством, поліпшення харчування й умов життя сільського населення;
- вивчення та забезпечення умов для розповсюдження передового досвіду у сфері виробництва, переробки і збуту агропродукції.

До складу FAO входить понад 170 країн і одна організація – Європейський Союз. Штаб-квартира знаходиться в Римі.

Керівні органи FAO:

- Генеральна конференція (вищий орган);
- Рада FAO (виконавчий орган);
- Секретаріат на чолі з Генеральним директором.

FAO має п'ять регіональних відділень: для Азіатсько-Тихоокеанського регіону (м. Бангкок /Таїланд/), для Африки (м. Аккра /Гана/), для Європи (м. Рим /Італія/), для Латинської Америки і Карибського басейну (м. Сантьяго /Чилі/), для Близького Сходу (м. Каїр /Єгипет/).

Джерела фінансування ФАО:

- внески країн-членів;
- трастові фонди членів;
- Програма розвитку ООН (ПРООН);
- надходження від Світового банку.

Отже, міжнародне співробітництво в аграрній сфері здійснюється одночасно з вирішенням проблем голоду в найбідніших країнах, що розвиваються. Проблема голоду – це одна з глобальних проблем і розглядатиметься окремо. Тут тільки слід підкреслити, що продовольчої продукції, яка виробляється у світі, цілком достатньо, щоб добре годувати все населення нашої планети, але найскладнішою при цьому є проблема перерозподілу продовольства від тих, у кого надлишки, до тих, кому його не вистачає. Цю проблему можна розв'язати тільки шляхом міжнародного співробітництва.

Резюме

Міжнародний бізнес охоплює всі сфери та рівні економіки, починаючи з ділових відносин мікрорівня та закінчуючи бізнесовою діяльністю держав і міжнародних організацій на макрорівні. Міжнародні виробничі відносини пов'язані з виробництвом матеріальних благ на мікрорівні і з налагодженням виробничих зв'язків, домовленостями між країнами про спільне виконання певних глобальних виробничих проектів, виробничих програм на макрорівні та є одною з форм МЕВ. Міжнародні виробничі відносини, як і інші форми МЕВ, базуються на міжнародному поділі праці, що має дві взаємодоповнюючі форми: міжнародну спеціалізацію діяльності людини та міжнародну кооперацію різних видів діяльності людини. Міжнародна спеціалізація оптимізує світове виробництво, здійснюючи загальносвітову економію ресурсів. Міжнародна виробнича кооперація об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технологічному процесі.

Спільне підприємництво може розглядатися в кількох ракурсах. Міжнародне спільне підприємництво – це діяльність, в якій бере участь спільний капітал, що утворився з пайових внесків партнерів з двох або більше країн, які спільно здійснюють господарську діяльність, керуючи створеним спільним підприємством і розподіляючи між собою отримані прибутки пропорційно до вкладених капіталів. Інтернаціоналізації діяльності фірм і створенню філій чи МСП за кордоном сприяють такі фактори: насиченість внутрішнього ринку і зростання конкуренції на національному ринку; поява нових ресурсних можливостей, пов'язаних із нижчою вартістю факторів виробництва в інших країнах; сприятливість інвестиційного клімату в інших країнах; розвиток інфраструктури міжнародного бізнесу та системи комунікацій; заохочення з боку держави до вивезення капіталу; бажання розділити ризик між великою кількістю продуктів та ринків.

У сфері транснаціонального бізнесу на сучасному етапі розвитку відбувається дедалі більше переплетіння економічних зв'язків та інтересів розвинутих країн, поглиблення спеціалізації та кооперації виробництва, посилення взаємозалежності країн. Зміцнення позицій японських та західноєвропейських ТНК, з одного боку, і швидкий розвиток ТНК нових індустриальних країн – з іншого посилюють конкурентну боротьбу у світі транснаціонального бізнесу.

Сьогодні відбувається активна взаємодія країн у сферах енергетики, сировинного виробництва, у сфері переробних галузей промисловості й агропромислового співробітництва. На розвиток

міжнародного співробітництва у сфері енергетики суттєвий вплив здійснює обмеженість паливних ресурсів. Основні паливно-енергетичні ресурси (нафта, природний газ, вугілля, уран) характеризується рідкістю, обмеженістю, невідновлюваністю, а тому існує необхідність пошуку нових енергетичних джерел. З огляду на це основними напрямками розвитку НТП в енергетичній сфері є відкриття і використання нових джерел і видів енергії; автоматизація і підвищення енергоозброєності світової економіки; розширення застосування ЕОМ у розвідуванні, добуванні та первинній обробці палива; добування палива у важкодоступних регіонах; розробка і застосування різного роду енергозберігаючого обладнання.

Із розвитком НТП відбувається структурна зміна в міжнародному співробітництві у сфері сировинного виробництва, що здійснюється між суб'єктами з різних країн із приводу дослідження, розвідування та добування природних ресурсів; помітно скорочується частка одних видів сировини, а виробництво й застосування інших видів сировини зростає, про що свідчить впровадження в економічний обіг нових видів сировинних матеріалів і напівфабрикатів, створення матеріалів із наперед заданими властивостями, поява супутників зв'язку, електронізація людського життя тощо.

Міжнародне співробітництво в переробній сфері виробництва має вигляд спеціалізації та кооперації суб'єктів із різних країн при переробці сировини та виготовленні готової продукції на різних рівнях господарювання й координується не тільки державами, а й міжнародними організаціями та іншими міжнародними інститутами. З появою нових досягнень науки і техніки структура переробної промисловості також постійно змінюється, а відбуваються відповідні зміни і в міжнародному співробітництві в цій сфері. На сучасному етапі розвитку науки і техніки жодна з країн не в змозі самостійно рухатися одночасно ефективно на всіх напрямках розвитку НТП, якщо не спиратиметься на досягнення інших країн у галузях науки, техніки та промисловості. Надзвичайно сильний вплив людства на природу призвів до загострення проблем захисту довкілля, що у свою чергу зумовило необхідність розробки й використання маловідходних і безвідходних технологій, нових машин і устаткування з метою ліквідації шкідливих промислових викидів.

Співробітництво між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, має здебільшого однобокий характер: останні слугують сировинним придатком перших. Водночас, об'єктивний процес розвитку світового господарства веде до того, що розвинені країни допомагають країнам, що розвиваються, створювати переробну промисловість.

Загальновідомо, що більшість країн, які розвиваються, має явно виражену сільськогосподарську спеціалізацію, тоді як розвинені країни випускають високоякісну з широкими можливостями техніку для сільськогосподарських робіт. У них на високому рівні побудована переробка агросировини на продовольчі товари чи технічну сировину. Міжнародне агропромислове співробітництво здійснюється на різних рівнях господарювання у сфері виготовлення сільськогосподарських засобів праці, аграрного виробництва та переробки агросировини. Корпоративні зв'язки між країнами виникають як у масштабах агропромислового комплексу, так і в межах його складових. При цьому рівномірна спеціалізація та кооперація існує між розвиненими країнами і дещо однобока – між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.

Результатом співробітництва у сфері енергетики стало створення міжнародних організацій та об'єднань: Європейського Об'єднання Вугілля і Сталі та Європейського Співтовариства з Атомної Енергії, Міжнародного Агентства з Атомної Енергії (МАГАТЕ) та Організації Країн-Експортерів Нафти (ОПЕК).

У сфері міжнародного співробітництва щодо переробного виробництва активно діють різного роду міжнародні інститути, найважливішим серед яких є ЮНІДО (Організація Об'єднаних Націй з Промислового Розвитку), створена з метою виконання центральної координуючої ролі у сфері промислового розвитку в межах системи ООН та сприяння промислового розвитку і співробітництву на глобальному, регіональному, національному і галузевому рівнях). При ЮНІДО створено Банк Промислової та Технічної Інформації, який має зв'язки з подібними банками на регіональному та національному рівнях.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає різниця між поняттями “міжнародне виробниче співробітництво”, “міжнародний бізнес”, “міжнародна виробнича кооперація”?
2. Розкрити суть міжнародного виробничого співробітництва як форми МЄВ.
3. Окреслити загальну структуру міжнародних виробничих відносин.
4. Як розуміти твердження про те, що міжнародна спеціалізація виробництва є формою міжнародного поділу праці?
5. Охарактеризувати основні показники міжнародної спеціалізації виробництва.

6. Що криється за твердженням нібито міжнародна виробнича кооперація як форма МПП є похідною формою міжнародної спеціалізації?
7. Які основні ознаки міжнародної виробничої кооперації?
8. Пояснити суть міжнародного спільного підприємництва.
9. Які особливості створення й функціонування міжнародного спільного підприємства?
10. Як класифікуються міжнародні спільні підприємства?
11. У чому полягає різниця між поняттями “транснаціональна компанія”, “мультинаціональна компанія”, “глобальна компанія”?
12. Яка роль транснаціональних компаній у розвитку світової економіки?
13. Окреслити позитивні та негативні сторони діяльності транснаціональних компаній у країнах, що розвиваються.
14. Розкрити суть міжнародного співробітництва в енергетичній сфері.
15. Назвати основні напрямки розвитку науково-технічного прогресу в енергетичній сфері.
16. Яка роль ОПЕК у світовому нафтодобуванні?
17. Описати основні цілі та завдання діяльності МАГАТЕ.
18. Які структурні зміни відбуваються в міжнародному співробітництві у сфері сировинного виробництва?
19. Основні напрямки розвитку міжнародного співробітництва у сфері переробного виробництва.
20. Яка роль ЮНІДО в міжнародному виробничому співробітництві?
21. Розкрити особливості агропромислового міжнародного співробітництва.
22. Які основні завдання і види діяльності ФАО?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. - М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
3. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990 (пер. с фр.). – М.: Наука, 1994. – 413 с.
4. Воронова С.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
5. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 856 с.

6. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. – 592 с.
7. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. — М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
8. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. — Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 416 с.
9. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. – 436 с.
10. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
11. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
12. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
13. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине (практическое пособие).— К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
14. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
15. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
16. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
17. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К.: Либідь, 2002. – 703 с.
18. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. 2 т. – М.: Республика, 1992.
19. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
20. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. – 248 с.
21. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. – М.: Юрид. лит., 1994. – 512 с.
22. Мельник Т.М. Міжнародне виробниче співробітництво: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 2000. – 52 с.
23. Мельник Т.М. Міжнародне співробітництво у сфері науково-технічної діяльності: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 2000. – 32 с.
24. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
25. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
26. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
27. Новицький В. Актуальні проблеми розвитку міжнародних коопераційних зв'язків України // Економіка України. – 1993. – № 4.
28. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-

- во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
29. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. — М.: Междунар. отношения, 1994. — 480 с.
30. Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, Универс, 1994. — 496 с.
31. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. — М.: Юристъ, 1999. — 456 с.
32. Портер М. Международная конкуренция / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993.
33. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. — К.: Таксон, 2000 — Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія і політика. — 320 с.
34. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. — К.: МАУП, 1999. — 104 с.
35. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. — Тернопіль: Економічна думка, 2002. — 504 с.
36. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — Л.: ЛИСТ, 1991.
37. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарики, 1998. — 336 с.
38. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. — М.: Новый Юрист, 1998. — 104 с.
39. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 256 с.
40. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995. — 354 с.
41. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В.Рокоча, О.Плотніков, В.Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.
42. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / За заг. ред. А.І. Кредісова. — К.: ВІРА-Р, 2002. — 552 с.
43. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). — К.: Либідь, 1994.
44. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. — М.: Прогресс, 1990. — 253 с.
45. Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 340 с.
46. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М. Школи. — К.: КНТЕУ, 2003. — 589 с.
47. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. — Чернівці: Рута, 1996. — 203 с.
48. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. — М.: Междунар. отношения, 1999. — 456 с.

Частина III

**ТОРГОВЕЛЬНО-
РОЗРАХУНКОВІ
ФОРМИ МЕВ**

Розділ 9

МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Міжнародна торгівля як одна з найвизначальніших форм МЕВ	222
§ 2.	Особливості структури системи міжнародних торговельних відносин	224
§ 3.	Регулювання міжнародних торгових відносин	228
§ 4.	Діяльність міжнародних торгових організацій	237
	Резюме	243
	Питання для самоконтролю	244
	Список джерел інформації.....	244

§ 1. Міжнародна торгівля як одна з найвизначальніших форм МЕВ

Програмні питання

Суть міжнародної торгівлі в системі МЕВ.
Суть світового товарного ринку.
Вплив політики на міжнародну торгівлю.
Особливості динаміки світового товарного ринку.
Масштаби, структура і динаміка міжнародної торгівлі.
Зовнішньоторговельні поняття: експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт.
Основні показники міжнародної торгівлі.

Основні поняття

Міжнародна торгівля
Речовинні товари
Торговельна політика
Конкурентоспроможність товарів
Експорт
Імпорт
Торговельне сальдо

Міжнародна торгівля в широкому розумінні охоплює всяку обмінну діяльність як товарами, так і іншими продуктами людської праці. Більше того, міжнародна торгівля охоплює і предмети, що не створюються людьми, а іноді й не зовсім досяжні для людей (наприклад, ділянки на Місяці). Тобто загалом міжнародну торгівлю можна визначити як систему відносин обмінного характеру (купівлі-продажу), що виникають та існують між суб'єктами МЕВ і базуються на міжнародному поділі праці.

У рамках цього розділу *міжнародна торгівля* розглядається тільки як форма міжнародних економічних відносин, що відображають товарно-грошові відносини купівлі-продажу стосовно товарів, що являють собою продукти так званого матеріального

виробництва.

Отже, під терміном “товари” в цьому розділі в основному слід розуміти товари матеріального виробництва або, іншими словами, речовинні товари, тобто такі, які можна відчутти за допомогою людських органів відчуття чи визначити за допомогою спеціальних приладів.

Міжнародна торгівля є своєрідним проявом світового товарного ринку. Тому не дивно, що визначення світового товарного ринку майже збігається з основним змістом міжнародної торгівлі. **Світовий товарний ринок** – це частина світового ринку, система обмінних відносин якого побудована на організації купівлі-продажу продуктів матеріального виробництва.

Якщо на національному ринку рух товарів зумовлюється більше економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами і регіонами країни), ніж іншими, включаючи державну політику, то на світовому ринку суттєвий вплив на міжнародну торгівлю має зовнішньоекономічна політика окремих держав чи їхніх груп. Отже, рух товарів між національними господарствами дещо обмежений, а деякі товари, що виробляються в окремих країнах, взагалі не надходять у світовий товарообіг.

Особливості динаміки світового товарного ринку:

- структура і напрямки зовнішньої торгівлі окремих країн розвиваються під впливом зміни конкурентоспроможності їхніх товарів на світовому ринку;
- нерівномірність розвитку зовнішньої торгівлі окремих країн і всього світового товарообігу;
- помітною у світі є діяльність транснаціональних корпорацій, які конкурують між собою, спираючись на допомогу своїх держав;
- створення та розбудова міжнародних організацій з питань регулювання міжнародних торговельних процесів.

Основні показники міжнародної торгівлі:

- величина загального експорту країни;
- величина загального імпорту країни;
- торговельне сальдо країни;
- питома вага (частка) експорту (імпорту) країни в загальному світовому експорті (імпорті);
- величина експорту (імпорту) певного виду продукції;
- торговельне сальдо країни з певного виду продукції;
- питома вага експорту (імпорту) країни у світовому експорті (імпорті) певного виду продукції.

§ 2. Особливості структури системи міжнародних торговельних відносин

Програмні питання

Різноманітність і різномісність структури міжнародної торгівлі.
 Товарна структура.
 Структура міжнародної торгівлі за методами реалізації товарів.
 Традиційна торгівля.
 Торгівля продукцією в рамках кооперації.
 Зустрічна торгівля.
 Біржова торгівля.
 Міжнародні аукціони.
 Міжнародні тендери. Консигнація.
 Вплив НТП на розвиток сучасної торгівлі.

Основні поняття

Товарна структура
Методи реалізації
Зустрічна торгівля
Бартер
Кліринг
Біржова торгівля
Аукціон
Кон'юнктура

Структуру міжнародної торгівлі здебільшого розглядають у двох ракурсах: як торгівлю окремими групами товарів і як систему методів реалізації товарів на світовому ринку.

Товарна структура міжнародної торгівлі за основними групами товарів:

- а) продовольство (включаючи напої та тютюн);
- б) сировина;
- в) мінеральне паливо;
- г) продукція переробної промисловості:
 - обладнання та устаткування (включаючи транспортні засоби);
 - хімічні товари;
 - чорні й кольорові метали;

- текстильні вироби (пряжа, тканини, одяг);
- інша продукція переробної промисловості.

Структура міжнародної торгівлі за методами реалізації товарів на світовому ринку така:

традиційна торгівля – це торгівля між суб'єктами різних національних економік за традиційними правилами, тобто з формулою: товар на відповідні гроші, в залежності від попиту і пропозиції;

торгівля продукцією в рамках кооперації – це спосіб реалізації продукції між суб'єктами міжнародної виробничої кооперації, яка здійснюється, як правило, за трансфертними цінами в пільговому режимі;

зустрічна торгівля – це сукупність міжнародних торговельних угод, при укладанні яких закупівля продукції супроводжується зворотним постачаннями товарів, із метою досягнення балансу інтересів в експортно-імпортних операціях.

Види зустрічної торгівлі:

- ♦ *бартер* (бартерні угоди) – це товарообмінні операції із взаємною передачею права власності на товари на основі взаємної корисності без урахування грошового еквівалента (тобто без урахування цін товарів) /NB: у нас часто помилково під бартером розуміють те, що має назву "компенсаційна торгівля" чи "компенсаційна угода"/;

- ♦ *компенсаційні угоди* – це вид міжнародних торговельних довгострокових угод, при яких покупець оплачує вартість товарів постачанням інших товарів або наданням послуг, а при необхідності різницю доплачує грішми;

- ♦ *зустрічна закупівля* – це торговельна угода, при якій країна-реципієнт розраховується постачанням товарів безвідносно до імпортованої продукції, технології чи обладнання (за формою, як бачимо, нагадує бартер, але повним ініціатором виступає імпортер);

- ♦ *кліринг* – це система безготівкових розрахунків за товари, цінні папери і послуги, яка базується на зарахуванні взаємних вимог і зобов'язань. Розрізняють міжбанківський та валютний кліринг. *Міжнародний міжбанківський кліринг* – це розрахунки між банками шляхом зарахування взаємних грошових вимог юридичних осіб з різних країн. *Міжнародний валютний кліринг* – це міждержавні договори, які регулюють організацію розрахунків і платежів між двома або кількома країнами.

Цікавим сучасним методом організації міжнародної торгівлі є угода "оффсет", що передбачає як обмін товарами і послугами, так і надання можливості вкладати натомість капітал. Угоди "оффсет" досить часто використовуються в торгівлі продукцією в рамках

кооперації.

Міжнародна біржова торгівля – це організаційна форма міжнародної оптової торгівлі масовими товарами, що мають стійкі та чіткі якісні параметри, здійснювана у вигляді систематичних міжнародних операцій із купівлі-продажу цінних паперів, золота, валюти.

Розвиток міжнародної біржової торгівлі в сучасних умовах має суперечливий характер. З одного боку, у зв'язку з різким зростанням ролі транснаціональних корпорацій значення товарних бірж як великих центрів міжнародної торгівлі дещо зменшується, а з іншого – предметом біржової торгівлі стають нові групи товарів: пиломатеріали, пряжа, м'ясо та м'ясопродукти, вовна, інші види напівфабрикатів і навіть готові вироби. Кон'юнктура біржової торгівлі та ситуація на фондовій біржі – один із найважливіших і достатньо достовірних показників динаміки світових товарних і валютних ринків взагалі.

Міжнародний аукціон – це спосіб міжнародного продажу окремих партій товару або окремих предметів, що по черзі виставляться для огляду і вважаються проданими тому з присутніх покупців, який запропонував найвищу ціну. У міжнародній аукціонній торгівлі найчастіше товарами виступають: хутро, немита вовна, тютюн, чай, деякі предмети антикваріату, породисті коні тощо.

Найвідоміші у світі міжнародні аукціони знаходяться в Лондоні, Нью-Йорку, Монреалі, Амстердамі, Калькутті, Коломбо, Санкт-Петербурзі (хутро), Москві (коні). Найрозповсюдженіші аукціони організовані у формі акціонерних товариств.

У світі використовують різні види аукціонної торгівлі:

- ♦ *публічний гласний аукціон* – це спосіб реалізації товарів, при якому аукціоніст називає кожен наступний вищу ціну;

- ♦ *негласний (німий) аукціон* – це спосіб реалізації товарів, при якому покупці подають аукціоністу наперед встановлені знаки про згоду підняти ціну на величину надбавки. Аукціоніст при такому способі піднімає ціну, не вказуючи на покупця, що вигідно в тих випадках, коли покупці хочуть зберегти конфіденційність свого придбання;

- ♦ *голландський аукціон* – це вид аукціонної торгівлі, при якому встановлюються максимальна ціна і крок, а відтак здійснюється зниження ціни до першої згоди когось з учасників, котрий і стає власником товару.

Міжнародні тендери (міжнародні торги) являють собою змагальну форму закупівлі, при якій покупець оголошує конкурс для продавців із різних країн на товар чи послугу, які би відповідали

певним техніко-економічним характеристикам. Тендери мають наступні різновиди:

- ♦ *відкриті (публічні) тендери* – це торги, в яких беруть участь усі бажаючі фірми;

- ♦ *закриті тендери* – це торги, в яких беруть участь тільки найвідоміші на світовому ринку запрошені постачальники і підрядники;

- ♦ *одиничні тендери* – це торги, про проведення яких оголошують тільки одній фірмі (або невеликій групі фірм, як правило, по черзі), про котру достеменно відомо, що вона (вони) зможе (зможуть) виконати термінове чи таємне замовлення (контракт).

Найбільше тендери розповсюджені на світовому ринку машин і устаткування (біля 80% вартості всіх контрактів припадає на тендери).

Міжнародний ярмарок – це один зі способів реалізації товарів фірмами з різних країн, що являє собою великий, періодично діючий і відкритий ринок, який проводиться в одному і тому ж місці, у визначену пору року і в установленій термін. Метою проведення міжнародного ярмарку є демонстрація зразків товарів, що виробляються фірмами-суб'єктами МЄВ, для укладання торговельних угод.

Міжнародна виставка – це демонстрація досягнень в області виробництва, науки і техніки однієї або кількох країн на території іншої країни з метою зацікавити суб'єктів місцевої економіки до підписання протоколів про наміри торгувати або навіть до укладання торговельних угод. Можливо, метою фірми на таких виставках є вивчення потенційного попиту на представлені зразки продукції.

За характером експонатів ярмарки та виставки поділяють на універсальні та спеціалізовані. Проводяться ще й так звані світові виставки, які не ставлять за мету безпосереднього укладання угод, а демонструють досягнення країн-учасниць і великих міжнародних організацій у сфері науки, техніки, культури. На таких виставках демонструють свою продукцію, як правило, більшість країн світу.

Останнім часом у нашій країні набирає силу ще один спосіб реалізації товарів, а саме – консигнація, яка являє собою форму продажу товарів за кордон, при якій володар цих товарів (консигнант) передає їх комісіонеру (консигнатору) для продажу з його складу, тобто зі складу консигнатора. Така форма міжнародної торгівлі дещо зменшує затратну частину вартості товару, а тому сприяє зростанню конкурентоспроможності товару на світовому ринку.

§ 3. Регулювання міжнародних торгових відносин

Програмні питання

Рівні і форми регулювання торговельних процесів у світовому господарстві.

Специфіка зовнішньоторговельної політики окремих держав.

Форми стимулювання експорту.

Тарифні та нетарифні засоби регулювання зовнішньої торгівлі.

Суть і сучасні форми протекціонізму.

Валютний і товарний демпінг.

Антидемпінгові процедури в міжнародній торгівлі.

Діяльність міжнародних торгових організацій.

Економічна ефективність зовнішньої торгівлі та шляхи її підвищення.

Суть митної політики.

Класифікація митних зборів.

Нетарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі.

Основні види ліцензій.

Контингентування зовнішньоторговельної діяльності.

Основні тенденції та особливості аграрної торговельної політики.

Фактори, що впливають на міжнародну аграрно-торговельну політику.

Номінальний коефіцієнт захисту.

Наслідки зовнішньоторговельної аграрної політики для різних країн.

Основні поняття

Географічна диверсифікація

Продуктова диверсифікація

Управління процесом реалізації

Експортна політика держави

Стимулювання експорту

Експортний потенціал фірми

Динаміка попиту

Мито

Митний тариф

Ліцензія

Контингенти

Антидемпінгове мито

Компенсаційне мито

"Добровільне" обмеження експорту

Протекціонізм

Регулювання міжнародних торговельних відносин здійснюється на трьох узагальнених рівнях:

- на рівні підприємств;
- на рівні держав;
- на рівні міжнародних організацій.

Для підприємства при цьому важливим стратегічним завданням є вибір оптимальної організаційної структури зовнішньоекономічного збуту. Оптимальність структури залежить від таких параметрів:

- характеру виробничої спеціалізації фірми;
- розміру фірми;
- принципової схеми організаційної будови і форми управління;
- сукупності зовнішніх умов (зовнішнього середовища) функціонування;
- рівня розвитку експорту.

Останній параметр містить інформацію про характер (випадковий чи систематичний) збутових організацій на іноземних ринках, про їхню чистоту і масштаби, про географічну і продуктову диверсифікацію.

Для організації експорту фірми-виробники утримують власний зовнішньоторговельний апарат, під яким слід розуміти систему органів і служб, об'єднаних функцією управління процесом реалізації та закупівлі товарів за кордоном. Зовнішньоторговельний апарат фірми, в залежності від можливостей фірми, може мати вигляд:

- вбудованого експортного відділу (має повну організаційну залежність від відділу збуту);
- спеціального експортного відділу (займається забезпеченням регулярних експортних операцій, планово-аналітичною роботою, рекламно-інформаційною, кредитно-розрахунковою, транспортно-комунікаційною діяльністю і має самостійність по відношенню до відділу збуту);
- експортних дочірніх компаній (здійснюють цілий комплекс заходів, спрямованих на реалізацію товару промислової фірми за узгодженими з нею цінами, зберігають юридичну самостійність і тому самостійно відповідають перед покупцями за свої зобов'язання).

Значна роль у зміцненні позицій національних компаній на світовому ринку належить державі, державним методам регулювання зовнішньої торгівлі, експортній політиці держави. Експортна політика держав полягає в тому, що, з одного боку, держава безпосередньо здійснює процеси фінансування, організації, інформаційного забезпечення та заохочення національного експорту, а з іншого – постійно відбувається вдосконалення систем заходів непрямого впливу держави на рівень конкурентоспроможності національних

товарів шляхом:

- зміцнення науково-технічної та виробничої бази;
- регламентації в області стандартів і якості;
- допомоги в кадровому забезпеченні тощо.

Специфіка зовнішньоекономічної політики деяких держав:

а) США.

Розвитком експорту тут займаються:

- ♦ Міністерство торгівлі (запровадило програму “Експорт нау), що стимулює фірми до розширення експорту);
- ♦ Експортно-імпортний банк США (надає прямі кредити, відіграє роль гаранта);
- ♦ Державна корпорація сприяння приватним інвестиціям за кордоном (здійснює фінансування і страхування американського експорту у країни, що розвиваються);
- ♦ Агентство міжнародного розвитку (стимулює експортну діяльність шляхом надання позик і гарантій);
- ♦ Управління справами у сфері дрібного бізнесу (безплатно надає американським фірмам послуги): консультації з фінансових, правових, економічних і технічних питань; складання експортних програм; навчання спеціалістів (здійснює це разом з міністерством торгівлі); надання кредитів і гарантія тощо;
- ♦ Управління сільського господарства (стимулює експорт шляхом фінансової підтримки, шляхом проведення комплексних ринкових досліджень).

б) Японія.

Тут рухаються в напрямку переважного використання непрямих методів регулювання національного експорту.

Під егідою міністерства зовнішньої торгівлі та промисловості діє організація “Джетро”, яка займається акумулюванням інформації про зовнішні ринки, організує ділові контакти японських експортерів з потенційними покупцями за кордоном, пропагує японські товари.

Японський уряд зосереджує зусилля на науково-технічній допомозі фірмам на стадіях розробки і виробництва експортних товарів. Це здійснюється в основному у формі організації спільних з приватним бізнесом досліджень. Особливість японських спільних досліджень полягає в тому, що їхньою кінцевою метою в більшості випадків є створення готового продукту-зразка, що сприяє швидшому, ніж в інших країнах, промислового освоєнню результатів науково-технічних розробок.

в) Сполучене Королівство.

Основним видом державної підтримки експорту там є допомога в отриманні інформації про іноземні ринки і про іноземних конкурентів,

а також сприяння в організації міжнародних ярмарків, виставок.

г) Франція.

Створено спеціальні заклади, серед яких важливою є служба СЕЗАМЕ (Служба підтримки і сприяння зовнішньоекономічній діяльності), яка безкоштовно надає такі послуги, як аналіз експортного потенціалу фірми, консультації з вивчення ринків, динаміки попиту.

Типові для різних держав форми стимулювання експорту:

- державне кредитування експорту;
- змішане кредитування (приватне+державне);
- надання коштів каналами допомоги (для фірм, які експортують свою продукцію у країни, що розвиваються);
- державне страхування експортних кредитів;
- податкові пільги для експортерів;
- виділення субсидій на експорт (це дозволяє експортеру значно знизити ціну на товар, часто навіть нижче, що створює необґрунтовані переваги експортерам субсидованих товарів, і тому розглядається в міжнародній практиці торгівлі як один з недобросовісних методів проведення конкурентних змагань; і при Світовій Торговельній Організації навіть існує Угода про субсидії та компенсаційні мита, в якій це питання регулюється);
- організаційне та інформаційне сприяння з боку держави в експорті.

Загалом інструменти державної політики ділять на тарифні й нетарифні. Тарифні заходи зовнішньоекономічної політики держави безпосередньо пов'язані з митними зборами. *Мито* – це збір коштів, що виконує функцію податку, який стягується при перетині товаром митниці і при цьому підвищує ціну імпортованих (чи експортованих) товарів, впливаючи цим на обсяг і структуру зовнішньоторговельного обороту.

Митний тариф – це систематизований перелік митних зборів, які накладаються на товари при імпорті чи експорті. Митні тарифи мають кілька колонок ставок збору:

- колонка максимальних (або генеральних) мит (для товарів з країн, з якими немає торговельного договору);
- колонка мінімальних мит (для товарів із країн, з якими підписано торговельний договір);
- колонка преференційних мит.

Мита бувають трьох видів:

- а) адвалерні (стягуються в процентах від ціни товару);
- б) специфічні (стягуються у визначеній грошовій сумі з маси,

обсягу або штуки товару);

в) змішані.

Нетарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі поділяються на кілька категорій.

Перша категорія. Це найчисленніша категорія, оскільки до неї належить більше половини заходів нетарифного регулювання, безпосередньо спрямованих на обмеження експортно-імпортних операцій із метою захисту певних галузей національного виробництва. З цих заходів слід виділити:

1) Ліцензування зовнішньоторговельної діяльності.

Ліцензійна система передбачає, що держава через спеціально уповноважене відомство видає дозвіл на зовнішньоторговельні операції з певними товарами, які внесено до списків як такі, що ліцензуються за імпортом чи експортом.

Основні види ліцензій зводять до двох типів:

а) *автоматична (або генеральна) ліцензія* (дозволяє безперешкодні ввезення товару, внесеного до списку, протягом зазначеного терміну);

б) *неавтоматична (або разова індивідуальна) ліцензія* (дозволяє імпорт чи експорт товару певного виду конкретному імпортеру чи експортеру зі вказівкою кількості товару, його вартості, країни його походження або призначення, а інколи – й митного пункту, через який повинно здійснюватися ввезення чи вивезення товару).

Основним регулювальником процесу використання ліцензування зовнішньоторговельних операцій на наддержавному рівні є WTO.

2) Контингентування зовнішньоторговельної діяльності.

Контингенти (або квоти) – це кількісні обмеження у вартісному або фізичному виразі, які вводяться на імпорт і експорт окремих товарів на визначений термін. Кількісне регулювання здійснюється через індивідуальні неавтоматичні ліцензії.

Ліцензування й контингентування являють собою прямі адміністративні форми державного регулювання зовнішньої торгівлі, що обмежують самостійність підприємств по відношенню до виходу на зовнішній ринок, звужують коло країн, з якими можуть бути укладені угоди щодо певних товарів, регламентують кількість і номенклатуру, товарів, які дозволено вивозити чи ввозити. І все ж, незважаючи на те що система ліцензування й контингентування імпорту та експорту встановлює досить жорсткий контроль над зовнішньою торгівлею деякими товарами, вона в багатьох випадках виявляється гнучкішою й ефективнішою, ніж економічні важелі зовнішньоторговельного регулювання, чим значною мірою пояснюється те, що ця адміністративна система міцно тримається в

арсеналі засобів зовнішньоторговельного регулювання більшості країн світу.

- 3) Антидемпінгове мито (застосовується у випадках імпорту товарів за цінами, нижчими за їхні передбачувані витрати виробництва).
- 4) Компенсаційні мита (застосовуються у випадках виявлення факту отримання експортером державної субсидії з метою підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку).

Особливості застосування антидемпінгових і компенсаційних мит:

а) необхідність проведення попереднього дослідження з метою встановлення факту демпінгу чи застосування експортної субсидії, а також визначення завданних збитків чи загрози їхнього виникнення;

б) ці заходи застосовуються на дискримінаційній основі супроти певних постачальників визначених товарів.

- 5) Імпортні депозити – це форма застави, яку імпортер повинен внести у свій банк у національній чи іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару. Сума імпортного депозиту встановлюється за допомогою визначеного відношення до вартості імпортованого товару.
- 6) Імпортні податки. До цього роду стягнень відносять:
 - податок, який у деяких країнах стягується тільки за перетин кордону;
 - різного роду збори пов'язані з оформленням документів на митниці, митним оглядом товару, перевіркою його якості;
 - портові, статистичні, фітосанітарні та інші подібні збори.
- 7) Угоди про “добровільне” обмеження експорту. Це нав'язане експортеру під загрозою санкцій зобов'язання з обмеження експорту певних товарів у країну, що імпортує.
- 8) Угоди про встановлення мінімальних імпортних цін. Експортуючі фірми повинні суворо дотримуватися мінімальних цін на товари при укладанні контрактів із фірмами країни, з якою така угода діє. У випадку зниження експортної ціни нижче мінімального рівня країна-імпортер вводить антидемпінгове мито, застосування якого може виштовхнути цих експортерів за межі її ринку.

Останні два заходи відносно нові серед торговельних обмежень. Їхня специфіка полягає в нетрадиційній техніці встановлення, а саме в тому, що вони є бар'єром, який захищає країну-експортера.

Друга категорія. Це заходи, які безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі й більше стосуються суто

адміністративних формальностей. До таких заходів належать:

- 1) формальні заходи на митниці;
- 2) встановлення технічних стандартів і норм;
- 3) встановлення санітарних норм;
- 4) вимоги до упакування й маркування;
- 5) вимоги до розливу.

Третя категорія. Це заходи, які, на перший погляд, зовсім не мають нічого спільного з політикою обмеження імпорту чи стимулювання експорту, та дії яких у кінцевому результаті помітно впливають на експорт чи імпорт. З поміж них виділяють:

- 1) валютні обмеження. Це регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою та іншими валютними цінностями. У деяких країнах, наприклад, імпортер змушений отримати ліцензію на використання валюти для імпорту товарів;
- 2) регулювання ввозу і вивозу капіталів, тобто регулювання іноземних та закордонних інвестицій.

Кожна країна здійснює власну політику по відношенню до аграрного сектора, оскільки сільське господарство є особливим сектором, який суттєво залежить від природно-кліматичних умов, різних у різних країнах. WTO виключила сільськогосподарські продукти зі стандартних об'єктів міжнародної торгівлі. У торгівлі сільськогосподарською продукцією демпінг, експортні субсидії, імпорتنі квоти, дискримінація та міжнародні картелі не заборонені, тоді як такі ж заходи WTO рішуче забороняє в торгівлі іншими товарами.

Для визначення рівня захисту країни від імпорту користуються показником, що називається номінальним протекційним коефіцієнтом (K_m).

$$K_m = \frac{P_1}{P_0}, \text{ при } BK = \text{стаб},$$

де K_m – номінальний коефіцієнт захисту;

P_1 – діюча ціна на даний вид продукту в конкретній країні;

P_0 – світова ціна на цей вид продукту;

BK – валютний курс.

Отже, номінальний коефіцієнт захисту дорівнює відношенню ціни, яку отримують виробники за свій продукт, до ціни, яку вони б отримували при вільній торгівлі на світовому ринку за умови стабільності валютного курсу.

Якщо $K_{ин} > 1$, тобто $P_1 > P_0$, то це означає, що держава підтримує виробника даної продукції, захищаючи від імпорту.

Якщо $K_{ин} < 1$, тобто $P_1 < P_0$ – держава не тільки не підтримує національного виробника даної продукції, а ще й додатково його оподатковує.

Коефіцієнт $K_{ин}$ дозволяє робити подібні висновки, але з певною мірою обережності, оскільки визначення це не досконале. Причини:

- при визначенні $K_{ин}$ спираються на дані про ціни, котрі значно коливаються, а тому протекціонізм сьогодні може завтра перетворитися в оподаткування;
- не завжди вдається врахувати транспортні витрати, щоб дійсна й гіпотетична ціни були порівнянними;
- у номінальному коефіцієнті захисту не враховані інші заходи, які впливають на добробут виробників агропродукції (наприклад, податки або тарифи на використовувані фактори виробництва).

Життя показує, що чим багатша нація, тим сильніші в неї тенденції до протекціоністського захисту аграрних виробників, тобто в таких країнах вищий номінальний коефіцієнт захисту. І ще один висновок: фермери, які займаються експортом продукції, платять завжди більший податок, ніж ті фермери, котрі виробляють продукцію, яка конкурує з імпортом. Іншими словами, фермери експортної продукції захищені слабше, ніж фермери, які борються з імпортом.

Причини такої ситуації:

- захист імпортозамінного фермерства пов'язаний із реалізацією завжди популярного завдання: досягнути самозабезпеченості у виробництві агропродуктів, а особливо продуктів харчування;
- оподаткування товарів, які можуть бути експортовані, перетворює в дохід держави різницю між високою ціною на світовому ринку й нижчою ціною на національному ринку;
- захист імпортозамінного виробництва забезпечує тарифні доходи (або доходи від видання ліцензій).

Розвинені країни використовують різноманітні форми політики підтримки фермерів, але є і спільні риси:

- спрямованість на підвищення доходів фермерів;
- робиться це за рахунок завдання збитків національним споживачам агропродукції;
- при цьому виникають загальноекономічні витрати в протекціонізованих національних господарствах.

Для країн, що розвиваються, також характерна різноманітність в аграрній політиці, але переважання тут експорту саме аграрної

продукції зумовило тенденцію накладання податків на національне сільське господарство й зовнішню торгівлю.

§ 4. Діяльність міжнародних торгових організацій

Програмні питання

Конференція ООН з Питань Торгівлі та Розвитку.
 Основні завдання ЮНКТАД.
 Роль Світової Торговельної Організації (WTO) в регулюванні міжнародної торгівлі.
 Основні принципи WTO.
 Міжнародна Торгова Палата.
 Міжнародні правила з тлумачення товарних термінів "Інкотермс".

Основні поняття

Рівень наддержавного регулювання
Правові умови торгівлі
"Новий" протекціонізм
Лібералізм
Режим найбільшого сприяння
Демпінг
Базисні умови постачання товарів

Як уже зазначалося, крім підприємницького й державного рівнів регулювання, існує ще й рівень наддержавного, точніше – рівень міжнародних організацій. Найвпливовіші з них ЮНКТАД, WTO, МТЦ, ЮНКТАД/WTO, МТП,

Конференція ООН з Питань Торгівлі та Розвитку – КООНПТР (United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD).

Це орган Генеральної Асамблеї ООН, створений у 1964 році. Є одною з найпредставленіших організацій: до неї входять усі члени ООН, а також члени спеціалізованих закладів ООН і члени МАГАТЕ.

Актуальні проблеми міжнародних торговельно-економічних відносин та інші пов'язані з ними проблеми розвитку ЮНКТАД розглядає комплексно, в їхньому взаємозв'язку, з урахуванням інтересів усіх груп країн.

Основні завдання ЮНКТАД:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі;

- забезпечення стабільного миру і рівноправного, взаємовигідного, всебічного співробітництва між різними країнами;
- вироблення рекомендацій, принципів, організаційно-правових умов і механізмів функціонування сучасних міжнародних економічних відносин;
- участь у координації діяльності інших закладів системи ООН у сфері економічного розвитку, налагодження господарських зв'язків і заохочення міжнародної торгівлі;
- розгляд широкого кола проблем міжнародної торгівлі сировиною, готовою продукцією, напівфабрикатами;
- розгляд умов “невидимої торгівлі” (фрахтування морського транспорту, страхування, фінансування і кредитування зовнішньої торгівлі);
- розгляд проблем діяльності транснаціональних компаній, передачі технологій, валютно-кредитних відносин;
- боротьба з так званим “новим” протекціонізмом промислово розвинених країн; регулювання надзвичайно високої зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються.

Вищими органами ЮНКТАД є сесія ЮНКТАД і Рада з питань торгівлі та розвитку. Сесії ЮНКТАД проводяться не рідше одного разу на чотири роки.

Поточна діяльність ЮНКТАД здійснюється робочими комітетами і Секретаріатом на чолі з генеральним секретарем. Штаб-квартира ЮНКТАД знаходиться в Женеві.

Система *Світова Торговельна Організація – СТО (World Trade Organization – WTO)*.

Насамперед слід зазначити, що на базі ГАТТ у 1994 році вирішено заснувати Світову Торгову Організацію (СТО), що діє з 1 січня 1995 року, а тому на даний час в інформативних джерелах популярною назвою цієї організації є ГАТТ/СТО, або просто СТО (СОТ чи ВТО). Напевно, коректніше буде використовувати аббревіатуру ВТО на кшталт англійської WTO, а ще ліпше – тільки останній варіант, тобто WTO.

Отже, WTO – це міжнародна багатостороння угода, яка регулює режим взаємної торгівлі й торговельну політику країн-учасниць. Вона виконує роль інструмента лібералізму в міжнародній торгівлі, спрямованого на зниження різноманітних митних перепон. Діяла угода ГАТТ з 1948 року, її принципи перейшли у спадок WTO.

Основні принципи WTO:

- 1) Недискримінація (режим найбільшого сприяння). Такий стан (режим) зобов'язую кожна країну-учасницю розповсюдити на

всіх постачальників якого-небудь товару пільги, які вона надала б якомусь одному з них. Щоправда, тут передбачено два відступи від правил:

- запроваджено тарифні переваги на користь країн, що розвиваються;
 - дозволяється створення митних союзів між країнами, якщо рівень протекціонізму, що з них випливає, не перевищує середнього, яким раніше користувались країни, які беруть участь у цих союзах.
- 2) Однакові фіскальні правила та інші регламентації для товарів національного виробництва або імпортованих товарів.
 - 3) Заборона демпінгу і дозвіл на запровадження антидемпінгових мит на випадок недотримання цієї заборони.
 - 4) Можливість нейтралізації експортних премій або субсидій через компенсаційні збори.
 - 5) Гармонізація методів розрахунку митної вартості товарів.
 - 6) Недискримінаційність щодо постачальників при державних закупівлях, незалежно від їхньої національності.
 - 7) Неконтингентування імпорту, тобто усунення кількісних обмежень на імпорт. При всякому відхиленні від цього принципу повинно додержуватися правило недискримінації, і таке відхилення можливе тільки у випадку гострого дефіциту платіжного балансу або ж для країн, що розвиваються.
 - 8) Можливість для країн-учасниць здійснення зворотних (адекватних) заходів стосовно держави, яка б порушила встановлені правила.

ВТО проводить щорічні конференції, на яких обговорюються проблеми уніфікації правил регулювання зовнішньої торгівлі та взаємозв'язаних із нею економічних відносин.

З 1964 році в рамках ГАТТ було створено *Міжнародний Торговий Центр – МТЦ*, який із 1968 року діє ще й під егідою ЮНКТАД, а тому сучасна повна його назва має аббревіатуру МТЦ ЮНКТАД/ВТО.

Мета створення МТЦ: надання торговельної інформації та консультативних послуг, що сприяють розвитку зовнішньої торгівлі. З 1973 року МТЦ виконує функції центрального органу в системі ООН із надання технічної допомоги в розвитку торгівлі (насамперед експорту) в країнах, що розвиваються.

МТЦ проводить роботу в рамках основної програми “Сприяння торгівлі та розвитку експорту”, а також двох спеціальних програм: “Технічне співробітництво з найменш розвиненими країнами” і “Технічне співробітництво з національними торговими палатами”.

Головні пункти основної програми:

- створення національної інфраструктури для стимулювання торгівлі;
- виявлення й освоєння експортних ринків;
- створення спеціалізованих національних служб сприяння торгівлі;
- стимулювання торгівлі на багатосторонній основі;
- підготовка кадрів;
- удосконалення техніки імпорتنних операцій.

Міжурядовий контроль за роботою МТЦ здійснює Об'єднана консультативна група, до складу якої входять представники усіх держав-членів ЮНКТАД і WTO. Штаб-квартира МТЦ, як і штаб-квартира ЮНКТАД і WTO, знаходиться в Женеві.

Достатньо авторитетною у світі є *Міжнародна Торгова Палата – МТП (International Chamber of Commerce – ICC)*. Це неурядова міжнародна організація, яка об'єднує національні федерації підприємців, зацікавлених у розвитку економічних і фінансових зв'язків. Заснована ще в 1919 р.

Мета функціонування МТП: сприяти поліпшенню економічних відносин між країнами, встановленню ділових контактів і взаєморозумінню.

Своєю діяльністю Міжнародна торгова палата сприяє запровадженню в міжнародну практику стандартів, ділових звичаїв, уніфікованих правил, визначень, умов, а також сприяє розповсюдженню необхідної політичної та торгово-економічної інформації для розвитку міжнародного бізнесу.

Вищий орган МТП – Конгрес. Інші керівні та координаційні органи: Рада, виконавчий комітет, Секретаріат, різного роду комітети, комісії, бюро, робочі групи з питань торгівлі, виробництва, іноземних інвестицій, платіжних балансів, транспорту, зв'язку, правових відносин, міжнародних ярмарків і виставок тощо.

При МТП функціонує міжнародний комерційний арбітражний суд, а також Бюро зв'язку з ООН та її спеціалізованими закладами. Рішення Міжнародної торгової палати носять рекомендаційний характер.

МТП має відділення в Женеві та Бангкоці, а штаб-квартира знаходиться в Парижі. МТП розробила Міжнародні правила з тлумачення товарних термінів “Інкотермс”, де виділяються базисні умови постачання товарів у міжнародних договорах купівлі-продажу. Метою Інкотермс є забезпечення комплексу міжнародних правил із тлумачення найбільш широко використовуваних торгових термінів у царині міжнародної торгівлі. У таким спосіб, можна уникнути або

принаймні значно скоротити невизначеність різної інтерпретації.

Досить часто сторони, які укладають контракт, незнайомі з особливостями практики ведення торгівлі у відповідних країнах. Це може послужити причиною непорозуміння, розбіжностей і судової тяганини і, як наслідок, даремної трати часу і грошей.

Для розв'язання усіх таких проблем Міжнародна Торгова Палата вперше в 1936 році опублікувала міжнародні правила для точного визначення торгових термінів, відомі як Інкотермс-1936. Виправлення і доповнення до них зроблені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 і в 2000 роках, кожного разу приводячи ці правила у відповідність із часом.

Слід зазначити, що сфера дії Інкотермс обмежується питаннями, пов'язаними з правами та обов'язками сторін договору купівлі-продажу стосовно постачання проданих товарів. Причому тут маються на увазі товари матеріальні, тобто речовинні, що в нашому випадку і є об'єктом вивчення в цьому розділі.

В Інкотермс базисні умови постачання для полегшення розуміння згруповані в чотири категорії (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Інкотермс 2000

Група E Відправка	EXW	Ex Works – Франко-завод (...назва місця)
Група F Основне перевезення несоплачене	FCA	Free Carrier – Франко-перевізник (...назва місця призначення)
	FAS	Free Alongside Ship – Франко вздовж борту судна (...назва порту відправлення)
	FOB	Free On Board – Франко-борт (...назва порту відправлення)
Група C Основне перевезення оплачене	CFR	Cost and Freight – Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
	CIF	Cost, Insurance and Freight – Вартість страхування і фрахт (...назва порту призначення)
	CPT	Carriage Paid to – Фрахт/перевезення оплачені до (...назва місця призначення)
	CIP	Carriage and Insurance – Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (...назва місця призначення)
Група D Прибуття	DAF	Delivered At Frontier – Постачання до кордону (...назва місця постачання)
	DES	Delivered Ex Ship – Постачання з судна (...назва порту призначення)
	DEQ	Delivered Ex Quay – Постачання з пристані (...назва порту призначення)
	DDU	Delivered Duty Unpaid – Постачання без сплати мита (...назва місця призначення)
	DDP	Delivered Duty Paid – Постачання зі сплатою мита (...назва місця призначення)

Перший термін єдиний, а тому й група E називається групою суто символічно. Означає цей термін те, що продавець надає товар покупцю тільки на власній території.

Група F передбачає, що продавець поставляє товар перевізнику, якого обирає покупець.

За умовами групи C продавець повинен укласти контракт на перевезення, але не брати на себе ризик щодо втрат чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, які відбулися після відвантаження і відправлення.

Умови групи D передбачають, що продавець повинен нести усі витрати і ризики, необхідні для постачання товару в країну призначення.

Необхідно зауважити, що в міжнародній практиці прийнято обчислювати експорт за умовами FOB, а імпорт – за умовами CIF, де враховуються ще фрахт і страхування.

Резюме

Міжнародна торгівля охоплює обмінну діяльність товарами та іншими продуктами людської праці між суб'єктами МЕН і базується на міжнародному поділі праці. Як форма МЕН, вона відображає товарно-грошові відносини купівлі-продажу стосовно товарів та є своєрідним проявом світового товарного ринку. Якщо на національному ринку рух товарів зумовлений більше економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами і регіонами країни), включаючи державну політику, то на світовому ринку суттєвий вплив на міжнародну торгівлю має зовнішньо-економічна політика окремих держав чи їхніх груп. Структуру міжнародної торгівлі в основному розглядають у двох ракурсах: як торгівлю окремими групами товарів і як систему методів реалізації товарів на світовому ринку. Структура і напрямки зовнішньої торгівлі окремих країн розвиваються під впливом зміни конкурентоспроможності їхніх товарів на світовому ринку. Існує нерівномірність розвитку зовнішньої торгівлі окремих країн і всього світового товарообігу.

Для організації експорту фірми-виробники утримують власний зовнішньоторговельний апарат (система органів і служб, об'єднаних функцією управління процесом реалізації та закупівлі товарів за кордоном), який у залежності від можливостей фірми може мати вигляд вбудованого експортного відділу, спеціального експортного відділу або експортних дочірніх компаній.

Значна роль у зміцненні позицій національних компаній на світовому ринку належить державі, яка з одного боку, безпосередньо здійснює процеси фінансування, організації, інформаційного забезпечення та заохочення національного експорту, а з іншого – постійно відбувається удосконалення систем заходів непрямого впливу держави на рівень конкурентоспроможності національних товарів шляхом зміцнення науково-технічної та виробничої бази; регламентації у сфері стандартів і якості; допомоги в кадровому забезпеченні тощо.

Кожна країна проводить власну політику щодо аграрного сектора, який значною мірою залежить від природно-кліматичних умов. Виключення сільськогосподарської продукції зі стандартних об'єктів міжнародної торгівлі сприяло використанню таких заходів, як демпінг, експортні субсидії, імпорتنі квоти, дискримінація та міжнародні картелі, які WTO категорично забороняє в торгівлі іншими товарами. На сучасному етапі, наряду з підприємницьким і державним рівнями регулювання, посилюється регулятивна роль

міжнародних організацій (зокрема, у сфері торгівлі) найвпливовішими з яких є ЮНКТАД, WTO, МТЦ, ЮНКТАД/WTO, МТП.

Питання для самоконтролю

1. Довести особливість місця, яке займає міжнародна торгівля в системі міжнародних економічних відносин.
2. У чому полягає специфіка структури міжнародної торгівлі?
3. Як здійснюється регулювання міжнародних торгових відносин?
4. Розкрити дію основних інструментів державної політики щодо зовнішньої торгівлі.
5. Які особливості застосування регулювальних важелів у міжнародній торгівлі агропродуктами?
6. Що спільного і яка різниця в діяльності таких міжнародних організацій, як ЮНКТАД, WTO, МТЦ і МТП?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
3. Бураковский И. Теория международной торговли. – К.: Основи, 1996. – 241 с.
4. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990 (пер. с фр.). — М.: Наука, 1994.— 413 с.
5. Внешнеторговые сделки / Сост. И.С.Гринько. – Сумы: фирма “Реал”, 1994. – 464 с.
6. Воронова Є.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
7. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
8. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 856с.
9. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. – 592 с.
10. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
11. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. – Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 416 с.
12. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. – Ч.ІІ. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование.

- Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
13. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. – 436 с.
 14. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
 15. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
 16. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.
 17. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине: Практическое пособие. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
 18. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. — 520 с.
 19. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
 20. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
 21. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 480 с.
 22. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
 23. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. – 248 с.
 24. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. – М.: Юрид. лит., 1994. – 512 с.
 25. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
 26. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
 27. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
 28. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
 29. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Межд. отношения, 1994. – 480 с.
 30. Лебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
 31. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.
 32. Портер М. Международная конкуренция / Под ред. и с предисловием В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993
 33. Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. проф. В.Д.Щетинина. – М.: Междунар.отношения, 1994. – 352 с.
 34. Пузакова Е.П., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия. – М.: Приор, 1996. – 303 с.

35. Розенберг Дж.М. Международная торговля. Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 368 с.
36. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. — К.: Таксон 2000 — Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія і політика. — 320 с.
37. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. — К.: МАУП, 1999. — 104 с.
38. Рут, Френклін Р., Філіпенко, Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.
39. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. — Тернопіль: Економічна думка, 2002. — 504 с.
40. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. — Л.: ЛИСТ, 1991.
41. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарика, 1998. — 336 с.
42. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. — М.: Новый Юрист, 1998. — 104 с.
43. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 256 с.
44. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995. — 354 с.
45. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В.Рокоча, О.Плотніков, В.Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.
46. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник/ Під заг. ред. А.І.Кредісова. — К.: ВІРА-Р, 2002. — 552 с.
47. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕВ). — К.: Либідь, 1994.
48. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 496 с.
49. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. — Херсон: Олди-плюс, 2002. — 560с.
50. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. — М.: Прогресс, 1990. — 253 с.
51. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. — М.: Новая школа, 1996. — 320 с.
52. Цыганкова Т.М., Гордеева Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 340 с.
53. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. — К.: КНТЕУ, 2003. — 589 с.
54. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. — Чернівці: Рута, 1996.— 203 с.
55. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. — М.: Юридлит., 1993. — 512 с.
56. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. — М.: Междунар. отношения, 1999. — 456 с.

Розділ 10

МІЖНАРОДНІ ПОСЛУГОВІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Загальне ознайомлення із системою міжнародних послугових відносин	248
§ 2.	Міжнародний лізинг	251
§ 3.	Міжнародний факторинг	255
§ 4.	Міжнародний форфейтинг	259
§ 5.	Міжнародний франчайзинг	262
§ 6.	Міжнародний консалтинг	265
§ 7.	Світовий ринок професійних послуг	267
§ 8.	Міжнародний туризм	269
§ 9.	Страхові послуги на світовому ринку	275
	Резюме	278
	Питання для самоконтролю	280
	Список джерел інформації	281

§ 1. Загальне ознайомлення із системою міжнародних послугових відносин

Програмні питання

Суть міжнародної торгівлі послугами.
 Передумови і фактори розвитку світового ринку послуг.
 Особливості міжнародних послугових відносин.
 Суть і структура світового ринку послуг.
 Особливості міжнародної торгівлі послугами та динаміка її розвитку.
 Географічні напрямки розвитку міжнародної торгівлі послугами.

Основні поняття

Торгівля послугами
Послугові відносини
Світовий ринок послуг
Післяпродажний сервіс
Споживання послуг

Вище уже зазначалося, що термін “міжнародна торгівля” в широкому розумінні означає не тільки відносини продажу-купівлі товарів як речей, а й послуг. Тому не дивно, що часто в міжнародних економічних відносинах використовують термін “міжнародна торгівля послугами”, який так сприймається, як складник міжнародної торгівлі.

Міжнародні послугові відносини – це система міжнародних відносин обміну, які існують на основі міжнародного поділу праці та інших форм МЄВ, де основним товарним об’єктом виступають різноманітні види послуг.

Послуга – це продукт праці, створений у результаті угоди про купівлю-продаж, якому іманентні властивості товару, але відсутня уречевлена форма.

Передумови та умови розвитку світового ринку послуг:

- прискорення розвитку процесу міжнародного поділу праці, який призводить до виникнення нових видів діяльності;

- науково-технічний прогрес;
- ускладнення виробництва;
- насичення ринків товарами;
- інформаційний бум;
- прискорений розвиток нових видів транспорту;
- нові наукові відкриття;
- нові форми розвитку економічних процесів.

Особливості міжнародної торгівлі послугами:

1) Більшість видів послуг базується на прямих контактах між їхніми виробниками і споживачами, оскільки послуги, на відміну від речових товарів, виробляються і споживаються в основному одночасно і не підлягають зберіганню. Це відрізняє міжнародну торгівлю послугами від торгівлі речовими товарами, в якій багато операцій здійснюється на основі торговельного посередництва і можливості зберігати товари.

2) Міжнародна торгівля послугами вимагає більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва.

3) Світовий ринок послуг тісно пов'язаний зі світовим товарним ринком і дедалі сильніше впливає на його розвиток. Успіх товару на зовнішньому ринку в багатьох випадках залежить від якості й кількості послуг, які залучаються для його виробництва, продажу та реалізації, а часто і для післяпродажного обслуговування.

4) Сфера послуг більше захищена державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, оскільки більшість закладів з виробництва послуг знаходяться у власності держави і/або під її контролем. Звідси й багато бюрократичних та іншого роду перепон на шляху розвитку міжнародної торгівлі послугами з боку держав та їхніх органів.

5) Не всі види послуг, на відміну від речових товарів, придатні для широкого залучення в міжнародний господарський оборот (наприклад, комунальні й більшість побутових послуг).

Що стосується структури світового ринку послуг, то її розглядають по-різному. Так у Міжнародному валютному фонді, усі послуги зводять до чотирьох груп:

- фрахт;
- решта транспортних послуг;
- туризм;
- інші послуги.

За більш детальним підходом, структуру послуг можна подати так:

- фінансові послуги, до яких відносять: міжнародний лізинг,

-
- міжнародний факторинг, міжнародний франчайзинг, міжнародний форфейтинг;
- міжнародний туризм;
 - міжнародний ринок професійних послуг;
 - міжнародний консалтинг;
 - інші послуги.

Як зазначалося в розділі 7, до світового ринку послуг відносять міжнародний інжиніринг і міжнародне ліцензування, але оскільки вони належать ще й до сфери міжнародного науково-технічного співробітництва, то їх розглянемо у відповідному розділі. Із фрахтом і транспортними послугами ознайомимося в наступному розділі в рамках міжнародних транспортних відносин.

§ 2. Міжнародний лізинг

Програмні питання

Суть міжнародного лізингу.

Суб'єкти міжнародного лізингу.

Структура міжнародного лізингу: за терміном дії оренди; за окупністю; за суттю експортно-імпортних операцій; за формою надання оренди.

Фактори розвитку міжнародного лізингу.

Роль міжнародного лізингу в розвитку світового господарства.

Основні поняття

Міжнародний лізинг

Лізингова компанія

Орендодавач

Орендар

Транзитний лізинг

Фінансовий лізинг

Оперативний лізинг

Зворотний лізинг

Лізингова операція

За останні 30 років надзвичайно бурхливо розвивається *міжнародний лізинг*. Це один з видів міжнародних послугових відносин, який має вигляд кредитування експорту й імпорту товарів, що полягає в довгостроковій оренді машин, устаткування, транспортних засобів, будівель виробничого призначення тощо. Якщо детальніше, то *міжнародний лізинг* – це складна операція, при якій орендодавач (спеціальна лізингова компанія), згідно з домовленістю з офіційним орендарем, купує у виробника відповідне устаткування, обладнання, машини, наймає людей і передає на визначений час за встановлену плату орендарю.

Як видно з попередніх міркувань, лізинг є своєрідним симбіозом кредиту та оренди, при якому споживач бере в оренду необхідний

товар чи об'єкт оренди не безпосередньо у виробника, а у спеціалізованої компанії, яка займається саме такою специфічною послугово-кредитною діяльністю.

Виграють від цього всі три суб'єкти: виробник, який отримує гроші відразу після реалізації; споживач, який не відразу виплачує всю суму за товар відразу, а тільки здійснює незначні виплати протягом досить тривалого періоду; лізингова компанія, яка від своєї діяльності отримує, як правило, значні стабільні прибутки.

Якщо суб'єкти лізингу належать до двох і більше країн, то такий лізинг є міжнародним. Обсяг лізингових операцій у світі за рік дорівнює в середньому 800 млрд. \$.

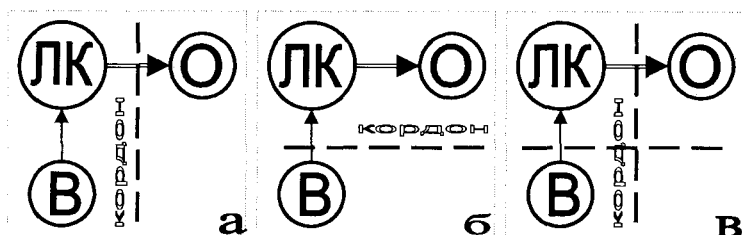


Рис. 10.1 Класифікація міжнародного лізингу за суттю експортно-імпортних операцій: а – експортний лізинг; б – імпортний лізинг; в – транзитний лізинг

Оскільки система міжнародного лізингу складна і багатопланова, то класифікують його за декількома критеріями:

- за терміном дії оренди;
- за окупністю;
- за суттю експортно-імпортних операцій;
- за формою надання оренди.

За терміном дії оренди міжнародний лізинг поділяють на:

- *рентинг* (короткостроковий лізинг на термін від однієї години до одного місяця);
- *гайринг* (середньостроковий лізинг на термін від одного місяця до одного року);
- *лізинг* (довгостроковий лізинг на термін понад один рік).

За окупністю:

- *фінансовий лізинг* (лізингова компанія старається повернути авансований капітал з певним прибутком, а тому період оренди відповідає строку економічного життя об'єкта лізингу);
- *оперативний лізинг* (це свого роду прокат, при якому об'єкт лізингу здається на термін, що становить тільки частину

терміну його економічного життя.

За суттю експортно-імпортних операцій:

- експортний лізинг (рис. 10.1,а) передбачає, що виробник (В) і лізингова компанія (ЛК) знаходяться в одній країні, а фірма-орендар (О) – в іншій, тобто за кордоном;
- імпортний лізинг (рис. 10.1,б) передбачає, що виробник знаходиться в різних країнах;
- транзитний лізинг (рис. 10.1,в) передбачає, що всі три суб'єкти міжнародного лізингу знаходяться в різних країнах.

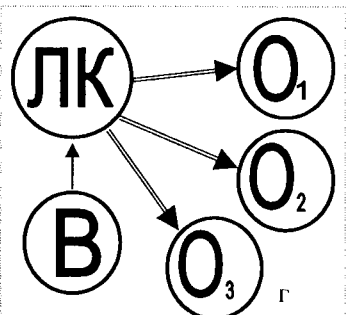
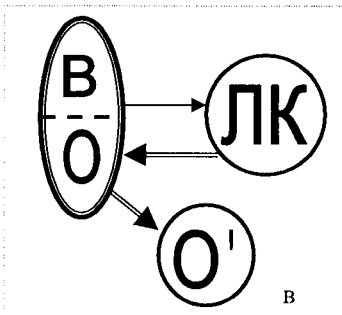
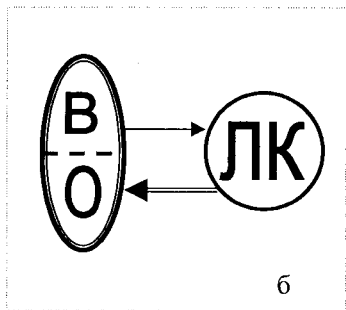
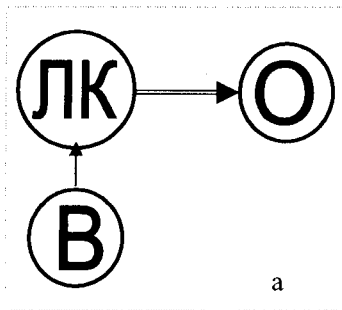


Рис. 10.2 Класифікація міжнародного лізингу за формою надання оренди:
а – звичайний трьохсуб'єктний лізинг; б – зворотний лізинг; в – лізинг постачальника; г – розподільчий лізинг

За формою надання оренди:

- звичайний трьохсуб'єктний (рис. 10.2,а) лізинг, при якому лізингова компанія купує об'єкт лізингу у фірми-виробника і віддає в оренду фірмі-орендарю;
- зворотний лізинг (рис. 10.2,б), при якому фірма-виробник

- одночасно є і орендарем, тобто лізингова компанія віддає куплений об'єкт в оренду тій самій компанії, в якій купила;
- *лізинг постачальника* (рис. 10.2,в) передбачає ситуацію, при якій виробник продає об'єкт лізингу лізинговій компанії, бере його в оренду і віддає в суборенду іншому орендареві (O_1);
 - *розподільний лізинг* (рис. 10.2,г) передбачає кількох орендарів, тобто лізингова компанія розділяє об'єкт лізингу на двох і більше орендарів.

Фактори розвитку міжнародного лізингу:

- скорочення обсягу ліквідних коштів через труднощі, які постійно виникають на грошовому ринку;
- загострення конкуренції, що вимагає оптимізації інвестицій;
- зменшення прибутків підприємств, що обмежує їхні можливості при виділенні достатніх коштів для бажаного розширення виробництва;
- сприяння розвитку лізингових операцій із боку урядових органів і фінансового світу загалом із метою стимулювання економічного зростання і, насамперед, збільшення інвестицій.

Загальна цінність міжнародного лізингу полягає в тому, що в такий спосіб споживачеві полегшується доступ до високих технологій; вдається оперативні замінити старе обладнання на нове, прогресивніше; спрямовувати зекономлені кошти на інші цілі, що в кінцевому результаті приводить до оптимального розвитку світової економіки.

§ 3. Міжнародний факторинг

Програмні питання

Суть міжнародного факторингу як самобутнього виду міжнародних фінансових послуг.

Види міжнародного факторингу.

Переваги та вади прямого факторингу.

Значення міжнародного факторингу в системі світогосподарських зв'язків.

Основні поняття

Міжнародний факторинг

Фактор

Фактор-фірма

Факторингова компанія

Валютний ризик

Комісійні

Прямий факторинг

Опосередкований факторинг

У світі спостерігається тенденція до чіткого виділення в окремі види діяльності таких ще порівняно недавно суто банківських послуг, як факторинг і форфейтинг.

Міжнародний факторинг – це вид міжнародної послугової діяльності у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткотермінові вимоги за товарними угодами факторинговій компанії (фактор-фірмі, фактору) з метою негайного отримання більшої частини платежу (як правило, 70-90% платежу вже за 2-3 дні), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат при проведенні розрахунків.

Іншими словами, суть міжнародного факторингу зводиться до того, що фактор-фірма погоджується позбавити експортера фінансового тягаря експортної угоди, зокрема очікування платежу від закордонних покупців, для того, щоб експортер зміг зосередитися на своїй безпосередній

діяльності: виробництво, маркетингу і продажу товарів.

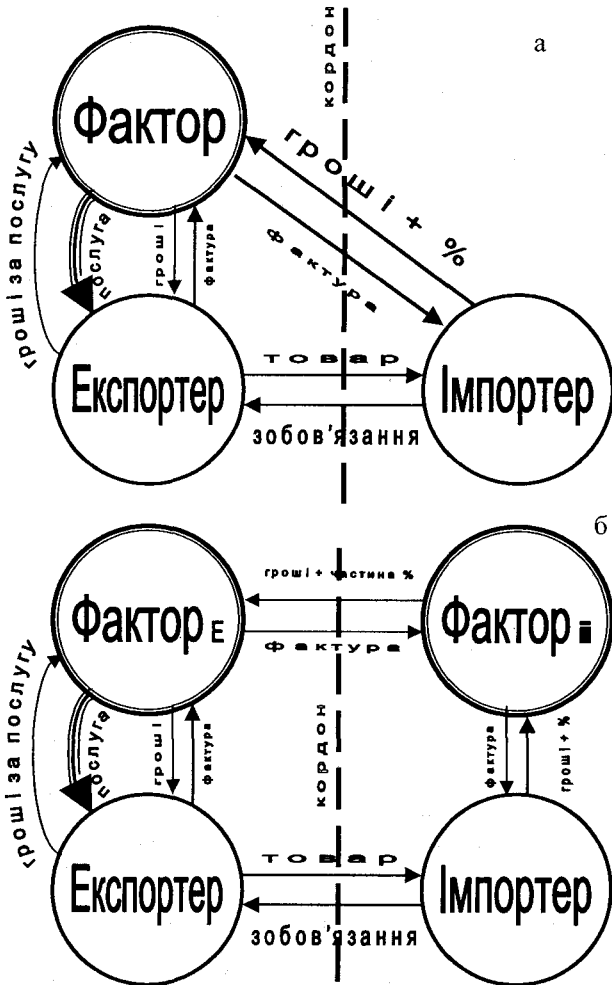


Рис.10.3 Види міжнародного факторингу
 а – прями́й міжнародний факторинг,
 б– опосередкований міжнародний факторинг

Таким чином, відбувається поділ функцій: вивезення, включаючи відправлення, товарів, оформлення документації й передачу транспортних документів, здійснюються експортером, але кредитування в узгоджених межах складає обов'язки фактора.

Значення міжнародного факторингу:

- спрощує отримання експортером грошей під час ділових операцій, що прискорює процес кругообігу його капіталу;
- захищає експортера від ризику неплатежу;
- дозволяє зменшити витрати на заробітну плату та інші операції, пов'язані з трудомісткою роботою щодо перевірки платоспроможності своїх клієнтів і проведення бухгалтерського обліку по відношенню до своїх вимог, оскільки ці проблеми перебирає на себе фактор;
- сприяє посиленню дисципліни погашення боргів, оскільки факторинговій компанії легше змусити покупця заплатити вчасно, адже більшість фактор-фірм функціонують у царині банківської системи, з якою жодна фірма-споживач не захоче конфліктувати шляхом порушення термінів платежу, щоб не зіпсувати своє реноме;
- дозволяє уникнути валютних ризиків;
- дозволяє експортеру уникнути позики грошей для продовження власного виробництва.

Міжнародний факторинг поділяють на:

- *прямий факторинг* (рис. 10.3, а), який передбачає наявність трьох суб'єктів: виробника (В), факторингової компанії з експорту (ФК_е) і покупця товару (П), котрий одночасно є ще й боржником (позичальником); при цьому перші два суб'єкти знаходяться, як правило, на території одної країни, а покупець – на території іншої;
- *непрямий (опосередкований) факторинг* (рис. 10.3, б), при якому передбачено чотири головні діючі особи: виробник (В), фактор з експорту (ФК_е), фактор з імпорту (ФК_і) і покупець (П). Фактор з експорту не вступає в безпосередні відносини з іноземним покупцем, а співпрацює із фактором з імпорту, який знаходиться в країні імпортера.

Перевагою прямого факторингу є менша кількість посередників, а отже й менші витрати на факторингові послуги. Перевага опосередкованого факторингу полягає в тому, що і фактор з експорту, і фактор з імпорту мають справу кожен зі своїм клієнтом, кредитоспроможність якого вони добре знають, а також обидва фактори при здійсненні факторингової операції вступають у відносини один з одним без великого ризику, позаяк вони, як правило,

є давніми контрагентами.

Після отримання від покупця належних коштів фактор-фірма виплачує виробнику решту суми фактора, вирахувавши з неї процент за кредит і комісійні за послуги.

Термін кредиту за факторингом, як правило, складає від 90 до 120 днів, а процентна ставка на 2-4% вища за офіційну облікову ставку. Комісія, що вираховується фактором за послуги, складає до 2% від вартості контракту.

§ 4. Міжнародний форфейтинг

Програмні питання

Специфіка і суть надання міжнародних форфейтингових послуг.

Основні атрибути форфейтингової діяльності.

Класифікація винагород за форфейтингові послуги.

Значення міжнародного форфейтингу в розвитку національних господарств і світового господарства загалом.

Основні поняття

Міжнародний форфейтинг

Форфейтер

Форфейтингова компанія

Фінансове поручительство

Аваль

Гарант

Якщо факторинг функціонує у сфері короткотермінових кредитів, то форфейтингова стихія – це середньострокові кредити (до 7 років). **Міжнародний форфейтинг** є таким видом послугової діяльності у сфері міжнародного фінансування, при якому експортер продає форфейтеру (форфейтинговій компанії) без права регресу боргове зобов'язання іноземного покупця, яке виступає у формі комерційного переказного або простого векселя з авалем.

Аваль – це письмове фінансове поручительство, тобто це форма гарантії банку, фірми або іншого закладу, яка сприяє підвищенню довіри до фінансових можливостей володаря обігового кредитно-грошового документа, на якому зазначене таке поручительство.

Отже, суть міжнародного форфейтингу полягає в тому, що зобов'язання імпортера-боржника, термін виконання якого ще не настав, може бути перетворене експортером-кредитором у валютне надходження шляхом продажу цього зобов'язання форфейтеру, котрий погоджується його купити на беззворотній основі тільки за

умови наявності гарантії з боку якоїсь відомої фінансової установи у країні імпортера. Схематично процес міжнародного форфейтингу відображено на рис. 10.4.

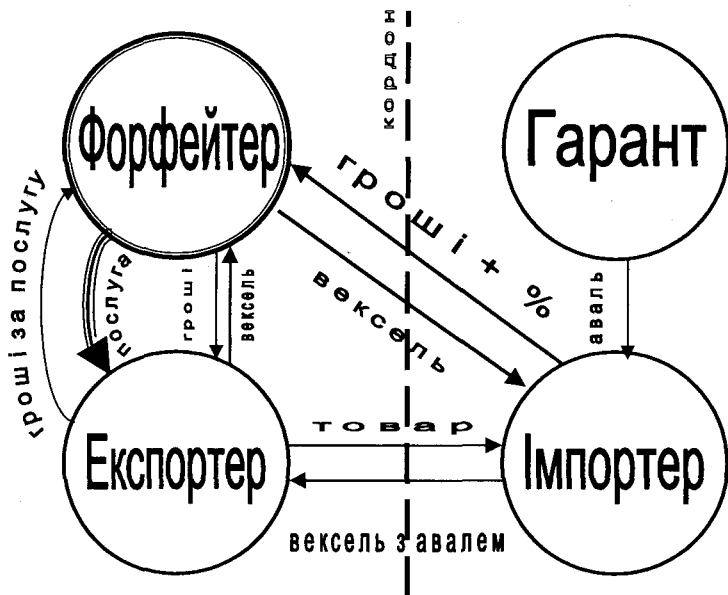


Рис. 10.4 Схеми міжнародного форфейтингу

Значення міжнародного форфейтингу:

- поліпшується становище експортера з ліквідністю, оскільки він отримує гроші, на які мав би ще довго чекати;
- для експортера зникає валютний ризик;
- експортер позбавлений і ризику неплатежу, а тому не потрібно витратити кошти на страхування експортного кредиту для свого захисту;
- не існує ризику зміни процентних ставок, бо облікова ставка відома;
- отримані й зекономлені гроші, що з'явилися в експортера, можуть піти на реконструкцію та розширення виробництва, на інші цілі;
- від угоди про форфейтинг виграє форфейтер, оскільки він

отримує прибуток від своєї діяльності, хоч при цьому до певної міри ризикує.

Плата за послугу здійснюється частково експортером, частково – покупцем і повинна покривати:

- вартість випланих форфейтером грошей при купівлі векселів;
- витрати на страхування від зміни процентних ставок, від комерційного та політичного ризиків;
- вартість страхування від зміни валютних курсів;
- запланований прибуток форфейтера.

Надзвичайно ефективний міжнародний форфейтинг при експорті засобів виробництва, коли договір купівлі-продажу може передбачати сплату купівельної ціни частинами протягом 2-5 років.

Слід зазначити, що існують ще й вторинні угоди про форфейтинг, тобто форфейтер може перепродати обігові документи, які він купив під час угоди про форфейтинг.

§ 5. Міжнародний франчайзинг

Програмні питання

Філологічна специфіка назви даного явища.

Суть міжнародного франчайзингу.

Специфічні та технологічні особливості надання міжнародних франчайзингових послуг.

Роль міжнародного франчайзингу в розвитку світового господарства.

Користь для учасників угоди за франчайзингом структурного підрозділу фірми.

Особливості використання торгового знака або торгової марки (бренда).

Основні поняття

Франшиза (франчайза, френчайза)

Франшизинг (франчайзинг, френчайзинг)

Френчайзер

Френчайзі

Торгова марка

Бренд

Брендинг

Насамперед варто зазначити, що в літературі різних років видання застосовують дещо розрізнені назви цього економічного явища. Зустрічається, наприклад, така назва: “продаж або передача франшизи”. Більш сучасні джерела, особливо, якщо вони є перекладами з французької, дають назву “франшизинг”. Найпоширеніша версія назви цього явища – англійський варіант із подвійною варіацією третьої букви: “френчайзинг” або “франчайзинг”. У цьому підручнику використовуватиметься термін “френчайзинг”.

Міжнародний френчайзинг – це система міжнародних послугових відносин, що виникають із приводу надання дозволу

відомою великою фірмою однієї країни бізнесмену чи фірмі (як правило, малому підприємству) іншої країни на використання її торгової марки або на експлуатацію її готового підрозділу. При цьому фірма, котра віддає право на користування своїм підрозділом або іменем, називається френчайзером, а мале підприємство чи бізнесмен, що придбав дозвіл на таке користування, має назву френчайзі. І нарешті сам дозвіл, який виступає об'єктом купівлі-продажу, зветься френчайзою (або франшизою).

У відповідності до міжнародної угоди френчайзер зобов'язується надавати френчайзі допомогу в підготовці персоналу реклами, у вирішенні організаційних питань, в постачанні (пошук постачальників й отримання від них сировини за пільговими цінами) тощо. Френчайзі за ці послуги вносить одноразову плату при організації бізнесу і здійснює періодичні платежі, а також зобов'язується вкласти в цю компанію частину свого капіталу й надавати послуги в галузі маркетингу та менеджменту.

Позитивне в цій угоді для френчайзера:

- продаж френчайзи приносить додаткові грошові кошти, які можна використати для розширення виробництва, реконструкції його тощо;
- періодичні надходження забезпечують подальше зростання виробництва без зовнішніх позик;
- мінімальний ризик для перевірки якогось почину на практиці.

Негативи для френчайзера:

- втрата безпосереднього контролю над підрозділом;
- необхідно виконувати певні зобов'язання перед френчайзі, а це передбачає деякі витрати і, головне, додаткові організаційні витрати часу;
- немає повної гарантії ефективної роботи (діяльності) френчайзного підрозділу через відсутність безпосереднього контролю з боку френчайзера.

Позитиви для френчайзі:

- порівняно менший є початковий капітал для створення бізнесу;
- економія на створенні іміджу фірми для її визнання;
- материнська фірма зобов'язується й надалі покривати витрати на рекламу;
- економія витрат на дослідженнях і розробках, які також входять в обов'язки головної фірми;
- економія часу на підборі кадрів, плануванні ринку, в чому також допомагає френчайзер;
- досить часто френчайзер бере на себе ще й забезпечення

необхідними матеріалами й устаткуванням.

Негативи для френчайзі:

- щомісячні відрахування з продажів;
- певна залежність від френчайзера, яка інколи сковує підприємницьку ініціативу.

Сучасним різновидом френчайзингу є брендинг, який передбачає передачу не тільки права користуватися торговою маркою, а й усіх атрибутів виготовлення товарів та їхньої реалізації. Іншими словами, при брендингу передається стиль, атрибутика, вся філософія фірми. Найкращим прикладом використання на практиці френчайзингу в брендинговому плані є система "Макдональдс".

§ 6. Міжнародний консалтинг

Програмні питання

Визначення суті міжнародного консалтингу.
Структура міжнародної консалтингової діяльності.
Основні споживачі консалтингових послуг на світовій арені.
Роль консалтингових послуг у розвитку виробничої сфери національних господарств і світового господарства загалом.
Попередня оцінка міжнародних консультативних послуг.

Основні поняття

Міжнародний консалтинг
Консультування
Консалтинговий бізнес
Поради щодо вироблення стратегії фірми
Ефект від втілення поради

Міжнародний консалтинг – це вид міжнародної послугової діяльності, яку здійснюють спеціалізовані фірми одних країн у вигляді надання порад державам, виробникам, продавцям і покупцям інших країн із широкого кола питань економічної діяльності, а також яку здійснюють спеціалізовані фірми одної країни у вигляді порад з питань зовнішньоекономічної діяльності фірмам з цієї ж країни. Іншими словами, *міжнародний консалтинг* є такою системою послуг міжнародного рівня, при якій спеціалізовані фірми проводять аналіз, дослідження і дають рекомендації стосовно об'єкта консультацій, отримуючи за це певну винагороду.

Досить часто консалтингові послуги проводяться паралельно чи разом з наданням інших видів послуг, а тому суто консультаційних фірм у світі не так уже й багато. Їх менше ніж таких, які спеціалізуються на наданні змішаних видів послуг. Консалтингові послуги надають і фірми, що спеціалізуються на далеко не послугових

видах діяльності. Досить відомі гіганти нафтового, автомобільного та електронного бізнесу створюють свої філії, дочірні компанії, які спеціалізуються в консалтинговому бізнесі.

Структура системи міжнародних консалтингових послуг:

- консалтинг з питань стратегічного планування та поточного менеджменту;
- з питань організації розвитку підприємства;
- з фінансових питань;
- з маркетингу й організації збуту;
- консультації при виборі партнера;
- з питань оподаткування;
- з оцінки та підбору кадрів;
- з питань організації інвестування;
- поради з питань структурної перебудови;
- вироблення нової виробничої концепції.

Основні споживачі консалтингових послуг на світовому ринку:

- державні організації й розподільно-постачальні структури;
- торгові фірми;
- банківські структури;
- страхові компанії;
- фірми виробничого профілю.

Хоч засилля консалтингових компаній у світі немає, але вибір робити доводиться. Якщо є можливість, то фірми стараються провести конкурсний вибір консультанта з групи консультантів і /або консалтингових фірм, які мають приблизно однаковий високий рівень кваліфікації та практичний досвід, і якщо така рівносильна група є, то вирішальне значення можуть мати вже тільки цінові фактори їхніх комерційних пропозицій.

Консалтинг передбачає також організацію й проведення консультантом навчання та професійної підготовки спеціалістів замовника, що надзвичайно підсилює практичне застосування порад консультанта, тобто підвищує ефективність використання тих порад. Попередня оцінка консультативних послуг, як правило, здійснюється саме з урахуванням професійної цінності та досвіду практичної діяльності, а також з урахуванням економічного ефекту, який передбачається отримати від втілення поради.

§ 7. Світовий ринок професійних послуг

Програмні питання

Дві тенденції розвитку світової економіки в плані послугової діяльності.

Суть і структура світового ринку професійних послуг.

Сучасний стан надання юридичних послуг на світовому ринку.

Роль професійних послуг у розвитку світового господарства.

Основні поняття

Світовий ринок професійних послуг

Архітектура

Інженерно-будівні послуги

Аудиторство

Дизайн

У світі спостерігаються дві діалектично пов'язані тенденції: з одного боку, на основі поділу праці поширюється спеціалізація різноманітних видів діяльності, відбувається виділення їх із головного виробничого процесу в самостійний вид діяльності, а з іншого – великі й середні фірми дедалі більше диверсифікують свою діяльність, створюючи все нові й нові підрозділи, філії, дочірні компанії, які спеціалізуються на заново відособлених видах діяльності, відрізняються сучаснішими підходами, але існують у раках головної фірми. Особливо помітний зростаючий процес розвитку ринку професійних послуг.

Світовий ринок професійних послуг – це відносини, які виникають з приводу надання спеціалізованими за певними професіями фірмами (чи підрозділами великих фірм) одних країн профільних послуг фірмам інших країн.

Перелік основних видів професійних послуг, за якими спеціалізуються фірми на світовому ринку:

- архітектурні послуги;

- інженерно-будівні послуги фахівців;
- послуги з аналізу фінансової діяльності;
- бухгалтерські послуги та послуги з рахівництва;
- юридичні послуги;
- послуги з дизайну та іншого оформлення;
- маркетингові послуги;
- інші професійні послуги.

Значення ринку професійних послуг для розвитку світової економіки:

- відособлення й розвиток професійних послуг оптимізує процеси, які відбуваються у світовому господарстві;
- підвищується професіоналізм при наданні таких послуг, а відповідно, й поліпшується якість самих послуг, ефективнішим є результат на практиці;
- як і всяка спеціалізація, спеціалізація на професійних послугах приводить до економії часу в масштабах світової економіки і, зокрема, в господарствах, які користуються такими послугами;
- у результаті використання (споживання) професійних послуг фірми економлять на витратах коштів, які могли би йти на створення таких власних спеціалізованих підрозділів, що змушені були б займатися виконанням цих професійних робіт;
- за допомогою використання послуг професіоналів фірмам легше освоювати світовий ринок.

Відштовхуючись від тенденцій, про які йшлося на початку цього параграфа зауважимо, що дуже часто послугові фірми, з метою стабілізації доходів, диверсифікують свою діяльність і починають надавати різноманітні послуги, але нерідко така диверсифікація приводить до настільки глибокої спеціалізації підрозділів та філій послугових фірм, що останні відокремлюються від материнських компаній і починають діяти як самостійні.

§ 8. Міжнародний туризм

Програмні питання

Суть і структура міжнародного туризму.
Міжнародний рекреаційний туризм.
Міжнародний науковий туризм.
Міжнародний діловий туризм.
Структура міжнародних протуристичних послугових діяльностей.
Особливості експорту та імпорту туристичних послуг.
Роль міжнародного туризму в розвитку світового господарства.
Світова туристична організація.

Основні поняття

Туризм
Міжнародний туризм
Хобі-туризм
Сафари-тур
Яхтинг
Спортивний туризм
Туристичний комплекс
Туристична сфера

За даними Світової Туристичної Організації (СТО), в XXI столітті туризм стане найважливішою силою світового розвитку. Він не тільки допоможе збільшити ВВП, а й відіграє головну роль у перенесенні прибутків розвинутих країн у країни, що розвиваються. Як свідчать останні дані, туризм відкриває значні можливості для створення робочих місць, збільшення доходів, фінансування інвестиційних проектів.

Міжнародний туризм зростає з кожним роком. Протягом 1970-2005 рр. щорічна кількість міжнародних туристів збільшилася з 165 млн.чол. до понад 900 млн.чол., або в 5,4 разу, а дохід від туризму

зріс з 17 млрд.дол. до 714 млрд.дол., або в 42 рази.

За прогнозними оцінками, темпи зростання міжнародних подорожей на період 2000-2010 рр. виглядають так (табл. 10.1):

Таблиця 10.1

<i>Регіони – постачальники туристів</i>	<i>2000-2005 рр.</i>	<i>2005-2010 рр</i>
Європа	3,5	4,3
Північна Америка	5,1	5,0
Центральна і Південна Америка	7,1	6,3
Південно-Східна Азія	5,8	4,8
Далекий Схід	6,9	8,2
Австралія/ Південна Африка	6,0	6,2

Види міжнародного туризму можна класифікувати так:

1. **Діловий туризм.** Діловий туризм відіграє чимраз більшу роль у міжнародному, внутрішньому й іноземному туризмі України, а перспективи його розвитку досить сприятливі. За оцінками експертів СТО, частка ділового туризму у світі складає 20%. Діловий туризм є одним з найбільш економічно ефективних видів туризму у світі. Так, близько 50% доходів авіакомпаній, приблизно 60% доходів готелів і більш як 70% доходів автопрокатних компаній створюється за рахунок обслуговування саме цієї категорії туристів.

Виходячи з практики міжнародного туризму, поняття “діловий туризм” охоплює досить широке коло поїздок:

- ділові поїздки співробітників корпорацій з метою переговорів, участі у виробничих нарадах, презентаціях, збутової діяльності тощо;
- поїздки на симпозиуми, конгреси, конференції, семінари, виставки, ярмарки, біржі тощо;
- заохочувальні поїздки, що організовуються компаніями й організаціями для своїх співробітників у вигляді безкоштовної туристичної поїздки;
- поїздки на спортивні змагання команд, гастролі артистів;
- поїздки офіційних делегацій (офіційне обслуговування).

Найбільш численна перша група поїздок, в основному за рахунок дедалі більшої інтеграції та інтернаціоналізації економічних відносин в умовах розвитку глобальних процесів.

2. **Оздоровчий туризм.** Ринок оздоровчого туризму досить широкий і тісно пов’язаний із використанням рекреаційних ресурсів. Потреби

й погляди клієнтів на оздоровчий туризм значно відрізняються одні від одних. Для одних це відпочинок з обов'язковим профілактичним лікуванням (водо- і грязелікування, мінеральні води тощо), для інших – просто відпочинок на природі або активний спосіб життя. Програми таких турів дуже різноманітні, але існують загальні специфічні вимоги до їх організації. Реалізація ж, як правило, відбувається не в цілому по групах, а індивідуально.

Програми цих турів будуються з урахуванням того, що приблизно половину часу необхідно витратити на лікувально-оздоровчі процедури або заняття. Всі інші заходи мають додатковий або супутній характер.

Одним зі специфічних сегментів оздоровчого туризму є сімейний відпочинок. При розробці таких програм необхідно врахувати також вікові психологічні і фізіологічні особливості.

3. **Хобі-туризм.** Цей вид міжнародного туризму дає можливість зайнятися улюбленою справою в колі однодумців під час відпочинку або подорожі (автолюбителі, філателісти, вболівальники спортивних змагань, гурмани тощо). Як правило, такі тури організуються у вигляді групових поїздок. При формуванні таких програм необхідно дотримуватися головного правила – формування групи за однорідністю інтересів і тематичної спрямованості.
4. **Пригодницький туризм.** Цей вид туризму забезпечує перебування туристів у привабливій для них місцевості і зайняття незвичайною справою (полювання на верблюдах в Африці, ловля форелі в Карпатах, сходження на кратер вулкана, політ у космос тощо). Пригодницькі тури поділяються на три види:
 - похідні експедиції;
 - сафарі-тури (мисливство, рибальство, фотомисливство тощо);
 - навколосвітнє плавання (яхтинг).

Тематика і географія пригодницьких турів дуже різноманітна. Як правило, це групові тури. Але завжди колорит подорожі підкреслюється наданим спорядженням, інколи фольклорного характеру. Специфікою такого виду туризму є наявність спеціального роду ліцензій, дозволів (на мисливство, рибальство, вивіз трофеїв), забезпечення гарантій безпеки, що включають у себе, крім страхування, контрольно-порятункові служби, проходження трас маршрутів та перевалів, супровід кваліфікаційних інструкторів. Пригодницький туризм належить до елітних видів туризму і коштує досить дорого.

5. **Спортивний туризм.** Основними споживачами спортивних турів є різні спортивні товариства, а основними великими сегментами

ринку спортивного туризму – любителі спорту, спортсмени, туристи-похідники.

На таких турах необхідно задовольняти спортивні потреби залежно від обраного в кожному конкретному випадку виду спорту. Головне завдання спортивного туру – забезпечення можливостей (протягом всього туру) займатися обраним видом спорту. Спеціальні траси, підйомники, спортивні майданчики, споруди, інвентар – обов'язкове оснащення спортивних турів. Забезпечення безпеки туристів – одна з найважливіших вимог до спортивних турів. Безпека забезпечується наступним:

- найманням досвідчених перевірених і кваліфікованих інструкторів;
- прокладанням і постійним контролем за станом траси, маршруту, спортивними спорудами, підйомниками тощо;
- укладенням угоди з місцевою, регіональною контрольно-рятувальною службою;
- страхуванням подорожей.

6. **Навчальні тури.** Цей вид туризму орієнтується на вік клієнтів і мотивацію вибору. В основному, це “мовні” тури, але можуть бути також тури з навчанням спорту, спортивним іграм, менеджменту або тури з підвищення кваліфікації.

Усі програми навчальних турів включають у себе по 2-4 години занять у день, у першій половині дня. Інший час – відпочинок, спорт, дозвілля, розваги тощо. Трапляються тури і з інтенсивною програмою навчання (20-30 годин на тиждень). Тут суворі вимоги ставляться до кваліфікації викладачів. Загальні вимоги: заняття повинні бути “живими”, в основному проводиться у формі розмовної практики (мовні тури).

7. **Релігійний туризм.** Історично це найдавніший вид міжнародного туризму. На сьогоднішній час відзначається прагнення туризму і релігії до більш тісного співробітництва. У туризмі з релігійними цілями можна окреслити такі види поїздок:

- паломництво, тобто відвідування святих місць із метою поклоніння церковним реліквіям, святиням і відправлення релігійних обрядів;
- пізнавальні поїздки з ціллю знайомства з релігійними пам'ятниками, історією релігії і релігійною культурою;
- наукові поїздки – поїздки науковців, які займаються питаннями релігії.

Дуже важливим у релігійному туризмі є питання підготовки кадрів, які могли б не тільки показати архітектурні та історичні пам'ятники, а й розкрити туристам духовність релігійних цінностей.

При організації релігійних турів враховуються передусім потоки відвідувачів та їхня мотивація, а також кількість відвідувачів у день,

період, сезон.

8. **Розважальні тури.** Це найрізноманітніші та найпопулярніші тури в усьому світі. Як правило, вони не довготривалі (2–4 дні) і можуть бути періодичними та регулярними. В Європі дуже популярні рідвяні тури. Програми таких турів – це, в основному, розваги (відвідування святкових заходів, концертів, виставок тощо).
9. **Пізнавальні тури.** Пізнавальні міжнародні тури найбільш розповсюджені й не залежать від вікової та соціальної приналежності туристів.

Пізнавальні тури мають велику кількість різновидів: історичні, літературні, знайомство з живописом, балетом, оперою, з місцями діяльності відомих літературних персонажів і творів тощо.

Програма будується залежно від тематики туру, але завжди з перевагою тематично-пізнавальних і культурних заходів. Такі тури, як правило, короткотермінові. Важливим моментом таких турів є бажаність проведення екскурсій на рідній мові туристів, оскільки переклад викривляє сприймання теми і погіршує якість екскурсії.

10. **Подорожі для людей старшого віку.** До 80% подорожей туристи старшого віку здійснюють з метою відпочинку; при цьому значну частку займають короткотермінові тури. Близько 70% цих туристів подорожують влітку. Надають перевагу готелям першого і середнього класу. При формуванні турів для цих клієнтів експерти радять враховувати особливості їхньої психології.

За спостереженнями психоаналітиків, сьогоденне старіюче покоління розвинутих країн – це активна, вимоглива і платоспроможна категорія населення, зорієнтована на якісне обслуговування. У поїздках такі туристи не бажують відділятися від туристів іншого віку, слово “пенсіонер” сприймається ними негативно. Водночас вони найбільш прискіпливо ставляться до харчування й обслуговування, передбачених у програмі перебування. Не менш важливі для них і фінансові умови реалізації поїздки: ціна туру та можливість отримання знижки з вартості обслуговування і проїзду.

Програму обслуговування для цієї категорії туристів рекомендується складати, щоб клієнти мали достатньо часу для повноцінного відпочинку. Переїзди з місця на місце повинні бути по можливості короткочасними. Бажано проводити не більше однієї екскурсії на день і організовувати її в такий спосіб, щоб туристи якомога менше часу проводили на ногах. При розміщенні варто надавати перевагу невеликим, не дуже модним готелям із добрим сервісом.

Окрім наведених вище видів міжнародного туризму, значне

місце у світі зараз займає молодіжний туризм зі своєю специфікою організації та обслуговування.

Можна ще назвати туризм автостопом, сільський туризм, зелений туризм і багато інших видів обслуговування, які пропонуються сьогодні туристам на міжнародному ринку туризму.

До туризму не відносять відвідування іншої країни, навіть на порівняно короткий термін, якщо особа займається у країні відвідування професійною діяльністю, отримуючи там же платню. Структуру міжнародних послугових засобів можна подати так:

- організація туристичних поїздок;
- продаж путівок і турів;
- надання послуг із розміщення і харчування туристів (інфраструктурою тут є система готелів, кемпінгів, ресторанів тощо);
- організація реклами, доведення інформації;
- просування туристичного продукту.

Як показує практика, турист за час туристичної поїздки в середньому тратить:

- на харчування – 40%;
- на проживання – 30%;
- на проїзд по країні – 8%;
- на решту потреб і занять – 22%.

Основну частку в розвитку міжнародного туризму мають такі країни: Франція, Італія, США, Іспанія, Сполучене Королівство, Мексика, Канада, Німеччина, Польща, Австрія, Росія, Угорщина, Португалія, Греція, Швейцарія, Нідерланди, Туреччина, Таїланд, Україна, Бельгія, Ірландія (країни розташовані за порядком кількості туристів).

§ 9. Страхові послуги на світовому ринку

Програмні питання

Суть і структура страхування.

Основна організаційна форма проведення міжнародних страхових операцій.

Страхування експортно-імпортних вантажів.

Страхування експортних кредитів.

Геджинг.

Роль міжнародного страхування в розвитку світового господарства.

Основні поняття

Страхування

Страховальник

Співстраховальник

Перестраховальник

Ризик

Страхова подія

Страховий ринок

Геджинг

На світовому ринку з усіх послугових відносин страхові відносини найналагодженіші. І, взагалі, страхування вже досить давнє: наприклад, страхова компанія “Ллойд” має трьохсотлітню практику здійснення страхових операцій.

Страхування – це особлива форма економічних відносин, які мають послуговий характер і виникають у результаті створення (за рахунок внесків учасників економічних відносин) цільових фондів для відшкодування збитків, завданих у наслідок стихійних і випадкових дій природи та людини. Якщо настає страхова подія, то визначається величина збитків і потерпілому виплачується страхове відшкодування в залежності від страхової суми.

Основною організаційною формою проведення страхових

операцій є акціонерні компанії:

- публічні страхові компанії, акції яких котируються на біржі й вільно продаються та купуються;
- приватні страхові акціонерні компанії, акції яких належать певному колу осіб і можуть передаватися (перепродуватися) акціонерам компанії або іншим особам тільки з дозволу Правління з урахуванням благонадійності особи, яка купує акції;
- державні страхові компанії, акції яких повністю або частково належать державі, тобто держава володіє контрольним пакетом.

Державні страхові компанії, як правило, створюються для проведення специфічних видів страхування або для запобігання відпливу валюти каналами страхування або перестраховування. Наприклад, у багатьох країнах спеціалізовані державні компанії здійснюють страхування експортних кредитів із метою заохочення експорту. Нерідко державні компанії за законодавством є співстрахувальниками або перестрахувальниками по відношенню до недержавних компаній, що робиться з метою найповнішого використання місткості страхового ринку і запобігання відпливу валюти за кордон.

Страхування зовнішньоекономічних ризиків пов'язане з розв'язанням проблеми захисту валютних інтересів країни, які охоплюють експортно-імпортні операції, національні майнові інтереси за кордоном, туризм і автотуризм, майнові інтереси іноземних фізичних та юридичних осіб у країні, діяльність спільних підприємств. У сфері міжнародних економічних відносин найбільшого розвитку досягло страхування як інструмент відшкодування збитків і втрат, які виникають у процесі транспортування вантажів. Основні положення такого страхування відображені в базисних умовах постачання товарів, які містяться в Міжнародних правилах з тлумачення товарних термінів "Інкотермс".

Основні види страхування у сфері міжнародних відносин:

- страхування життя;
- страхування від нещасних випадків;
- на випадок хвороби;
- майнове страхування;
- від вогню і стихії;
- набір видів морського страхування;
- авіаційне страхування;
- страхування будівельно-монтажних ризиків;
- страхування атомних і космічних ризиків;

- страхування експортних кредитів;
- перестраховування;
- геджинг (геджирування).

Геджинг – це форма страхування ціни і прибутку при укладанні ф'ючерсних угод на міжнародних біржах.

Страхування передбачається також деякими базисними умовами Інкотермс.

Резюме

На світовому ринку послуг основним товарним об'єктом виступають різноманітні види послуг. Більшість видів послуг базується на прямих контактах між їхніми виробниками і споживачами, оскільки послуги, на відміну від речових товарів, виробляються і споживаються в основному одночасно і не підлягають зберіганню. Це відрізняє міжнародну торгівлю послугами від торгівлі речовими товарами, в якій багато операцій здійснюється на основі торговельного посередництва і можливості зберігати товари. Сфера послуг більше захищена державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, оскільки більшість закладів з виробництва послуг знаходяться у власності держави і/або під її контролем, що у свою чергу зумовлює наявність численних бюрократичних та іншого роду бар'єрів на шляху розвитку міжнародної торгівлі послугами з боку держав та їхніх органів.

Структуру послуг можна подати так: фінансові послуги (міжнародний лізинг, міжнародний факторинг, міжнародний френчайзинг, міжнародний форфейтинг), міжнародний туризм, міжнародний ринок професійних послуг, міжнародний консалтинг та інші послуги.

Надзвичайно бурхливо розвивається міжнародний лізинг, що є своєрідним симбіозом кредиту та оренди, при якому споживач бере в оренду необхідний товар чи об'єкт оренди не безпосередньо у виробника, а у спеціалізованої компанії. Виграють від цього всі три суб'єкти: виробник, який отримує гроші щойно після реалізації; споживач, який не відразу виплачує всю суму за товар, а тільки здійснює незначні виплати протягом досить тривалого періоду; лізингова компанія, яка від своєї діяльності отримує, як правило, значні стабільні прибутки.

У світі спостерігається тенденція до чіткого виділення в окремі види діяльності таких ще недавно суто банківських послуг, як факторинг (вид діяльності у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткотермінові вимоги за

товарними угодами факторинговій компанії з метою негайного отримання більшої частини платежу, гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат при проведенні розрахунків) і форфейтинг (вид діяльності у сфері міжнародного фінансування, при якому зобов'язання імпортера боржника, термін виконання якого ще не настав, може бути перетворене експортером-кредитором у валютне надходження шляхом продажу цього зобов'язання форфейтеру, який погоджується купити його на безповоротній основі при умові надання гарантії з боку відомої фінансової установи у країні імпортера).

Міжнародний френчайзинг передбачає надання дозволу відомою великою фірмою однієї країни бізнесмену чи фірмі іншої країни на використання її торгової марки або на експлуатацію її готового підрозділу. Відповідно до міжнародної угоди френчайзі отримує від френчайзера допомогу в підготовці персоналу, організаційних питань, реклами, в постачанні (пошук постачальників й отримання від них сировини за пільговими цінами) тощо. Френчайзі за ці послуги вносить одноразову плату при організації бізнесу і здійснює періодичні платежі, а також зобов'язується вкласти в цю компанію частину свого капіталу й надавати послуги у сфері маркетингу та менеджменту. Сучасним різновидом френчайзингу є брендинг, який передбачає передачу не тільки права користуватися торговою маркою, а й усіх атрибутів виготовлення товарів і їхньої реалізації.

Міжнародний консалтинг забезпечує надання послуг міжнародного рівня, при якій спеціалізовані фірми здійснюють аналіз, дослідження і видають рекомендації стосовно об'єкта консультацій, отримуючи за це певну винагороду. Досить часто консалтингові послуги надаються паралельно чи разом з іншими видами послуг. Консалтинг передбачає також організацію й проведення консультантом навчання та професійної підготовки спеціалістів замовника, що підвищує ефективність використання порад.

У світі спостерігаються дві діалектично пов'язані тенденції: з одного боку, на основі поділу праці поширюється спеціалізація різноманітних видів діяльності, відбувається виділення їх з головного виробничого процесу в самостійний вид діяльності, а з іншого – великі й середні фірми дедалі більше диверсифікують свою діяльність, створюючи нові підрозділи, філії, дочірні компанії, які спеціалізуються на заново відособлених видах діяльності, відрізняються сучаснішими підходами, але існують у рамках головної фірми. Особливо помітний зростаючий процес розвитку світового ринку професійних послуг, що забезпечує надання спеціалізованими фірмами (чи підрозділами великих фірм) одних країн профільних

послуг фірмам інших країн. Значення ринку професійних послуг для розвитку світової економіки полягає в тому, що відособлення й розвиток професійних послуг оптимізує процеси, які відбуваються у світовому господарстві; підвищується професіоналізм при наданні таких послуг, а отже, й поліпшується якість та ефективність послуг; спеціалізація на професійних послугах приводить до економії часу в масштабах світової економіки і, зокрема, в господарствах, які користуються такими послугами; у результаті використання (споживання) професійних послуг фірми заощаджують на витратах коштів, які могли би йти на створення таких власних спеціалізованих підрозділів, що змушені були б займатися виконанням цих професійних робіт; за допомогою використання послуг професіоналів фірмам легше освоювати світовий ринок.

У XXI ст. туризм поступово стає найважливішою силою світового розвитку, оскільки відкриває значні можливості для створення робочих місць, збільшення доходів, фінансування інвестиційних проектів.

Найбільший розвиток на світовому ринку послуг отримало страхування. Страхування зовнішньоекономічних ризиків пов'язане з розв'язанням проблеми захисту валютних інтересів країни, які охоплюють експортно-імпортні операції, національні майнові інтереси за кордоном, туризм і автотуризм, майнові інтереси іноземних фізичних та юридичних осіб у країні, діяльність спільних підприємств. У сфері МЕВ страхування найбільш розповсюджене як інструмент відшкодування збитків і втрат, що виникають у процесі транспортування вантажів.

Питання для самоконтролю

1. Розкрити особливості світового ринку послуг.
2. У чому полягає суть міжнародного лізингу як форми міжнародної торгівлі послугами?
3. Чим відрізняються міжнародний факторинг і міжнародний форфейтинг?
4. Що таке френчайзинг і яка його роль у розвитку світового господарства?
5. Розкрити суть і структуру міжнародного консалтингу.
6. Як виглядає світовий ринок професійних послуг і яка його роль у розвитку світової економіки?
7. Дати порівняльну характеристику різним видам міжнародного

туризму.

8. Яка роль страхових послуг у розвитку різних форм МЕВ?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2 т. – М.: Междунар. отношения, 1994
3. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. – К: Знання, КОО, 1999. – 305 с.
4. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
5. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.
6. Внешнеторговые сделки / Сост. И.С.Гринько. – Сумы: фирма “Реал”, 1994. – 464 с.
7. Внукова Н.М. Основы факторингу: Навчальний посібник. — К.: Товариство “Знання”, КОО, 1998. – 174 с.
8. Воронова С.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
9. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
10. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 856 с.
11. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. – 592с.
12. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
13. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 416 с.
14. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.ІІ. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
15. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. Козак Ю.Г., Лук’яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. – К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. – 436с.
16. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
17. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
18. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799с.
19. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине (практическое пособие).— К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.

20. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. 520 с.
21. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
22. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
23. Майер Дж., Олесевич Д. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К.: Либідь, 2002. – 703 с.
24. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. 480 с.
25. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
26. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
27. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. – 248 с.
28. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. – М.: Юрид. лит., 1994. – 512 с.
29. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
30. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
31. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
32. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
33. Омельченко А.В. Іноземні інвестиції в Україні: Довідник з правових питань. – К.: Юрінком, 1997. – 416 с.
34. Омельченко А.В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні. – К.: Юрінком, 1996. – 288 с.
35. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 480 с.
36. Основы міжнародного інвестування: Навчальний посібник / Д.Г.Лук'яненко, О.М.Мозговий, Б.В.Губський та ін. – К.: КНЕУ, 1998. – 124 с.
37. Павлов В.В., Хоминич И.П. Кредитование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В.Плеханова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 144 с.
38. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
39. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.
40. Розенберг Дж.М. Международная торговля. Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. — 368с.
41. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон 2000 – Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія і політика. – 320 с.
42. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.

43. Рут, Френклін Р., Філіпенко, Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
44. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504 с.
45. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991
46. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
47. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. – М.: Новый Юрист, 1998. – 104 с.
48. Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 224 с.
49. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
50. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354 с.
51. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
52. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). – К.: Либідь, 1994.
53. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 496с.
54. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 560с.
55. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М.: Прогресс, 1990. – 253 с.
56. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. – М.: Новая школа, 1996. – 320 с.
57. Циганкова Т.М., Гордеева Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
58. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
59. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція. Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 1996. – 203 с.
60. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юрид. лит., 1993. – 512 с.
61. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.

Розділ 11

МІЖНАРОДНІ ТРАНСПОРТНІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Специфіка міжнародних транспортних відносин	284
§ 2.	Особливості окремих видів міжнародних перевезень	290
§ 3.	Міжнародне транспортно-експедиторське посередництво	297
§ 4.	Міжнародні інститути регулювання міжнародних транспортних перевезень	300
	Резюме	303
	Питання для самоконтролю	304
	Список джерел інформації	304

§ 1. Специфіка міжнародних транспортних відносини

Програмні питання

Економічна природа міжнародних транспортних відносин.

Особливості транспортної продукції.

Фактори, що впливають на вибір транспорту при міжнародних перевезеннях.

Структура перевізних операцій.

Основні поняття

Інфраструктура

Міжнародні транспортні відносини

Перевезення

Вантаж

Пасажир

Переміщення вантажу

Перевізник

За традицією транспорт відносять до інфраструктури, а тому не дивно, що міжнародні транспортні відносини не виділяються, як форма міжнародних економічних відносин, хоча вони саме такі. Адже міжнародні валютні чи кредитні відносини також щонайінфраструктурніші по відношенню до світового виробничого процесу, але про них не забувають як про форму МЕВ. Щоправда, є певні суттєві відмінності між названими формами МЕВ: якщо валюта може бути міжнародною, то транспорт завжди залишається суто національним. Але якщо поглянути глибше, з позицій відносин власності, то і валюта як об'єкт відносин, також завжди має конкретного національного власника.

Міжнародні транспортні відносини можна визначити як форму міжнародних економічних відносин, які виникають між суб'єктами світової економіки з приводу переміщення (перевезення) вантажів і людей з одних країн в інші. Транспорт забезпечує міжнародні сполучення, тому можна правомірно говорити про те, що він створює

продукцію послугового типу, яка має вигляд перевезень чи переміщень вантажів та людей.

Особливості транспортної продукції:

- не має речового вигляду і стану;
- має вартість (на її виготовлення витрачається праця, енергія, матеріальні засоби) і споживну вартість (корисна для споживачів);
- споживається у вигляді імпорту (адже плата за транспортні послуги лягає на плечі імпортера), а тому для країни-власника транспортних засобів є експортною продукцією.

Загалом прийнято ділити транспорт на водний, сухопутний і повітряний. Водний, у свою чергу, поділяється на морський і річковий, сухопутний – на залізничний, автомобільний і трубопровідний.

Є кілька факторів, що впливають на вибір виду транспорту для перевезення вантажів чи людей. Ось основні з них:

- вид вантажу;
- відстань і маршрут перевезення;
- фактор часу;
- вартість перевезення.

Наприклад, при перевезенні дешевих масових вантажів (гравій, пісок тощо) транспортні витрати складають до 90-95% повних витрат, що йдуть на їхні видобування та доставку. При перевезеннях більшості товарів ця цифра складає 10-15%, а в цінах особливо цінних товарів (космічна техніка, суперЕОМ, турбогенератори) транспортні витрати ледве помітні – 1-1,5%.

Товар проходить складний шлях від експортера до імпортера і далеко не часто його перевозять одним видом транспорту. За час такого перевезення виникають різноманітні відносини між різними суб'єктами. Окрім експортера та імпортера, тут задіяні й перевізники, й експедитори, і стивідори, і докери, і багато інших. Тобто міжнародні транспортні відносини являють собою досить самостійну систему різноманітних відносин, в основному економічного характеру.

Якщо в перевезеннях бере участь один із видів транспорту, то мова йде про пряме одновидне міжнародне сполучення, коли два і більше, – комбіноване (змішане) міжнародне сполучення. Якщо ж у перевезеннях беруть участь два і більше види транспорту, але оформлено це перевезення одним транспортним документом на всі види транспортування, то таке перевезення називають прямим змішаним міжнародним сполученням.

Загалом перевезення товару складається з трьох основних етапів:

- перевезення територією країни-експортера;

- перевезення транзитною чи морською ділянкою;
- перевезення по території країни-експортера.

Окрім перевезень як переміщень вантажу чи людей, за час загального перевезення здійснюються й інші види транспортних і просто наземних операцій:

- розвантаження з одних видів транспорту і навантаження на інші в проміжних пунктах;
- тимчасове складування в проміжних пунктах;
- переоформлення перевізних документів;
- виконання митних вимог та формальностей тощо.

Для більш чіткого розуміння функцій деяких суб'єктів варто знайти їм визначення. Отже, *перевізник* – це довільна особа, що укладає контракт (або від імені якої укладається контракт) на перевезення товарів тим чи іншим шляхом. *Експедитор* – це посередник, який організовує від імені експортера перевезення вантажів перевізниками, а також їх супроводжує. Експедиторів ще називають фраховими агентами, комісіонерами, брокерами. *Стівідор* – це оператор вантажного терміналу в морському чи річковому порту, в аеропорту, на залізничній і автомобільній станції. За час міжнародного перевезення товари по кілька разів переходять від перевізників до стівідорів і навпаки, а це означає, що по кілька разів змінюються суб'єкти, які відповідають за вантаж.

Поряд із поняттям “єврорегіон” сьогодні дедалі частіше використовується термін “міжнародний транспортний коридор” (МТК). Але поки що немає загальноприйнятого визначення цього поняття. Один із варіантів запропонували експерти робочої групи Європейської комісії з проблем розвитку транспортних коридорів. Суть його зводиться до такого: *міжнародний транспортний коридор* – це наявність автомобільного, залізничного, водного та змішаних видів транспорту, які здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного або віддалених на багато кілометрів, але зорієнтованих в одному загальному напрямку.

Основні функції сучасних міжнародних транспортних коридорів зводяться до максимально швидкої доставки вантажів найкоротшим шляхом. При цьому виконуються і такі операції, як перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший, обробка, пакування, сортування тощо. Ці функції разом з обробкою документів на вантажі можуть виконувати консигнаційні склади.

Для ефективного виконання цих завдань необхідна наявність розвинутої транспортної інфраструктури:

- автомобільних, залізничних мереж;
- комплексів (консигнаційних складів) із перевалки,

складування, обробки вантажів;

- водних і повітряних шляхів;
- залізничних станцій, терміналів, портів, під'їзних шляхів;
- ремонтних підприємств, станцій технічного обслуговування;
- готельного господарства, харчування, медичного обслуговування тощо.

Особливо підкреслимо важливість у системі міжнародних транспортних коридорів розвинутої інформаційної інфраструктури. Вона акумулює й передає інформацію про наявність вантажів, потреби у транспортних засобах, дозволяє контролювати строки проходження вантажів та їх зберігання.

Сучасний етап розвитку міжнародних транспортних коридорів розпочався із середини 80-х років ХХ століття, коли тенденція збільшення товарообміну між країнами Західної Європи і Азіатсько-Тихоокеанського регіону набула постійного стійкого характеру. У цей час поширилась ідея розробки загальноєвропейської транспортної політики. Вона була втілена в концепції трансєвропейських транспортних осей (Декларація Комітету Міністрів транспорту ЄЕС, 1983 р.), потім – інтермодальних транспортних мостів (I Загальноєвропейська конференція з транспорту, Прага, 1991 р.); і нарешті, – міжнародних транспортних коридорів (II Загальноєвропейська конференція з транспорту, Крит, 1994 р.). На цій конференції визначили дев'ять пріоритетних транспортних коридорів в напрямках захід-схід та північ-південь Європи, будівництво яких оцінювалось у 50 млрд. єкю з терміном завершення проекту до 2010 року.

Виходячи з рішень цих конференцій, у грудні 1996 р. Кабінет Міністрів України прийняв постанову “Про першочергові заходи щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів”. Згідно з цією постановою, визначені транспортні коридори України, які входять у мережу міжнародних транспортних коридорів:

- № 3 (Критський): Берлін/ Дрезден – Вроцлав – Львів – Київ. Загальна протяжність – 1640 км.
- № 5 (Критський): Трієст – Люблін – Братислава – Ужгород – Львів. Протяжність – 1595 км. Відгалуження 5а: автомобільним транспортом Сторожниця – Ужгород – Мукачеве.
- № 7 (Критський) по річці Дунай.
- № 9 (Критський): Гельсінкі – Київ/ Москва – Одеса/ - Кишинів/ Бухарест – Александрополіс. Протяжність – 3400 км (рис. 13.1).
- Відгалуження 9а: Роздільна – Одеса – Ізмаїл з перспективною лінією Ізмаїл – Рені, далі на Румунію. Відгалуження 9с:

залізничним транспортом Ніжин – Конотоп – Хутір Михайлівський – державний кордон із Росією, далі на Москву.

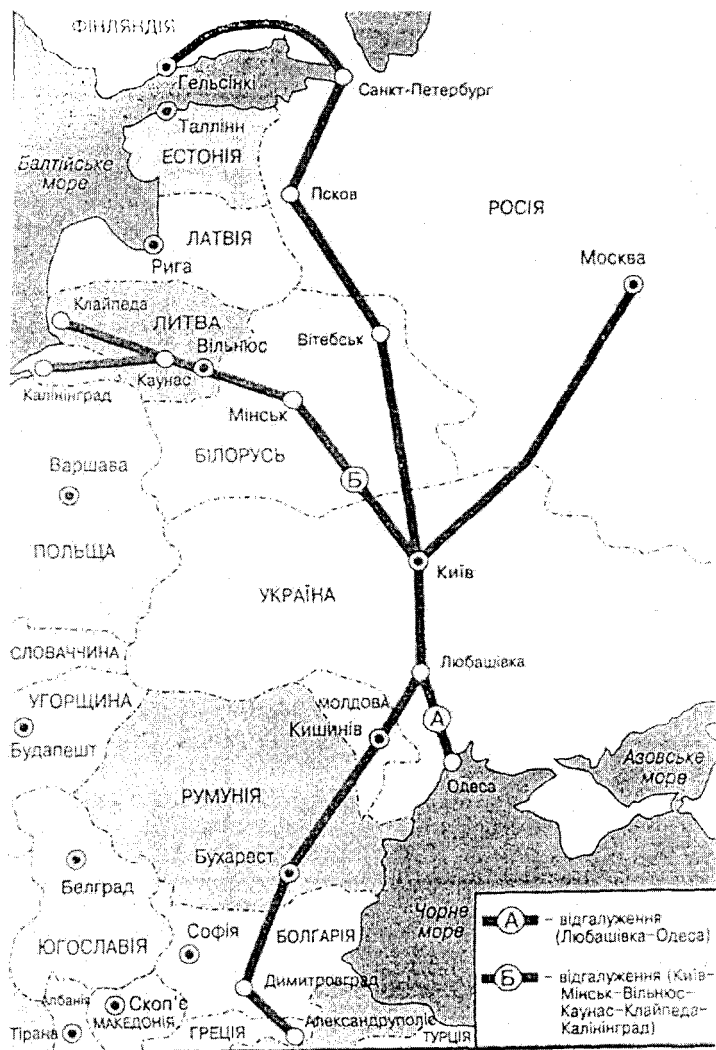


Рис. 11.1. Транспортний коридор № 9.

Цією ж постановою КМУ затверджено перелік транспортних коридорів України, які пропонується включити як доповнення до мережі МТК:

1. Балтійське море – Чорне море (Гданськ – порти Чорного моря).
2. Євроазіатський (ЄАТК): Іллічівськ – поромна переправа через Чорне море – Грузія – Азербайджан – поромна переправа – Туркменія.
3. Європа – Азія (на Волгоград, Магат, Чарджоу), проходить від державного кордону з Росією через Львів, Фастів, Дніпропетровськ та Червону Могили.

§ 2. Особливості окремих видів міжнародних перевезень

Програмні питання

Особливості морських перевезень.
Структура вантажів, що перевозяться на водному транспорті.
Форми міжнародного судноплавства.
Специфіка річкових перевезень.
Суть і структура міжнародного фрахтування.
Коносамент.
Специфіка здійснення залізничних перевезень.
Організаційний аспект залізничних перевезень.
Переваги та вади міжнародного автомобільного транспорту.
Особливості міжнародного трубопровідного транспортування товарів.
Специфіка здійснення міжнародних авіаперевезень.

Основні поняття

Річкові перевезення
Морські перевезення
Супертанкер
Швидкість руху
Порт відправлення
Порт призначення
Міжнародне судноплавство
Лінійне судноплавство
Трампове судноплавство
Чартер
Фрахт
Стивідорні роботи
Залізниця
Залізнична накладна
Автотранспортне підприємство
Трубопровідний транспорт
Сухопутний транспорт
Авіатранспорт
Авіанакладна
Авіафрахт

Оскільки річкові перевезення багато в чому нагадують морські перевезення, то й особливості в них схожі. Серед позитивних особливостей можна назвати:

- можливість перевозити достатньо великі вантажі (наприклад, супертанкер спроможний перевозити понад 150 тис. тонн за один рейс);
- морський транспорт відносно дешевий;
- морський транспорт дуже сприятливий для запровадження досягнень науки і техніки.

Негативні особливості морських перевезень:

- порівняно низька швидкість руху (13-15 вузлів за годину);
- певна ризикованість вид перевезень (за рік через катастрофи у світі втрачається до 300 кораблів);
- час морських перевезень залежить від роботи морських портів (судна місяцями простоюють у портах на рейді);
- залежність від роботи інших видів транспорту.

Основну частину міжнародних морських вантажопотоків складають масові наливні та навалювальні вантажі:

- сира нафта (близько 1000 млн. т за рік);
- нафтопродукти (300 млн. т);
- залізна руда (300 млн. т);
- кам'яне вугілля (270 млн. т);
- зерно (200 млн. т).

За останні роки зростає кількість перевезень таких вантажів, як:

- лісові та сільськогосподарські (особливо зростають перевезення рису, соєвої муки, цукру, олійного насіння);
- руди й мінерали (здебільшого, нікелева, хромова, марганцева руди, а також кухонна сіль, гіпс);
- металургійна сировина, кокс, цемент.

З інших видів вантажів, що перевозяться морським транспортом, виділяють так звані генеральні (тарно-штучні) вантажі, тобто це є готову продукцію промисловості, напівфабрикати, продовольство, річний обсяг перевезень яких складає понад 700 млн. тонн.

Міжнародне судноплавство має дві форми: лінійне і трампове. *Міжнародне лінійне судноплавство* – це організація перевезень генеральних вантажів на напрямках зі стійкими вантажопотоками, сполучення на яких підтримуються одним або кількома судноплавними підприємствами з додержанням стійкого графіка. Тобто особливість *міжнародного лінійного судноплавства* полягає в закріпленні суден на визначених лініях із регулярними заходами в чітко визначені порти за наперед оголошеним розкладом. Перевезення оплачуються вантажовідправниками за ставками тарифу, який

встановлюється перевізниками. *Лінійні тарифи* бувають стабільними протягом великих проміжків часу (від півроку до кількох років).

Оскільки лінійні судна перевозять, в основному, дрібні партії вантажів від великої кількості відправників великій кількості отримувачів, то лінійні компанії приймають вантажі для перевезення задовго до підходу судна. Вони зберігають вантажі на своїх складах, організують й оплачують навантаження й розвантаження. Звичайно, що вартість цих послуг входить у загальну плату за транспортування.

Міжнародне трампове судноплавство має ще назву міжнародне нерегулярне судноплавство, тому що йому притаманні нерегулярні рейси, без чіткого розкладу, а судна власниками направляються туди, де існує попит на тоннаж та пропозиція вантажів. В основному для трампових компаній характерні перевезення масових насипних, наливних та навалювальних вантажів, але більшість трампових суден універсальні й можуть при необхідності перевозити генеральні вантажі.

Ціна перевезення вантажу та інші комерційні умови встановлюються в кожному рейсі або декількох рейсах суден на основі договору у вигляді чартеру, який у більшості випадків укладається за посередництвом фрахтового брокера. *Чартер* – це договір між володарем судна і фрахтувальником на оренду всього судна або його частини на визначений термін. У кожному чартері міститься ряд стандартних умов, що стосуються судна, вантажу, фрахту, порядку оплати стивідорних робіт, диспачу, демереджу.

Диспач – це винагорода, яку виплачує перевізник фрахтувальнику за швидше навантаження або розвантаження судна, ніж за встановленими в чартері нормами. *Демередж* – це штраф за простоювання судна понад термін, передбачений узгодженими нормами за чартером, який виплачується фрахтувальником перевізнику як компенсація за втрачений час.

Що стосується фрахту, то це перевізна плата за транспортування вантажу чи використання судна. Розмір фрахту фіксується в договорі морського перевезення в залежності від ваги вантажу або від одиниці його об'єму. При сплаті за використання судна фрахт визначається у вигляді грошової суми за рейс або за обумовлений термін, що має вигляд різновиду орендної плати. Фрахт за умовами договору може виплачуватися повністю при підписанні коносаменту або у два заходи: при підписанні коносаменту і в порту розвантаження.

У міжнародних морських перевезеннях застосовують такі види фрахтування суден:

- фрахтування на один рейс (володар судна одним рейсом перевозить вантаж з одного або кількох портів відправлення в

- один або кілька портів призначення);
- фрахтування на послідовні рейси (застосовуються при перевезеннях великих кількостей однорідного вантажу в одному і тому ж напрямку кількома послідовними рейсами);
 - фрахтування за генеральним контрактом (володар судна зобов'язується протягом визначеного періоду часу перевезти обумовлену кількість вантажу);
 - фрахтування на умовах тайм-чартеру (все судно або його частина надаються в розпорядження фрахтувальника на визначений термін для перевезення вантажів у довільних напрямках, але володар судна зобов'язаний підтримувати справність судна й оплачувати утримання екіпажу, а фрахтувальник, окрім сплати фрахту, бере на себе решту витрат);
 - фрахтування на умовах димайз-чартеру (володар передає судно фрахтувальнику на обумовлений термін разом із командою, члени якої стають службовцями наймача, який бере на себе всі витрати щодо судна, включаючи зарплату екіпажу, і сплачує фрахтову суму);
 - фрахтування на умовах бербоут-чартеру (фрахтувальник наймає судно без екіпажу, бере на себе всі витрати щодо його використання);
 - фрахтування на умовах нет-чартеру (володар судна не бере на себе витрати щодо навантаження, вкладання, розміщення й розвантаження вантажу).

Для поліпшення перевізних робіт на міжурядовому рівні укладено багато міжнародних угод з окремих видів транспорту, які отримали назву "транспортні конвенції". Транспортні конвенції визначають основні реквізити, а в ряді випадків і форму транспортних документів, які повинні застосовуватися в міжнародних перевезеннях. Для морських і річкових сполучень головний коносамент. Коносамент – це документ, який підтверджує прийняття вантажу на перевезення й зобов'язує перевізника передати вантаж отримувачеві вантажу. Коносамент виконує три головні функції:

- по суті є договором про морські перевезення;
- це товаророзпорядчий документ;
- це розписка капітанів кораблів про взяття вантажу на борт.

Прийняття вантажу до перевезення і виписування коносаменту може передувати укладання чартеру, якщо це стосується міжнародних трампових перевезень, а при лінійних перевезеннях коносамент – єдиний товаророзпорядчий документ. У лінійному перевезенні використовують і морські накладні (як і в річкових перевезеннях), але

вони не є товаророзпорядчими документами.

Міжнародні річкові перевезення найбільше розвинені на Дунаї, який сполучає кілька європейських країн, між якими діють домовленості про основні умови перевезень про річці Дунай.

До міжнародних сухопутних видів транспорту належать залізничний, автомобільний і трубопровідний транспорти. Наймасовіший серед них залізничний транспорт.

Переваги залізничного транспорту:

- здатність перевозити великі партії вантажів;
- порівняно малий ризик;
- слабка залежність від погодних умов;
- здатність одного потягу одночасно перевозити різноманітні вантажі в окремих вагонах.

Вади залізничного транспорту:

- надто повільний (у середньому 280 км за добу);
- погана робота сортувальних станцій;
- доволі дорогий вид транспорту;
- прив'язаність до колії;
- порівняно низьке використання досягнень науки і техніки.

Залізничні перевезення здійснюються шляхом укладання договорів перевезень із залізничними компаніями. Документ, що підтверджує наявність такого договору, називається накладною. Також варто зазначити, що міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх та багатосторонніх домовленостей, які укладаються відповідними міністерствами країн-учасниць домовленості. Тарифи на залізничне перевезення встановлюються в розрахунку за перевезення однієї тонни вантажу і базуються на внутрішніх тарифах залізниць. При міжнародних перевезеннях розрахунковою валютою тарифів є швейцарський франк.

Окрім залізничної накладної, з вантажем проходять товаросупроводжувальні документи, необхідні для ввезення в країну імпортера і при перетині транзитних країн.

Подібно до міжнародних залізничних перевезень здійснюються автомобільні перевезення, які мають у своїй основі договори перевезень, укладені з автотранспортними підприємствами, і оформляються автотранспортною накладною. Аналогічно встановлюються тарифи й на автомобільні перевезення.

Переваги автомобільного транспорту:

- достатньо мобільний у порівнянні з морським та залізничним;
- перевезення можуть здійснюватись без перевантажень від експортера до імпортера;
- відсутність жорсткої прив'язаності до колії;

- висока ефективність при невеликих відстанях;
- порівняно дешевий вид транспорту.

Вади автомобільного транспорту:

- не здатний перевозити великі партії вантажів;
- достатньо високий ризик;
- автоперевезення до певної міри залежать від погодних умов;
- швидко зношуваність транспортних засобів.

До сухопутних видів транспорту відносить трубопровідний транспорт. Цей вид переміщення має певні особливості, які повністю його відрізняють від інших перевезень. Наприклад, по трубопроводу переміщують тільки рідинні та газоподібні продукти; цей вид транспортування не має рухомої складової серед засобів перевезення, а в русі знаходиться тільки продукція; експортер і імпортер тут постійні; продукція рухається по продуктопроводу безперервно.

З особливостей трубопровідного транспортування впливають переваги й цього виду транспорту.

Переваги трубопровідного транспорту:

- довготривалість укладених контрактів між експортером та імпортером;
- неперервність надходження товару;
- простота розрахунків;
- переміщення великої кількості продукту;
- незалежність від погодних умов.

Вади трубопровідного транспорту:

- надто жорстка залежність імпортера від експортера і навпаки;
- з метою запобігання впливу непередбачуваних ситуацій необхідно створювати запаси продукту в спеціальних резервуарах протягом майже всього трубопроводу;
- висока плата за проходження трубопроводу по транзитних територіях.

Так уже склалося, що термінологія в авіаперевезеннях багато в чому нагадує термінологію, прийняту в морських транспортних відносинах: “судно”, “борт”, “фрагт”, “чартер”. Але авіаперевезення мають свої особливості, свої переваги, свої вади.

Переваги авіатранспорту:

- найшвидший спосіб переміщення продукту;
- велика маневреність по відношенню до напрямків руху;
- відсутність потреби в побудові доріг, колій;
- величезна сприйнятність до впровадження досягнень науки і техніки;
- незамінність при перевезенні людей на далекі відстані.

Вади авіатранспорту:

- найдорожчий вид транспорту;
- неспроможність перевезень великих об'ємів вантажів;
- авіаперевезення недопустимі для переміщення легкозапалювальних і вибухонебезпечних вантажів;
- надзвичайна залежність від погодних умов;
- велика частка ризику.

Повітряні перевезення регулюються міжнародними багатосторонніми та двосторонніми домовленостями як правового, так і організаційного характеру. Вантаж супроводжується індивідуальною авіанакладною на літак. Авіаперевезення можуть здійснюватися шляхом об'єднання дрібних вантажів і перевезенням однорідного вантажу, а тому авіасудно може бути зафрахтоване повністю або частково. Плата за авіафрахт вираховується за вагою в кілограмах, але якщо об'єм вантажу в 6 разів перевищує відповідну вагу, то плата вираховується за об'ємом.

§ 3. Міжнародне транспортно-експедиторське посередництво

Програмні питання

Схема використання експедиторських послуг.
Структура міжнародних експедиторських послуг.
Роль транспортно-експедиторських послуг у розвитку світового господарства.

Основні поняття

Експедитор
Відправник вантажу
Розрахунки за фрахтом
Навантажувально-розвантажувальні роботи
Перетарювання

Наявність великої сукупності суб'єктів, які беруть участь у міжнародних перевезеннях, а також велика кількість транспортних операцій, що здійснюються за час міжнародних перевезень, змушують експортера звертатися до підприємств (фірм), які спеціалізуються на організації транспортних операцій і міжнародних перевезень загалом. Як уже зазначалося в першому параграфі, такі спеціалісти-посередники називаються експедиторами. Міжнародні транспортні відносини у формі перевезень із використанням послуг експедиторів можна спробувати передати схемою (рис. 11.1).

На наведеній схемі можна побачити, що експортер домовляється про організацію перевезення товару з експедитором, який має домовленості з перевізниками і стивідорами. Перевізник I перевозить товар по території країни експортера і передає в порту товар стивідору, що передає його перевізникові II. Перевізник II доставляє товар на кордон (у порт) країни імпортера, де передає його тамтешньому стивідорові, від якого товар потрапляє до перевізника III, котрий про території країни імпортера доставляє вантаж самому імпортереві.

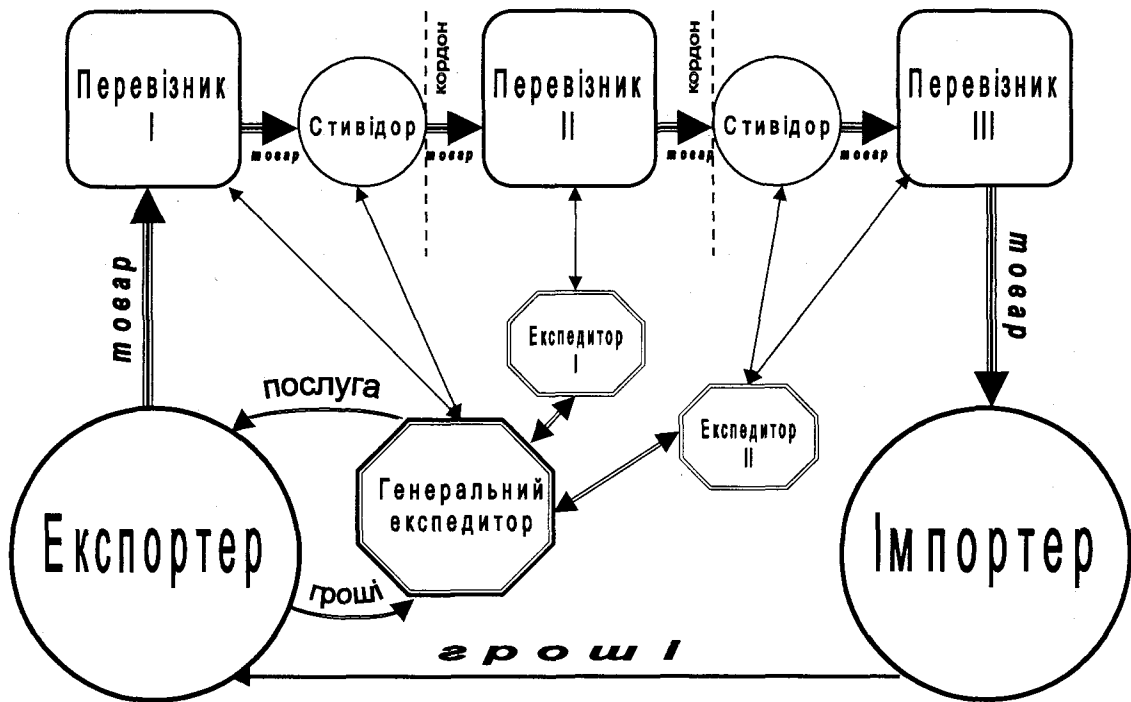


Рис. 11.1. Схеми використання послуг експедитора в міжнародних перевезеннях.

Якщо експедитор один організовує перевезення вантажу, домовляючись із кожним перевізником, стивідором і, може, ще й з експедиторами в пунктах просування товару, то його називають генеральним експедитором. Але експортери часто домовляються з кількома експедиторами, які організовують переміщення вантажу кожен на своїй ділянці. Останній варіант буває дешевшим, та вимагає додаткових зусиль на укладання кількох договорів замість одного.

Слід зазначити, що експедитори домовляються з іншими суб'єктами в основному від імені відправника вантажу, але буває, що експедиторські фірми відіграють роль повного посередника, домовляючись із перевізниками та іншими задіяними особами від свого імені. Загалом експедиторські фірми надають такі послуги:

- відпрацювання транспортних умов контракту в плані вибору найоптимальнішого маршруту перевезення і транспортних засобів;
- вивчення кон'юнктури світового транспортного ринку;
- контроль за зберіганням і перевантаженням вантажів у портах і на прикордонних переходах;
- фрахтування суден і розрахунки за фрахтом;
- укладання домовленостей з іншими перевізниками (із залізничними та автомобільними фірмами);
- проведення розрахункових операцій за зовнішньоторговельними контрактами;
- надання інформаційних послуг;
- організація навантажувально-розвантажувальних робіт;
- здійснення митного декларування;
- оформлення необхідної товаросупроводжувальної документації;
- страхування вантажів;
- виступ у судах та арбітражах на боці володаря вантажу;
- організація сортування, перетарювання, нагромадження, комплектації вантажних партій, збірних відправлень, маркування, перемаркування, а також організація інших операцій, що не виконуються перевізниками в пунктах перевантаження і зберігання вантажів.

Трапляється, що експортери створюють власні експедиторські служби, але вони далеко не завжди стають ефективнішими за уже створені спеціалізовані експедиторські фірми.

§ 4. Міжнародні інститути регулювання міжнародних транспортних перевезень

Програмні питання

Міжнародні Морські Організації (ІМО).

Міжнародна Організація Цивільної Авіації (ІКАО).

Конвенція про Міжнародні Залізничні Перевезення (КОТІФ).

Конвенція про Договір Міжнародних Перевезень Вантажів Автомобільним Транспортном.

Основні поняття

Уніфікація умов

Узгодження юридичних норм

Ефективність мореплавання

Консультативна організація

Оскільки транспортні засоби належать певній країні, то й регулювання транспортних відносин, насамперед, здійснюється державами кожної з країн. Але держави, зацікавлені в розширенні діяльності своїх національних транспортних підприємств у сфері міжнародних економічних відносин, змушені брати участь у міжнародному співробітництві з питань вироблення уніфікованих умов перевезення вантажів і пасажирів, із питань узгодження юридичних норм, які належать до режиму перебування перевізних засобів й обслуговуючого їх персоналу в межах юрисдикції чужої країни. З цією метою на міжнародному рівні створено міжнародні організації та укладено багато міжнародних угод щодо окремих видів транспорту, названих транспортними конвенціями. Наприклад, у світі функціонує понад 60 міжнародних організацій, діяльність яких так чи інакше пов'язана з використанням морських просторів і ресурсів. Найголовніші серед них: Міжнародна морська організація і Міжнародна організація морського супутникового зв'язку.

Міжнародна Морська Організація – ІМО (International Maritime Organization – IMO) до 1982 року мала назву Міжурядова морська консультативна організація (ІМКО). Ця міжурядова організація функціонує з 1958 року і має статус спеціалізованого закладу ООН.

Основні завдання ІМО:

- сприяння співробітництву держав при вирішенні різних питань щодо морських перевезень;
- вирішення технічних питань діяльності морських торгових флотів;
- налагодження безпеки на морі;
- підвищення ефективності мореплавання;
- захист морського середовища від забруднення з кораблів.

Для виконання цих завдань ІМО бере участь у розробленні різного роду міжнародних конвенцій: із питань суднобудування, з питань мореплавання і з питань запобігання забрудненню морів. ІМО скликає міжнародні конференції для розгляду і прийняття цих конвенцій членами ІМО.

Міжнародна Організація Морського Супутникового Зв'язку (ІНМАРСАТ) також є міжурядовою організацією, але членами її, крім держав, можуть бути й національні неурядові організації. Функціонує з 1979 року. Мета створення: сприяння докорінному поліпшенню морського зв'язку за допомогою штучних супутників Землі, для того щоб можна було якнайшвидше сповістити про лихо і вчасно врятувати людські життя на морі, для підвищення ефективності морських перевезень тощо.

Не менші проблеми виникають і при повітряних перевезеннях, що викликало потребу створення **Міжнародної Організації Цивільної Авіації – МОЦА (International Civil Aviation Organization – ІКАО)**, що також є спеціалізованим закладом ООН. Створено цю міжурядову організацію в 1944 році. Головна мета створення: упорядкування розвитку міжнародної цивільної авіації та вироблення системи безпеки при авіап перевезеннях.

Основні напрямки діяльності ІКАО:

- розробка проектів багатосторонніх конвенцій з окремих питань міжнародного повітряного права;
- скликання міжнародних конференцій;
- сприяння уніфікації і стандартизації національних норм і правил, які стосуються повітряних перевезень;
- надання допомоги країнам, які розвиваються (це і відрядження експертів, і постачання обладнання для аеропортів, і надання стипендій для підготовки спеціалістів у галузі цивільної

авіації);

- співробітництво з іншими організаціями, які функціонують у царині цивільної авіації, і певна координація їхньої діяльності.

Головним інститутом, що регулює міжнародні залізничні перевезення, є *Конвенція про Міжнародні Залізничні Перевезення (КОТІФ)*, підписана в 1980 році. КОТІФ є багатосторонньою угодою, що охоплює перевезення по залізницях вантажів і пасажирів між країнами.

Міжнародні перевезення вантажів автотранспортом регулюються Конвенцією про Договір Міжнародних Перевезень Вантажів Автомобільним Транспортном (КМР), підписаною в Женеві в 1956 році, яка набрала чинності 1961 року.

Резюме

Транспорт забезпечує міжнародні сполучення, створюючи продукцію послугового типу у вигляді перевезень чи переміщень вантажів та людей. Міжнародні транспортні відносини - це форма МЕВ, які виникають між суб'єктами світової економіки з приводу переміщення (перевезення) вантажів і людей з одних країн в інші. За час загального перевезення здійснюються й інші види транспортних і просто наземних операцій.

Загалом прийнято ділити транспорт на водний (морський і річковий), сухопутний (залізничний, автомобільний і трубопровідний) і повітряний. На вибір виду транспорту для перевезення вантажів чи людей впливає ряд факторів: вид вантажу, відстань і маршрут перевезення, фактор часу, вартість перевезення. Кожний вид транспорту має свої переваги і недоліки. Під час проходження товаром свого шляху від експортера до імпортера виникають різноманітні відносини між різними суб'єктами (перевізники, експедитори, стивідори, докери тощо), в основному економічного характеру.

Наявність великої сукупності суб'єктів, які беруть участь у міжнародних перевезеннях, а також велика кількість транспортних операцій, що здійснюються за час міжнародних перевезень, змушують експортера звертатись до підприємств (фірм), що спеціалізуються на організації транспортних операцій і міжнародних перевезень. Як свідчить практика, створення власних експедиторських служб не завжди забезпечує ефективність у порівнянні з уже створеними спеціалізованими експедиторськими фірмами.

Оскільки транспортні засоби мають приналежність до певної країни, то регулювання транспортних відносин, насамперед, здійснюється державами кожної з країн. Зацікавленість держав у розширенні діяльності своїх національних транспортних підприємств у сфері МЕВ змушує їх брати участь у міжнародному співробітництві з питань вироблення уніфікованих умов перевезення вантажів і пасажирів, узгодження юридичних норм, які належать до режиму перебування перевізних засобів й обслуговуючого їх персоналу в межах юрисдикції чужої країни.

Із цією метою на міжнародному рівні укладено багато міжнародних угод щодо окремих видів транспорту, названих транспортними конвенціями і створено міжнародні організації, серед яких найбільш впливовими є: Міжнародна Морська Організація (розробка різного роду міжнародних конвенцій із питань суднобудування, мореплавання та запобігання забрудненню морів);

Міжнародна Організація Морського Супутникового Зв'язку (ІНМАРСАТ) (сприяння докорінному поліпшенню морського зв'язку за допомогою штучних супутників Землі, підвищення ефективності морських перевезень тощо); Міжнародна Організація Цивільної Авіації (ІКАО) (упорядкування розвитку міжнародної цивільної авіації та вироблення системи безпеки при авіаперевезеннях).

Головним інститутом, що регулює міжнародні залізничні перевезення вантажів і пасажирів, є Конвенція про Міжнародні Залізничні Перевезення (КОТФ), а міжнародні перевезення вантажів автотранспортом регулюються Конвенцією про Договір Міжнародних Перевезень Вантажів Автомобільним Транспортном.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягає суть і які особливості міжнародних транспортних відносин як форми міжнародних економічних відносин?
2. Які основні напрямки розвитку морських перевезень?
3. Що собою являє світовий фрахтовий ринок?
4. Що спільного і яка різниця між залізничними й автомобільними перевезеннями?
5. Яка специфіка авіаперевезень?
6. У чому суть транспортно-експедиторського посередництва в міжнародних транспортних операціях?
7. Які основні міжнародні організації діють у сфері міжнародних транспортних відносин і яка їхня роль?

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
3. Внешнеторговые сделки / Сост. И.С.Гринько. – Сумы: фирма “Реал”, 1994. – 464 с.
4. Воронова Є.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
5. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
6. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
7. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.:

- Международ. отношения, 1997. – 416 с.
8. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.П. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488с.
 9. Ковальчук Н.С. Латиноамериканські регіональні ринки: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 1998. – 29 с.
 10. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
 11. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
 12. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. — М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 799 с.
 13. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. — 520 с.
 14. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
 15. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. — 480 с.
 16. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. — 368 с.
 17. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. — 248 с.
 18. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. – М.: Юрид. лит., 1994. – 512 с.
 19. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992
 20. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
 21. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
 22. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
 23. Омельченко А.В. Іноземні інвестиції в Україні. Довідник з правових питань. – К.: Юрінком, 1997. – 416 с.
 24. Омельченко А.В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні. – К.: Юрінком, 1996. – 288 с.
 25. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 480 с.
 26. Основы міжнародного інвестування: Навчальний посібник / Д.Г.Лук'яненко, О.М.Мозговий, Б.В.Губський та ін. – К.: КНЕУ, 1998. – 124 с.
 27. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
 28. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.
 29. Розенберг Дж.М. Международная торговля: Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 368с.

30. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.
31. Рут, Френклін Р., Філіпенко, Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції/ Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
32. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991.
33. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
34. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. – М.: Новый Юрист, 1998. – 104 с.
35. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
36. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354 с.
37. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
38. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). – К.: Либідь, 1994.
39. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 496 с.
40. Циганкова Т.М., Гордеева Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
41. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
42. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 1996. – 203 с.
43. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юрид. лит., 1993. – 512 с.
44. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.

Розділ 12

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Міжнародні валютні відносини як одна з базових форм МЄВ	308
§ 2.	Світова валютна система	316
§ 3.	Міжнародні валютні розрахунки	321
	Резюме	328
	Питання для самоконтролю	330
	Список джерела інформації	331

§ 1. Міжнародні валютні відносини як одна з базових форм МЕВ

Програмні питання

Суть міжнародних валютних відносин.

Поняття валюти.

Валютний курс.

Валютний паритет.

Котирування валют.

Конвертованість валют.

Резервні валюти.

Валютні зони.

Валютний режим

Функції та структура валютних ринків світу.

Становлення та розвиток валютних ринків.

Національні та наднаціональні заходи стабілізації валютного механізму.

Валютна політика.

Валютні інтервенція та обмеження.

Валютні операції.

Операції на ринку євровалют.

Поняття тезаврацій.

Структура, види й особливості функціонування ринків золота.

Форми продажу золота.

Основні поняття

Гроші

Валюта

Конвертованість валюти

Валютна зона

Вільний рух коштів

Валютний резерв

Платіжні документи

Валютний ринок

Ревальвація

Девальвація

Тезаврація

Нагромадження золота

Золоті зливки

Золоті монети

Міжнародні валютні відносини як форма міжнародних економічних відносин являють собою систему відносин, що виникають із приводу проведення різноманітних обмінних операцій із грошми різних країн і здійснення міжнародних валютних розрахунків за продукцію. Саме валюти, як грошові одиниці окремих країн, виступають у вигляді об'єктів таких відносин. Під іноземною валютою ще розуміють грошові знаки іноземних держав, а також кредитні засоби обігу та платежу, виражені в іноземних грошових одиницях (векселях, чеках тощо), які використовуються в міжнародних розрахунках.

При здійсненні валютних операцій укладаються валютні угоди, які являють собою домовленості про обмін грошей однієї країни на гроші іншої. При цьому фігурують такі поняття, як валютний курс і валютний паритет. *Валютний курс* – це ціна грошової одиниці однієї країни, вираженої у грошовій одиниці іншої країни, а валютний паритет – це співвідношення між валютами різних країн, що встановлюється законодавчо. Валютні паритети знаходяться в основі валютних курсів, які інколи відхиляються від паритетів. Якщо при “золотому стандарті” валютні паритети визначалися шляхом співвідношення кількостей грошового металу, яким відповідали грошові одиниці, а в Бретон-Вудській системі – ще й співвідношенням з доларом, то з 1978 року валютні паритети встановлюються на базі спеціальних прав запозичень (СДР).

Однією з характерних рис валюти є її котирування, тобто здатність оцінюватися. На практиці під валютним котируванням розуміють встановлення курсів іноземних валют у відповідності до діючих законодавчих норм і практики. Розглядають пряме і непряме котирування. Пряме котирування – це вираження одиниці іноземної валюти у національній, непряме котирування – це вираження одиниці національної валюти в іноземній.

До важливих характеристик валюти належить здатність валюти обмінюватись на інші валюти. Така здатність називається конвертованістю валюти. Валюти бувають вільно конвертованими, частково конвертованими і неконвертованими. Наводимо два варіанти визначень видів конвертованості.

1-й варіант:

- вільноконвертовані валюти – це валюти, які вільно й необмежено обмінюються на інші валюти;
- частково конвертовані валюти – це валюти, які обмінюються тільки на деякі інші валюти;
- неконвертовані валюти – це валюти, які функціонують тільки в межах однієї країни й не обмінюються на інші валюти.

2-й варіант:

- ◆ вільноконвертовані валюти – це валюти країн, які повністю скасували валютні обмеження як для нерезидентів (іноземних фізичних і юридичних осіб), так і для резидентів (національних фізичних і юридичних осіб);
- ◆ частково конвертовані валюти – це валюти країн, які відмінили валютні обмеження не за всіма валютними операціями або тільки для нерезидентів;
- ◆ неконвертовані (замкнені) валюти – це валюти країн, які повністю зберігають валютні обмеження за всіма валютними операціями як для резидентів, так і для нерезидентів.

Що стосується валютних обмежень, то про них ітиметься в третьому параграфі цього розділу.

У межах поняття конвертованості валют лежить поняття резервної валюти. *Резервна валюта* – це валюта, яка використовується для обслуговування міжнародних розрахунків при зовнішньоторговельних операціях, іноземних інвестиціях і при визначенні світових цін. Роль резервних валют виконують: долар США, фунт стерлінгів, євро, швейцарський франк і японська єна.

Формою існування валютного курсу є *валютний режим*. Фіксований режим передбачає здійснення обміну однієї валюти на іншу на основі чітко визначеного валютного (раніше – золотого) паритету. Плаваючий режим передбачає обмін однієї валюти на іншу в залежності від попиту і пропозиції.

До ознак, що допомагають зрозуміти міжнародні валютні відносини, належить поняття валютної зони. *Валютна зона* – це об'єднання численних і різних за рівнем економічного розвитку держав у більш чи менш єдине валютне угруповання, зумовлене тісними економічними, а інколи й політичними, зв'язками у вигляді єдиного валютно-фінансового режиму та однакової, в основному, системи валютних обмежень.

Особливості валютних зон:

- * підтримання усіма учасниками валютної зони твердих курсів своїх валют по відношенню до основної валюти;
- * зміна курсів своїх національних валют по відношенню до інших валют здійснюється тільки зі згоди держави основної валюти;
- * зберігання в банках країни основної валюти більшої частини національних валютних резервів;
- * вільний обмін між собою валют країн-учасниць валютної зони;
- * вільний рух коштів у межах зони і наявність обмежень по відношенню до третіх країн;

* зосередження зовнішніх розрахунків країн-учасниць у банках країни, яка очолює валютну зону.

Найбільшими валютними зонами у світі є стерлінгова зона, доларова зона і зона французького франка.

Валютний ринок визначають як систему соціально-економічних та організаційних відносин купівлі-продажу різних іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах. Система валютних ринків служить механізмом, за посередництвом якого здійснюються міжнародні розрахунки в міжнародній торгівлі, на світовому ринку послуг, при міжнародному русі капіталів та інші розрахунки, які передбачають обмінні операції з валютами різних країн.

Операції на валютних ринках здійснюються на умовах спот (негайного постачання валют) або у формі термінових угод із постачанням валют через обумовлений період (1 - 3 місяці й більше) за обумовленим у момент укладання угоди курсом, тобто на умовах форвард.

Найбільші міжнародні валютні ринки діють у Лондоні, Франкфурті-на-Майні, Парижі, Нью-Йорку, а також у Токіо, Гонконзі, Сінгапурі, Бахреїні.

Функціонування та розвиток валютних ринків світу значною мірою залежить від стабілізації валютного механізму, що діє у світовій валютній системі, від національних і наднаціональних заходів, що здійснюються у валютній сфері. Сукупність таких заходів складає поняття валютної політики. На наднаціональному рівні валютна політика здійснюється міжнародними валютно-кредитними організаціями, з метою регулювання міжнародних валютних відносин. На національному рівні валютна політика є сукупністю заходів, які проводяться державами та їхніми центральними банками у сфері валютних відносин із метою впливу на платіжний баланс, валютні курси й на конкурентоспроможність національного виробництва.

Валютна політика поділяється на поточну й довготривалу структурну. Поточна валютна політика являє собою щоденне оперативне регулювання діяльності валютного ринку і має дві основні форми: дисконтну та девізну. *Дисконтна політика* – це політика, спрямована на регулювання валютного курсу, руху капіталів і платіжного балансу шляхом зміни процентних ставок за кредити. *Девізна політика* – це регулювання валютного курсу шляхом купівлі та продажу іноземної валюти (девіз).

Під довгостроковою структурною валютною політикою розуміють здійснення довгострокових структурних змін у міжнародному валютному механізмі шляхом міждержавних переговорів та угод, як правило, в рамках МВФ або на регіональному

рівні.

До заходів, що входять у валютну політику, належать:

- девальвація;
- ревальвація;
- валютна інтервенція;
- валютний демпінг;
- валютна блокада;
- валютні обмеження тощо.

Девальвація – це офіційне (здійснюване законодавчим шляхом) зниження курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют. Девальвація, як правило, використовується з метою заохочення експорту та скорочення імпорту для поліпшення платіжного балансу шляхом приведення офіційного курсу у відповідність з ринковим курсом провідних валют. Такий захід буває ефективним тільки на дуже короткий термін і, якщо не вжити інших необхідних заходів, може вилитись у поглиблення інфляції й пониження життєвого рівня народу. Буває, що девальвація є тільки офіційним признанням зниження курсу національної валюти після того, як таке зниження відбулося стихійно.

Ревальвація (ревалоризація) – це підвищення офіційного курсу національної валюти по відношенню до інших валют. Країна, що ревальвує національну валюту, дістає змогу придбати іноземну валюту. Цей захід використовується, як правило, для боротьби з інфляцією і для стримування зростання активного сальдо платіжного балансу. Від ревальвації значний вигравш мають експортери капіталу та імпортери товарів.

Валютна інтервенція – це втручання держави (через центральний банк) в операції на валютному ринку з метою впливу на курс національної валюти шляхом продажу чи купівлі іноземної валюти. Валютна інтервенція являє собою досить велику за масштабами операцію, яка проводиться у визначений і досить короткий проміжок часу.

Валютний демпінг – це різновид демпінгу, при якому експорт товарів відбувається за цінами, нижчими від світових, шляхом застосування спеціального зниження валютних курсів, які відображають зовнішнє знецінення валюти в розмірах, що перевершують знецінення грошей на внутрішньому ринку експортуючої країни.

Валютна блокада – це сукупність примусових валютних заходів, які використовуються одними державами по відношенню до інших із метою добитися від останніх виконання тих чи інших вимог. Валютна блокада є різновидом економічної блокади. До валютної блокади

належать такі заходи, як блокування рахунків, кредитна блокада та валютні обмеження.

Валютні обмеження – це система нормативних правил, встановлених законодавчим або адміністративним чином і спрямованих на обмеження валютних операцій. Валютні обмеження передбачають:

- ◆ регулювання переказів і платежів за кордон, вивозу капіталу, репатріацію прибутків, золота, грошових знаків і цінних паперів;
- ◆ заборону вільного продажу й купівлі іноземної валюти;
- ◆ обов'язкову передачу державі іноземної валюти в обмін на національну валюту за офіційним курсом.

Для кращого розуміння міжнародних валютних відносин і валютних ринків необхідно ще розібратися з такими категоріями, як валютні операції, валютний арбітраж, валютні резерви.

Валютні операції – це угоди з купівлі та продажу іноземних банкнот, казначейських білетів і монет, платіжних документів, виписаних в іноземній валюті (чеків, переказів, векселів, акредитивів тощо), а також операції із золотом.

Валютний арбітраж – це банківська операція з купівлі-продажу валюти, яка проводиться банками (арбітражерами) з метою отримання спекулятивного прибутку, який являє собою різницю в курсах однієї й тієї ж валюти на різних валютних ринках.

Валютні резерви – це централізовані запаси золота та іноземної валюти, які знаходяться в центральних банках і фінансових органах країни чи в міжнародних валютно-кредитних організаціях і використовуються для здійснення міжнародних розрахунків і платежів.

Світовий ринок золота – це система відносин купівлі-продажу золота разом із сукупністю центрів, де здійснюються купівельно-продажні операції із золотом, в основному для промислово-побутових цілей, приватної тезаврації, інвестицій, страхування ризику, спекуляцій, придбання необхідної іноземної валюти для міжнародних розрахунків. Основним джерелом пропозиції золота на ринку є його нове добування (до 80%).

Суб'єктами світового ринку золота виступають комерційні банки, фірми, приватні особи, а також виконавчі валютні органи.

Спостерігається тенденція до постійного розширення попиту на золото для потреб ювелірного виробництва (більше половини всього золота), електроніки, стоматології, для виготовлення монет і медалей.

Широко розповсюджені у світі приватні тезаврації. *Тезаврацією* називають процес нагромадження золота банками, скарбницями,

різними фондами, а також приватного нагромадження золота як скарбу.

Значна частина приватних нагромаджень золота зосереджена в Індії, а ще більша у Франції (майже половина європейських приватних тезаврацій).

У світі функціонує понад 40 міжнародних центрів торгівлі золотом. Найбільші з них знаходяться в Цюріху та Лондоні, на долю яких припадає переважна частина сукупного обороту всіх міжнародних центрів торгівлі золотом. Із внутрішньонаціональних центрів перше місце за обсягом угод займає Париж. До великих міжнародних центрів з торгівлі золотом належать ринки Женеви, Брюсселя, Франкфурта-на-Майні, Мілана, Стамбула, Дубаї, Карачі, Бомбея, Калькутти, Токію, Йогогами, Бангкока, Сінгапура, Маніли, Касабланки, Дакара, Джибуті, Торонто, Вінніпега, Каракаса, Мехіко, Ріо-де-Жанейро, Сан-Паулу. За останні 20 років помітно розвивається торгівля золотом у містах США – в Нью-Йорку, Чикаго, Детройті, Бафало, Сан-Франциско.

Для страхування ризику інфляційного знецінення грошей інвестори вкладають частину коштів у золоті монети, зливки. Для здійснення ризикованих (венчурних) інвестицій підприємці надають перевагу форвардним і ф'ючерсним угодам із золотом. Вони укладаються, як правило, на термін 1, 3, 6 місяців і виконуються за ціною, зафіксованою при укладанні угоди.

Золото продається в найрізноманітніших формах, але найбільше розповсюджена торгівля золотими зливками та монетами. Золоті зливки найчастіше мають вагу 12,5 кілограма і 1 кілограм. Із монет найбільшою популярністю користуються південноафриканські крюгеренди, англійські золоті соверени, французькі золоті наполеондори в 20 франків, 20-доларові монети США. Крім монет і злиwkів, золото продається у вигляді медалей, листів, пластинок, дроту, а іноді й у формі золотих сертифікатів, які дають право пред'явникові отримати певну кількість чистого золота.

Ядром світового ринку капіталів є так само міжнародне економічне явище, як євроринок. **Євроринок**, зазвичай, визначають як частину світового ринку позичкових капіталів, на якому банки здійснюють депозитно-позичкові операції в євровалютах. Це не надто коректне визначення. Справа в тому, що поняття "ринок" (див. розділ 2), крім обмінних відносин, зачіпає ще й інфраструктуру. У нашому випадку в інфраструктурну систему входять валютно-фінансові та кредитні організації. Іншими словами, банки не просто здійснюють на євrorинку операції, а є частиною самого євrorинку.

Отже, **євроринок** варто би було визначити як частину світового

ринку капіталів, яка складає систему міжнародних обмінних відносин та валютно-кредитних інституцій, пов'язаних з операціями з євровалютами та цінними європаперами. Євроринок складається з євроринку валют і євроринку цінних паперів.

Євровалюта – стійка валюта, якою комерційні банки здійснюють безготівкові депозитно-позикові операції за межами країн-емітентів. Євровалюта зберігає форму національної грошової одиниці, а префікс “євро” свідчить тільки про вихід національної валюти з-під контролю національних валютних органів.

Ще при Бретон-Вудській системі з'явився термін “євродолари”. Цим терміном спочатку називали долари США, які знаходилися в розпорядженні європейських валютних установ і приватних осіб, а пізніше почали називати всі долари США, які знаходилися в обігу за межами США. При Ямайській валютній системі префікс “євро” поширився і на інші валюти, які використовуються за межами відповідних країн-емітентів. Тобто, ще можна сказати, що євровалюта – це кошти, які отримав банк у вигляді іноземної валюти, тобто такої, яка не є офіційною валютою країни, де знаходиться банк.

Відсутність резервних вимог щодо депозитів і кредитів (за винятком окремих країн), а також лімітів на розмір процентних ставок сприяють неконтрольованому рухові величезних мас позичкового капіталу, який обходить державні кордони та регламентації, знеацька викликаючи вторгнення “гарячих” грошей на національні ринки капіталів або “втечу” капіталів, збільшення спекулятивних операцій.

Євроринок, окрім того, що є складовою світового валютно-кредитного ринку, має точнісінько таку ж структуру, що й увесь ринок, тільки з чітко вираженою відмінністю: всі елементи євроринку наділені префіксом “євро”: євровалюта, єврооблігація, євровексель тощо.

Що ж до обсягу євроринку, то він загалом у світі складає десь понад 9 трлн. доларів, у той час як загальний обсяг світового ринку позичкових капіталів вимірюється приблизно 11-12-ма трильйонами доларів. Цифри, звісно, приблизні, оскільки євровалюта не є достатньо контрольованою.

§ 2. Світова валютна система

Програмні питання

Суть і структура світової валютної системи.
 Формування й еволюція світової валютної системи.
 “Золотий стандарт”.
 Бретон-Вудська система.
 Ямайська система.
 Міжнародний валютний фонд.
 Регіональні валютні системи.
 Особливості валютних відносин між країнами, що розвиваються.
 Міжнародні колективні (композитні) валюти.

Основні поняття

Валютна система
Валютна конференція
Золото-дев'язний стандарт
Золото-доларовий стандарт

Світова валютна система – це організаційна форма грошово-кредитних відносин у міжнародному обігу, яка склалася на основі розвитку світового ринку, закріплена міждержавними угодами й обслуговує взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

Світова валютна система має таку функціональну структуру:

- визначення складу основних міжнародних платіжних засобів;
- встановлення режиму валютних паритетів і валютних курсів;
- визначення умов конвертування (розміну) валют;
- вироблення механізму поповнення каналів міжнародного обігу достатньою кількістю платіжних коштів;
- уніфікація основних форм міжнародних розрахунків;

- визначення статусу міждержавних інститутів, які регулюють валютні відносини;
- встановлення режиму міжнародних валютних ринків і ринків золота.

Дві основні підсистеми світової валютної системи:

1) *Валютний механізм* – це правові норми та інститути, які ці норми виробляють і представляють (це і різні міжнародні угоди з валютних питань, і Міжнародний валютний фонд, і регіональні валютно-кредитні заклади, і національні валютно-кредитні заклади).

2) *Система міжнародних валютних відносин*, тобто плінні (поточні) зв'язки, які виникають між різними суб'єктами МЕН на валютних ринках із метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних і валютних операцій.

Валютний механізм і система міжнародних валютних відносин – це два діалектично пов'язані між собою елементи світової валютної системи, які, будучи взаємно протилежними за функціональним змістом, взаємодоповнюють один одного. Стабільний малорухомий, як і повинно бути, валютний механізм до певної міри регулює стан постійних бурхливих змін та оновлень грошово-кредитних операцій, зв'язків, які складають систему міжнародних валютних відносин. І навпаки, швидкий розвиток міжнародних валютних відносин приводить із часом до змін (удосконалення) валютного механізму.

Світова валютна система склалася ще в ХІХ сторіччі у вигляді “золотого стандарту”, при якому міжнародними грішми було золото. На генуезькій конференції в 1922 році було укладено міжнародну угоду, яка документально оформила світову валютну систему, ввівши *золотодевізний стандарт*, який передбачав обмін провідних валют на золото за фіксованими співвідношеннями. Офіційно золотодевізний стандарт протримався до 1944 року, а реально – до “великої депресії” 30-х років.

У 1944 році зародилася Бретон-Вудська валютна система (*золото-доларовий стандарт*) згідно з угодою, яку було укладено в місті Бретон-Вудс. Ця система офіційно проіснувала до 1978 року, а реально – перестала існувати вже в 1971 році. Основні положення цієї системи:

- * світовими грішми вважалися золото і долар;
- * скарбниця США зобов'язувалась обмінювати долари центральним банкам та урядовим установам інших країн за встановленим офіційним курсом 1934 року (35 доларів за тройську унцію – 31,1 г);
- * прирівнювання валют і їхній взаємний обмін здійснювалися на основі офіційно узгоджених співвідношень (валютних

паритетів);

- * паритети були стабільні, а їхня зміна могла відбутись тільки з дозволу Міжнародного Валютного Фонду при певних умовах;
- * ринкові курси валют не повинні були відхилятися від фіксованих доларових паритетів у той чи інший бік більше ніж на 1% (тобто всі валюти твердо прив'язувалися до долара);
- * міждержавне регулювання здійснювалося головно через Міжнародний Валютний Фонд.

Бретон-Вудська система зіграла досить помітну роль у розвитку міжнародних економічних відносин, особливо міжнародної торгівлі та міжнародного виробничого співробітництва, що зумовило розвиток економік окремих країн до сучасного рівня. Становлення національних економік спричинило до становлення національних валют і їхнє функціонування вже не вписувалося в рамки золото-доларового стандарту, а тому на початку 70-х років ця система почала розвалюватися. Результатом попередніх процесів було створення Ямайської валютної системи (*багатовалютного ринкового стандарту*), яка набрала чинності в 1978 році у відповідності до ухвали Кінгстонської конференції 1976 року.

Головні засади Ямайської валютної системи:

- узаконено систему плаваючих курсів;
- золото уже не виконує роль світових грошей, її виконують національні валюти разом з інтернаціональними розрахунковими грошима (СДР);
- центральним банкам дозволено купувати і продавати золото за ринковими цінами;
- офіційну ціну на золото й золоті паритети відмінено;
- внески в Міжнародний Валютний Фонд уже не здійснюються в золоті, а тільки у валюті та СДР.

Одним із головних елементів валютного механізму є **Міжнародний Валютний Фонд – МВФ (*International Monetary Fund – IMF*)**, який був заснований у 1945 році на основі Бретон-Вудської конференції і має статус спеціалізованого закладу ООН. Налічує 185 країн-членів.

МВФ є міжурядовою валютно-кредитною організацією, діяльність якої спрямована на сприяння розвитку міжнародних економічних відносин, особливо фінансово-кредитних і торговельних.

Основні функції МВФ:

- ⇒ вироблення правил регулювання валютних курсів і контролю за їхнім виконанням;
- ⇒ надання державам-членам кредитів для вирівнювання платіжних балансів;

⇒ для підтримки національних валют.

Капітал Міжнародного Валютного Фонду створюється із внесків країн-членів згідно зі встановленою для кожної країни квотою, яка визначається з урахуванням економічного потенціалу й місця даної країни у світовій економіці. Квоти переглядаються не рідше ніж раз у 5 років. Голоси в керівних органах МВФ розподіляються між країнами, виходячи з розмірів квот. Кожна країна має 250 голосів плюс один голос за кожні 100 тис. СДР її квоти. США мають 20% голосів, Велика Британія і Японія – по 7%, ФРН – 6%. Франція – приблизно 5%.

Вищим органом МВФ є Рада управляючих, яка складається з представників усіх країн-членів. Практичну діяльність здійснює Директорат, який налічує 22 директорів, 5 з яких постійні (від США, Великої Британії, ФРН, Франції, Японії).

Операції з надання кредитів країнам-учасникам для вирівнювання платіжних балансів здійснюються Міжнародним Валютним Фондом тільки з офіційними органами тих країн: із скарбницями, центральними банками, валютними стабілізаційними фондами. Кредити, які мають розмір до 25% квоти даної країни, надаються безперешкодно, а за більші суми МВФ вимагає вже певних заходів у економічній політиці даної країни. При цьому МВФ, як правило, вимагає зменшити державні капіталовкладення, бюджетні витрати на соціальні потреби, знизити курс національної валюти тощо.

За правилами МВФ загальна сума кредиту не повинна перевищувати 200% квоти, але бувають винятки. Великі суми кредитуються у формі чотирьох кредитних часток із підвищенням жорсткості контролю для кожної наступної частки.

Вище згадувалися такі композитні гроші, як СДР, а тому розглянемо їх окремо. СДР (СПЗ) розшифровуються як спеціальні права запозичень і являють собою штучно створені гроші (міжнародні резервні кошти), які призначаються для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів і розрахунків із Міжнародним Валютним Фондом.

Прийнято рішення про створення СДР у 1969 році, а введено в дію з 1970 року.

СДР безпосередньо не виконують функції засобу платежу і не використовуються в розрахунках між країнами навіть для регулювання державних зобов'язань. Наявність у країні ліміту СДР дає право придбати в його межах в іншій країні конвертовану валюту в обмін на СДР.

Вартість СДР визначається на базі п'яти найважливіших валют у

світі (долар США, японська єна, німецька марка, французький франк, фунт стерлінгів) за допомогою спеціальних коефіцієнтів.

Спеціальна європейська валютна одиниця ЕКЮ, наприклад, була колективною валютою, яка базувалася на “кошику” з національних валют держав-членів ЄС. Уведена в дію в 1979 році як міжнародна розрахункова одиниця між валютними органами цих країн. Тепер її замінено на повноцінні гроші *євро*.

§ 3. Міжнародні валютні розрахунки

Програмні питання

Міжнародна роль розрахунків.
Найпоширеніші умови міжнародних розрахунків.
Форми міжнародних валютних розрахунків.
Інструменти міжнародних розрахунків.
Платіжний і розрахунковий баланси.

Основні поняття

Передплата
Акредитив
Інкасо
Бенефіціар
Авізо

Міжнародні розрахунки являють собою систему регулювання платежів за грошовими вимогами, які виникають між державами, організаціями, громадянами різних країн. Міжнародні валютні розрахунки здійснюються в основному через банки.

Основні умови міжнародних розрахунків:

- безпосередній (повний) розрахунок, тобто повна оплата товару до моменту чи в момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця;
- розрахунок у кредит (із розстроченням), тобто способом надання експортером імпортеру кредиту в комерційній формі.

Зауваження: при експорті вигідно відразу брати гроші, а кредит більш вигідний для імпортера.

Форми міжнародних розрахунків (подаються в напрямку спаду вигідності для експортера):

а) *100%-й аванс або авансові платежі (так звана передплата).*

Це дуже рідкісне явище в нормальних міжнародних валютних розрахунках;

б) *акредитивні розрахунки.*

Ця форма міжнародних розрахунків має вигляд доручення банку

(клієнтом якого є імпортер) одному або кільком банкам здійснити платежі фізичні або юридичній особі в межах визначеної суми на умовах, указаних в акредитиві. *Акредитив* – це платіжний документ, за яким кредитна установа (банк тощо) дає розпорядження іншій кредитній установі за рахунок спеціально заброньованих коштів оплатити товарно-транспортні документи за відвантажений товар чи виплатити пред'явникові акредитива визначену суму грошей.

Механізм здійснення акредитивних розрахунків (схематично показаний на рис. 12.1):

- ⇒ експортер та імпортер домовляються про здійснення платежу за посередництвом акредитива;
- ⇒ іноземний покупець дає доручення банку, клієнтом якого він є, відкрити акредитив на користь експортера (якого називають бенефіціаром) на визначених умовах;
- ⇒ банк імпортера (банк-емітент) домовляється з банком експортера (авізуючим банком) про надання експортеру грошей після пред'явлення тим транспортних документів;
- ⇒ експортер відправляє товар і передає вантажні документи у свій банк, що переказує відповідну суму на рахунок експортера;
- ⇒ авізуючий банк передає документи в банк-емітент, який передає їх імпортеру.

Акредитиви бувають грошовими і товарними (документарними).

Грошовий акредитив – це іменний грошовий документ, в якому зазначено розпорядження банку про виплату власнику вказаної суми повністю або частинами. При міжнародних розрахунках грошові акредитиви оплачуються або в зазначеній у них валюті, або у валюті країни, де акредитиви пред'являються, за курсом на день платежу.

Документарний акредитив передбачає, що покупець дає доручення банку, який його обслуговує, відкрити такий товарний акредитив. У даному документі вказуються:

- назва й адреса постачальника;
- сума акредитива;
- термін його дії;
- рід товарів, які потрібно оплатити;
- документи, що повинні бути пред'явлені постачальником для отримання платежу (транспортні документи, страхові поліси, сертифікати про якість товарів тощо).

Акредитив вигідний для експортера, бо забезпечує надійність платежу і швидке його отримання, захищає експортера від валютних і політичних ризиків. Імпортеру ж акредитив не надто вигідний, бо передбачає іммобілізацію на акредитивному ринку, а це гальмує

оборотність його коштів.

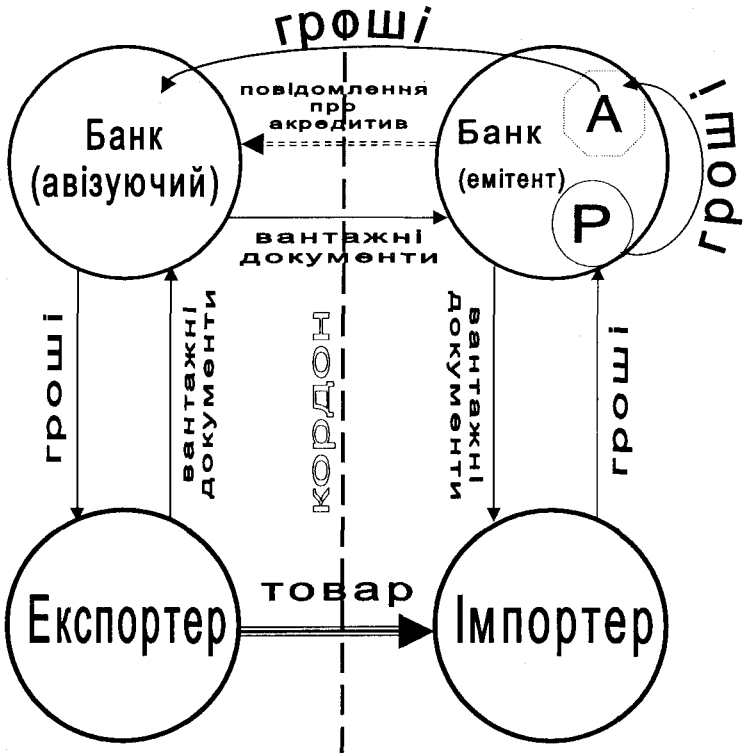


Рис. 12.1. Схема акредитивних розрахунків

Види товарного акредитива:

- ◆ відкличний {покупець має право в довільний час анулювати його або змінити умови};
- ◆ безвідкличний {протягом встановленого терміну дія акредитива не може бути анульованою без згоди постачальника};
- ◆ підтверджений {авізуючий банк гарантує бенефіціару оплату відвантажених ним товарів; або є ще інший варіант: крім відповідальності банку експортера, передбачається відповідальність

ще й іншого банку, але для імпортера це не вигідно, оскільки виникають додаткові витрати};

◆ непідтверджений {банк імпортера повідомляє про відкриття акредитива, але робить застереження, що дане повідомлення не є підтвердженням; таке робиться тоді, коли хочуть зекономити на підтвердженні, але для експортера це дуже не вигідний спосіб фінансування};

◆ покритий {банк-емітент переказує валюту в сумі акредитива авізуючому банкові; застосовується при розрахунках із фірмами окремих країн або при відкритті акредитивів банками, які не мають кореспондентських відносин із даним банком};

◆ непокритий {банк-емітент не переказує валюту авізуючому банку на користь бенефіціара; цей вид акредитива використовується частіше, ніж покритий};

◆ трансферабельний (переказний) {це такий акредитив, який може бути переданий цілком або частково первісним бенефіціаром другому бенефіціару /чи декільком другим бенефіціарам/; трансферабельний акредитив може переказуватися тільки один раз і не може переказуватись від другого до третього бенефіціара};

◆ револьверний (роloverний, відновлювальний) {сума акредитива в міру виплати коштів автоматично відновлюється в межах встановленого ліміту й терміну дії акредитива}.

Акредитивна форма розрахунків – досить складна й дорога, позаяк за виконання акредитивних операцій (авізування, підтвердження, перевірку документів, платежі) банки стягують вищу комісію, ніж за операції при інших формах розрахунків. До того ж для відкриття акредитива імпортер бере банківський кредит, а плата процентів призводить до подорожчання цієї форми розрахунків.

в) Інкасо.

Це банківська операція, згідно з якою банк за дорученням свого клієнта і на основі розрахункових документів отримує грошові суми від покупця з подальшим зарахуванням цих сум на рахунок самого клієнта. Розрахунки при інкасо здійснюються згідно з “Уніфікованими правилами з інкасо”, прийнятими Міжнародною торговою палатою.

Механізм міжнародних розрахунків при інкасо (див. схему на рис. 12.2):

◆ відвантаживши товар, експортер оформляє документи і передає їх у свій банк, доручаючи йому проведення інкасової операції;

◆ банк-ремітент (банк експортера, довірителя) пересилає документи в банк імпортера (інкасуєчий банк);

◆ інкасуєчий банк передає документи імпортеру, одночасно отримуючи від клієнта суму чи право на суму (якщо платежі

здійснюються на умовах кредиту, банк забирає термінову тратту);

♦ інкасуєчий банк зачисляє на кореспондентський рахунок банку-ремітента суму платежу й повідомляє його про це;

♦ банк експортера розраховується з довірительом (експортером).



Рис. 12.2. Схема міжнародних розрахунків за інкасо

За характером документів інкасо ділиться на просте і документарне. *Просте (чисте) інкасо* – це інкасо переказних і простих векселів, чеків, інших подібних платіжних документів, тобто це стягування платежу за фінансовими документами, які не супроводжуються комерційними документами. *Документарне (комерційне) інкасо* – це інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами, або інкасо тільки комерційних документів (вантажних і страхових документів, рахунків,

різноманітних сертифікатів). Іншими словами, документарне інкасо – це доручення експортера банку отримати від імпортера платіж супроти товарних документів із наступним переказом сум платежу експортеру.

Інкасо з негайною оплатою – це вид інкасо, при якому банк-ремітент, одержавши від клієнта платіжну вимогу та документи про відвантаження, без попередньої згоди імпортера, негайно виплачує необхідну суму експортерові, а товарні документи направляє банку імпортера, який їх негайно передає своєму клієнту, стягуючи з його рахунку необхідну суму і переказуючи їх на кореспондентський рахунок банку-ремітента, а якщо на рахунок покупця необхідних коштів немає, то інкасує банк надає імпортеру позику.

Телеграфне інкасо – це операція, при якій переказ суми платежу на рахунок експортера здійснюється негайно, як тільки отримується телеграфне повідомлення інкасуєчого банку про прийняття товарних документів на інкасо.

Для експортера інкасо все-таки вигідна форма розрахунків, оскільки такі операції до певної міри гарантують оплату до того, як імпортер отримає товар. Але при інкасо існує певний ризик, бо між відвантаженням товару, передачею документів банку й оплатою завжди буває перерва, під час якої може відбутися зміна кон'юнктури ринку чи платоспроможності імпортера.

Імпортери погоджуються на інкасові операції частіше, ніж на акредитивну форму розрахунку, і віддають перевагу документарному інкасо. А банки, звичайно, за виконання інкасо стягують комісійні.

з) Розрахунки при відкритому рахунку.

Це форма розрахунків, при якій відсутні надійні гарантії для експортера, який направляє на адресу покупця товар і товарні документи, а імпортер протягом обумовленого терміну повинен переказати на рахунок імпортера гроші.

Відкритий рахунок використовується, як правило, при розрахунках між:

- фірмами, пов'язаними традиційними торговими відносинами;
- транснаціональними корпораціями та їхніми закордонними філіями при експортному постачанні;
- змішаними фірмами за участю експортера.

Після вивірювання (верифікації) розрахунків кінцеве погашення заборгованості за відкритим рахунком здійснюється через банки, як правило, з використанням банківського переказу або чека, у зв'язку з чим банківська статистика часто включає розрахунки за відкритим рахунком до банківських переказів.

г) Банківський переказ.

Це форма розрахунків, яка використовується при погашенні боргів за кредити, при видачі авансів, при врегулюванні рекламаций, при розрахунках за неторговельними операціями. Суть банківського переказу полягає в дорученні одного банку іншому виплатити переказоотримувачу визначену суму.

У формі банківського переказу здійснюється також оплата інкасо, тобто банківські перекази можуть поєднуватись з іншими формами розрахунків, як інкасо, а також з гарантіями.

д) Розрахунки з використанням векселів і чеків.

У тих самих випадках, що й банківські перекази, застосовують розрахунки чеками й переказними векселями (а останні – ще й при наданні комерційного кредиту). Про чеки та векселі мова піде нижче.

Інструменти міжнародних розрахунків:

1. Готівкові гроші.

2. Кредитні засоби:

- *Тратта* (переказний вексель) – це письмовий беззастережний наказ кредитора (трасанта) позичальнику (трасату) про сплату визначеної суми ремітенту (третій особі, на яку виписано тратту і/або яка бере на себе зобов'язання платежу чи гарантує оплату за векселем).

- *Банківський акцепт* – це переказний вексель, що виписується на банк, який його акцептує, тобто дає згоду на оплату цього векселя.

- *Чек* – це спеціальний грошовий документ певної форми, який містить розпорядження банку видати або перерахувати певну суму з поточного рахунка особи, яка підписала чек.

- *Платіжне доручення* – це письмове розпорядження покупця своєму банку про перечислення визначеної суми грошей з його рахунка на рахунок продавця.

- *Платіжна вимога* – це письмове розпорядження своєму банку про перечислення на його рахунок грошей, що надійшли чи надійдуть від покупця, супроти товарних документів. Реквізит платіжної вимоги: назва платника (покупця); номер його рахунка і банк, в якому цей рахунок відкрито; те саме і про постачальника; станція відправлення і станція призначення вантажу; дата і номер договору або замовлення на постачання; загальна назва товару чи послуг; сума платежу.

Резюме

Міжнародні валютні відносини як форма МЕВ виникають з приводу проведення різноманітних обмінних операцій з грошми різних країн і здійснення міжнародних валютних розрахунків за продукцію. При проведенні валютних операцій укладаються валютні угоди; при цьому фігурують такі поняття, як валютний курс (ціна грошової одиниці однієї країни, вираженої у грошовій одиниці іншої країни) та валютний паритет (співвідношення між валютами різних країн, що встановлюється законодавчо). Характерними рисами валюти є її котирування, тобто встановлення курсів іноземних валют у відповідності до діючих законодавчих норм і практики, та здатність обмінюватися на інші валюти, тобто конвертованість валюти.

Численні і різні за рівнем економічного розвитку держави об'єднуються у єдине валютне угруповання в результаті тісних економічних, а інколи й політичних, зв'язків у вигляді єдиного валютно-фінансового режиму та однакової, в основному, системи валютних обмежень.

Світова валютна система виступає організаційною формою грошово-кредитних відносин у міжнародному обігу, яка склалася на основі розвитку світового ринку, закріплена міждержавними угодами й обслуговує взаємний обмін результатами діяльності національних господарств. Дві основні підсистеми світової валютної системи – валютний механізм і система міжнародних валютних відносин, будучи взаємно протилежними за функціональним змістом, діалектично пов'язані між собою і доповнюють одна одну. Стабільний, малорухомий валютний механізм до певної міри регулює стан постійних бурхливих змін та оновлень фінансово-кредитних операцій, зв'язків, які складають систему міжнародних валютних відносин. І навпаки, швидкий розвиток міжнародних валютних відносин приводить із часом до змін (удосконалення) валютного механізму. Одним із головних елементів валютного механізму є Міжнародний Валютний Фонд, діяльність якого спрямована на сприяння розвитку МЕВ, особливо фінансово-кредитних і торговельних.

Розвиток світової валютної системи відбувся в кілька етапів. У XIX ст. світова валютна система сформувалася у вигляді “золотого стандарту”, при якому міжнародними грошми було золото. На зміну їй у 1944 р. прийшла Бретон-Вудська валютна система (золото-доларовий стандарт), при якій світовими грошми вважалися золото і долар. Вона зіграла досить помітну роль у розвитку МЕВ, особливо в розвитку міжнародної торгівлі та міжнародного виробничого

співробітництва, що сприяло розвитку економік окремих країн та становлення національних валют. Результатом даних процесів стало створення Ямайської валютної системи (багатовалютного ринкового стандарту), де роль світових грошей виконують національні валюти разом з інтернаціональними розрахунковими грошима (СДР).

Валютний ринок визначають як систему соціально-економічних та організаційних відносин купівлі-продажу різних іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах. Система валютних ринків служить механізмом, за посередництвом якого здійснюються міжнародні розрахунки в міжнародній торгівлі, на світовому ринку послуг, при міжнародному русі капіталів та інші розрахунки, які передбачають обмінні операції з валютами різних країн.

Функціонування та розвиток валютних ринків світу значною мірою залежить від стабілізації валютного механізму та від сукупності національних і наднаціональних заходів у валютній сфері. На наднаціональному рівні валютна політика здійснюється міжнародними валютно-кредитними організаціями з метою регулювання міжнародних валютних відносин, а на національному – проводиться державами та їхніми центральними банками із ціллю впливу на платіжний баланс, валютні курси й на конкурентоспроможність національного виробництва.

На світовому ринку золота здійснюються купівельно-продажні операції із золотом, в основному для промислових цілей і приватної тезаврації. Золото продається в найрізноманітніших формах. Сучасною тенденцією розвитку світового ринку золота є постійне розширення попиту на золото для потреб ювелірного виробництва (більше половини всього золота), електроніки, стоматології, для виготовлення монет і медалей. У світі функціонує понад 40 міжнародних ринків золота. Найбільші з них знаходяться в Цюріху та Лондоні: їхня частка становить переважну частину сукупного обороту всіх міжнародних ринків золота. Ціна золота залежить від складного комплексу факторів, головними з яких є: стан попиту та пропозиції, розташування ринку, транспортні та страхові витрати, ступінь втручання державних органів у діяльність ринку, економічний, валютний і фінансовий стан країни, де знаходиться ринок.

Під час проведення ЗЕД виникають міжнародні розрахунки між різними суб'єктами МЕН, які здійснюються в основному через банки. Найпоширенішими умовами міжнародних розрахунків є безпосередній (повний) розрахунок, тобто повна оплата товару до моменту чи в момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця, та розрахунок у кредит (з розстроченням), тобто спосіб надання експортером імпортеру кредиту

в комерційній формі. При експорті вигідно відразу брати гроші, а кредит більш вигідний для імпортера. У ЗЕД використовують різні форми міжнародних розрахунків, а саме: 100%-й аванс, або авансові платежі; акредитивні розрахунки (доручення банку, клієнтом якого є імпортер, одному або кільком банкам здійснити платежі фізичний або юридичній особі в межах визначеної суми на умовах, указаних в акредитиві); інкасо (банківська операція, згідно з якою банк за дорученням свого клієнта і на основі розрахункових документів отримує грошові суми від покупця з подальшим зарахуванням цих сум на рахунок самого клієнта); розрахунки при відкритому рахунку (форма розрахунків, при якій відсутні надійні гарантії для експортера, який направляє на адресу покупця товар і товарні документи, а імпортер протягом обумовленого терміну повинен переказати на рахунок імпортера гроші); банківський переказ (доручення одного банку іншому виплатити переказоотримувачу визначену суму); розрахунки з використанням векселів і чеків.

Питання для самоконтролю

1. Показати суть та відмінні риси міжнародних валютних відносин як форми МЕВ.
2. Висвітліть історію становлення світової валютної системи. Які головні засади її сучасного функціонування?
3. Визначити основну роль Міжнародного валютного фонду у світовій валютній системі.
4. Що собою являють валютні ринки світу і які основні напрямки здійснення валютної політики?
5. Які основні тенденції вимальовуються на світовому ринку золота?
6. Показати різницю між різними формами міжнародних розрахунків.

Список джерела інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. – К: Знання, КОО, 1999. – 305 с.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
4. Внешнеторговые сделки / Сост. И.С.Гринько. – Сумы: фирма “Реал”, 1994. – 464 с.
5. Воронова Є.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
6. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
7. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 856 с.
8. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. – 592 с.
9. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
10. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. – Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 416 с.
11. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. – Ч.ІІ. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
12. Козак Ю.Г., Лук’яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, АртЕк, 2002. – 436 с.
13. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
14. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
15. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
16. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине (практическое пособие). – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
17. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
18. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
19. Лук’яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
20. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 480 с.
21. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
22. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред.

- В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
23. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. – 248 с.
24. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992
25. Міжнародні розрахунки: Тексти лекцій для студентів спеціальності 7.050103 “Міжнародна економіка” всіх форм навчання/ Укл. Т.Є.Оболеньська. – К.: КНЕУ, 1999. – 128 с.
26. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
27. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
28. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
29. Павлов В.В., Хоминич И.П. Кредитование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 144 с.
30. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
31. Розенберг Дж.М. Международная торговля. Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 368 с.
32. Савельев С.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна Думка, 2002. – 504 с.
33. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991.
34. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. — 336 с.
35. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. – М.: Новый Юрист, 1998. – 104 с.
36. Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 224 с.
37. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
38. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354с.
39. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
40. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). – К.: Либідь, 1994.
41. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 496 с.
42. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 560 с.
43. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М.: Прогресс, 1990. – 253 с.
44. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. – М.: Новая школа, 1996. – 320 с.
45. Цыганкова Т.М., Гордеева Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.:

-
- КНЕУ, 2001. – 340 с.
46. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 1996.– 203 с.
 47. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юрид. лит., 1993. – 512 с.
 48. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.

Частина IV

ІНТЕГРАЦІЯ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Розділ 13

ТРАНСКОРДОННІ ВІДНОСИНИ

Зміст

§ 1.	Єврорегіони	336
§ 2.	Вільні (спеціальні) економічні зони	352
	Резюме	360
	Питання для самоконтролю	361
	Список джерел інформації	362

§ 1. Єврорегіони

Програмні питання

Транскордонне співробітництво як форма інтеграції на субрегіональному рівні.

Єврорегіон як одна з найвищих форма розвитку транскордонного співробітництва

Історія створення єврорегіонів у Європі.

Єврорегіон "Регіо-Базелієнсіс".

Єврорегіони Німеччини.

Основні результати функціонування єврорегіонів у Західній Європі.

Транскордонне співробітництво в Центральній та Східній Європі.

Транскордонне співробітництво в Україні.

Асоціація "Карпатський єврорегіон".

Єврорегіон "Буг".

Єврорегіон "Нижній Дунай".

Єврорегіон "Верхній Прут".

Визначення суті міжнародного транспортного коридору.

Транспортні коридори України.

ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

Єврорегіон

Прикордонне співробітництво

Транскордонне співробітництво

Субрегіональне партнерство

Програма INTERREG

"Європа регіонів"

Транспортна магістраль

Концепція єврорегіоналізму

Розвиток суміжних територій

Добросусідські відносини

Прикордонні переходи

Субсидіарність державного, регіонального та місцевого органів управління

Міжнародний транспортний коридор

Трансєвропейська транспортна вісь

Інтермодальний транспортний міст

Бурхливий розвиток науково-технічного прогресу в XIX-XX століттях породили стрімке зростання продуктивності праці, розвиток міжнародного поділу праці, концентрацію та централізацію капіталу, неймовірне розширення асортименту товарів, виникнення нових форм організації виробництва, зростання валового продукту. Усе це прискорило розвиток економічних стосунків між державами, переміщення за кордон товарів, ресурсів, капіталу, набрали високих темпів процеси інтеграції та глобалізації.

У другій половині XX століття інтеграційні процеси, зокрема в Європі, стрімко розвивалися не тільки на міждержавному рівні, а й на рівні прикордонних регіонів. Це навіть привело до того, що в Західній Європі уряди перейшли до спільної регіональної політики під назвою “Європа регіонів”. Законодавчою базою такої політики взагалі і розвитку транскордонних зв’язків зокрема стали Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями 1980 року і Додатковий протокол до цієї Європейської конвенції від 1995 року.

Найпоширенішою формою транскордонного співробітництва в Європі, яка забезпечує високий рівень розвитку прикордонних стосунків, є єврорегіон.

Єврорегіон – це транскордонне регіональне об’єднання кількох адміністративно-територіальних одиниць з суміжних країн, які розвиваються за погодженими планами і проектами, розв’язуючи в такий спосіб спільні проблеми. При цьому співробітництво має вигляд розроблення спільних комплексних програм економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, конкретних транскордонних економічних проектів, розв’язання проблем зайнятості, інфраструктури, науки і освіти, екології.

Інституційну тканину діяльності єврорегіонів становлять міжрегіональні ради місцевої представницької влади різних рівнів, робочі групи, репрезентовані виконавчими органами та об’єднаннями підприємців.

Угоди про транскордонне співробітництво, з погляду міжнародного публічного права, свідчать не про створення нових механізмів міждержавних відносин, а про перерозподіл компетенції у відносинах між центральним урядом та місцевими владами прикордонних територій, що є проявом загальносвітової позитивної тенденції “м’якого” узгодження інтересів центру і регіонів у контексті сучасної переорієнтації розвитку Європейського Союзу від “Європи вітчизн” до „Європи регіонів“.

Фінансування інвестиційних проектів єврорегіонів здійснюється за рахунок місцевих бюджетів, бюджетів країн-учасниць та ЄС, який

фінансує програми INTERREG. Така програма була введена в 1990 році спеціально для розвитку транскордонного співробітництва та для надання допомоги регіонам, які межують з країнами-членами ЄС і країнами, що не є членами ЄС, з метою подолання проблем, які породжує ізоляція.

Отже, сприяння розвитку прикордонного співробітництва на основі моделей сворегіонів є виявленням економічних, політичних та гуманітарних настанов саме Європейського Союзу.

Першим транскордонним утворенням став єврорегіон “Регіо-Базелієнсіс”. Його створено ще в 1963 році на прикордонних територіях Німеччини (Баден), Франції (Ельзац) та Швейцарії (район Базеля). На сьогодні цей єврорегіон розширив свої кордони до Страсбурга, Карлсруе та Південного Пфальца. Загальна кількість населення в регіоні складає близько 4,6 млн. чол.

Слід зазначити, що співробітництво в цьому регіоні – прикладом використання транскордонного співробітництва з країною, що не є членом ЄС, тобто Швейцарією. Таке співробітництво охоплює різні сфери. У галузі економіки зусилля партнерів спрямовані на постійний моніторинг перспектив регіонального економічного розвитку, в галузі транспорту – на безпосереднє сприяння розвитку спільного транспортного потенціалу. З цієї метою створено транспортний центр у регіоні Базель-Мюлуз-Фрайберг, розроблено проекти будівництва залізниці до європейського аеропорту “Базель-Мюлуз-Фрайберг”. У сфері охорони довкілля здійснюються аналізи відповідності господарської діяльності в цьому регіоні екологічним нормам за стандартами Європейської економічної комісії, вирішуються питання подолання наслідків екологічних аварій, реалізуються конкретні проекти щодо вивчення екологічного стану регіону. У галузі культури зусилля партнерів зосереджені на налагодженні відносин між установами культури, координації їхньої діяльності; уже створено ряд міжнародних культурних центрів. У сфері інформації здійснюється систематичний обмін безпосередньо регіональною інформацією та прогнозами розвитку сусідніх регіонів трьох країн.

Позитивний досвід функціонування єврорегіону “Регіо-Базелієнсіс” спонукав до створення подібних транскордонних регіональних об'єднань по усій Західній (понад 50), а за останніх 10 років і майже по всій Центральній та Східній Європі. Найяскравішим прикладом у Західній Європі є кордон Німеччини, а серед країн Центральної та Східної Європи зразком служить досвід Польщі, яка також створила єврорегіони з усіма сусідами.

Німецькі землі беруть участь у діяльності єврорегіонів з

адміністративно-територіальними комплексами Данії, Нідерландів, Бельгії, Франції, Швейцарії, Австрії, Чехії, Польщі. Там діють такі єврорегіони: “Емс-Доларт”, “Гронау”, “Рейн-Вааль”, “Рейн-Маас-Норд”, “Маас-Рейн”, “ПАМІНА”, “Середній/Північний Верхній Рейн”, “Верхній Рейн-Бодензее”, “Арж Альп”, “Рейн-Вестфалія”. Останній особливо цікавий своїми основними принципами функціонування, які можуть слугувати прикладом розвитку єврорегіонів.

У 60-70-х роках вздовж кордону землі Північний Рейн-Вестфалія з Бельгією та Нідерландами були створені чотири регіональні співтовариства: єврорегіон з центром у Гронау, єврорегіон “Рейн-Вааль”, єврорегіон “Рейн-Маас-Норд” та єврорегіон “Маас-Рейн”.

Регіон “Маас-Рейн” створено в 1976 році як співтовариство між бельгійськими провінціями Люттіх та Лімбург, нідерландською провінцією Лімбург, а також адміністративним округом Кельн (ФРН). У цьому міжрегіональному утворенні представлено 3 держави та 5 їхніх регіональних адміністрацій. З 1991 року єврорегіон отримав статус “Спілка міжнародного транскордонного співробітництва”, на його територію поширила дію спеціальна програма Європейського Союзу “ІНТЕРРЕГ” (з обсягом фінансування 22 млн. єку в 1991 році). Основні сфери діяльності в регіоні – економічна, впровадження та розробка новітніх технологій, охорона довкілля, природокористування, ринок праці.

Єврорегіон “Рейн-Вааль” знаходиться на перетині трьох кордонів, має центральне положення в ЄС, тут перетинаються найважливіші транспортні магістралі. Його особливістю є найвища регіональна щільність населення, високий ступінь економічного розвитку, значна концентрація науково-технічного потенціалу. Діяльність єврорегіону спрямована на виконання конкретних завдань щодо гармонізації правових систем та систем управління, які створюють умови для прискореного розвитку прикордонних територій, а також на продовження процесу стандартизації інформаційних систем для полегшення обміну інформацією, товарами та послугами. Зазначені процеси стосуються таких галузей, як комунікації, торговельна інфраструктура, туризм, інновації тощо.

Єврорегіон “Рейн-Вестфалія” можна віднести до найактивніших територіальних угруповань із включених до європейського господарського простору. Ефективне використання таких факторів, як вигідне геополітичне положення та високий економічний розвиток територій, що входять до цього єврорегіону, допомагають вирішенню цього питання.

Позитивні результати, отримані євро регіонами Західної Європи в процесі їхнього багаторічного функціонування:

1. Розвиток співробітництва в рамках євро регіонів за адміністративними лініями відбувається одночасно з усіх сторін і на всіх рівнях: між Європейським Союзом та урядами безпосередньо зацікавлених держав, а також між комунами та районними владами (що сьогодні найважливіше).
2. Це співробітництво розвивається чітко на основі конкретних проектів, в яких особливо заінтересовані всі суміжні країни, провінції, міста та общини. На місцевому рівні, як правило, забезпечується не менше як 1/5 фінансування, решта надається Євросоюзом, федеральними та провінційними владами. Важливо також те, що повноправними партнерами в рамках євро регіонів виступають не держави, а управлінські структури відповідних провінцій та земель. Серед переваг цієї системи виділяється правило обов'язкового врахування інтересів регіону загалом та незавдання будь-якого збитку партнерам по регіону.
3. Заслуговує на увагу досвід розвитку економічних зв'язків між містами регіону. Вони, в основному, здійснюються не за допомогою адміністративних органів, а за участю торгово-промислових палат, в які об'єднуються всі підприємства територій-учасниць євро регіону.

З огляду на ефективність функціонування євро регіонів у ЄС, а також у зв'язку із західноєвропейськими геополітичними процесами, що розпочалися в 90-х роках, концепція євро регіоналізму почала поширюватися і в країнах Центральної та Східної Європи. Прикордонне співробітництво тут відрізняється від здійснюваного в Західній Європі у зв'язку з різними рівнями розвитку суміжних територій, слабким розвитком інфраструктури, нерегульованими правовими відносинами між місцевими органами влади країн-партнерів.

Як прикладу можна навести прикордонні території Польщі, які беруть участь у 9 євро регіонах, спільних із Німеччиною, Чехією, Словаччиною, Україною, Угорщиною, Белоруссю, Литвою, Росією: "Померанія", "Про Європа Віадрина", "Шпрева-Ниса-Бубр", "Ниса", "Союз гмін Верхньої Сілезії та Північної Моравії", "Татри", "Карпати", "Буг", "Німан".

Сфери транскордонної співпраці Польщі з сусідами:

1. торговий обмін;
2. експлуатація інфраструктури, головно в ділянці створення транскордонних переходів і міжнародних туристичних трас;

3. охорона довкілля;
4. наукове, культурне та освітнє співробітництво.

Така співпраця вимагає взаємодії на різних рівнях (національному, регіональному, локальному), а також застосування різних організаційних форм. Надзвичайно важливими для цієї співпраці були взаєморозуміння між владами окремих єврорегіонів із метою обміну досвідом (наприклад, як отримувати кошти з Європейського Союзу).

Найпершим у Польщі було створено єврорегіон "Ниса" в 1991 році задля ліквідації кордонного бар'єра між учасниками об'єднання, поліпшення стану навколишнього природного середовища, економічного і соціального розвитку територій. Об'єднує цей єврорегіон регіони Польщі, Чехії та Німеччини.

Цікавий досвід єврорегіону "Татри". Створювався він у два етапи:

1. У 1993-1997 роках жителі польсько-словацького пограниччя і локальні самоврядні структури самостійно (без дозволу державної влади) почали співпрацювати.
2. Аж у 1997 році уряди Польщі та Словаччини зареєстрували єврорегіон "Татри".

На першому етапі переважала торгова співпраця (базарна торгівля). Це вимагало регулювання руху на транскордонних переходах і відкриття нових переходів. Мала місце також культурна і спортивна співпраця. У 1998 році єврорегіон "Татри" отримав фінансову підтримку від Європейського Союзу. Перші кошти ЄС спрямовував на реалізацію чотирьох екологічних проєктів: 1) будівництва велосипедної стежки; 2) екологічного розвитку села; 3) регіональної освіти на прикордонних територіях; 4) збалансованого розвитку туризму в одній частині єврорегіону. Передбачається реалізація 25 проєктів у царині охорони середовища, розвитку спорту, культури і господарства, а також кілька великих інвестицій, які сприятимуть модернізації транскордонних переходів (будівництво доріг до цих переходів, мостів). Вони будуть фінансуватися в основному з фондів, призначених Європейським Союзом для єврорегіону "Татри".

Найбільші досягнення єврорегіону "Татри":

1. Відкриття нових транскордонних переходів.
2. Створення умов для прикордонної торгівлі.
3. Організація культурних, туристичних, спортивних зустрічей (всього 20 протягом року) на польській і словацькій стороні.
4. Створення умов налагодження співпраці між господарськими фірмами Польщі і Словаччини (Польсько-Словацький

- Господарський Форум, Форум Міст Єврорегіону, щорічні торги).
5. Значне поширення знання про єврорегіон “Татри” серед жителів пограниччя.
 6. Налагодження співпраці з органами влади інших єврорегіонів (особливо з “Ниса-Спрела”), а також з інститутами Європейського Союзу та з різними підрозділами польського уряду.
 7. Пошуки політичної підтримки єврорегіону з боку політиків (особливо депутатів верхньої і нижньої палат парламенту) і членів Польсько-Словацької Урядової Комісії Транскордонної Співпраці.
 8. Підготовка програми “Стратегія розвитку єврорегіону “Татри”, який буде основою пошуків засобів від Європейського Союзу, а також документом, що окреслює головні напрями розвитку.
 9. Організація заходів щодо поширення інформації про єврорегіон (між іншим, видання карти Єврорегіону, підготовка інформаційного осередку, публікація різних матеріалів).

Існування єврорегіону “Татри” повсюдно підтримане жителями і локальними самоврядними органами як із польського, так і зі словацького боку. Це приносить населенню конкретні господарські вигоди, зокрема завдяки прикордонній торгівлі. Покупці можуть платити за товар власною валютою. Перетин кордону дуже спрощений, оскільки здійснюється через спеціальні переходи.

Стратегічною метою єврорегіону не є виключно подальший розвиток такого типу торгівлі, а створення різносторонніх умов для рівномірного розвитку Татр і Пенін разом із прилеглими територіями.

Заслуговує на увагу і єврорегіон “Німан”. Тут цікавість полягає не так у результатах діяльності, як у складі його учасників і геополітичній природі. Щодо складу учасників, то насамперед впадає у вічі участь Росії своєю Калінінградською областю. Крім неї, сюди входять території Білорусі, Литви і, звичайно, Польщі. Якщо всі інші сусіди Польщі, з якими вона має єврорегіони, рано чи пізно мають намір (або змогу) стати членами Європейського Союзу, то Росія, напевно, навіть за найкращих розкладів не зможе цього зробити в найближчих піввіку.

Білорусь за умови зміни керівництва і зовнішньої політики має добрі шанси на вступ до ЄС. Пояснення тут просте: навіть невеликі країни не можуть швидко адаптуватися до умов членства в ЄС

(особливо за рівнем розвитку), а тому розвинені країни цього Союзу змушені фінансово підтримувати їх. Росію ж Європейський Союз не зможе “витягнути”, а сама вона швидко не досягне потрібного рівня. Отже, в майбутньому єврорегіон “Німан” буде об’єднувати членів ЄС з Росією, яка ще не буде членом Союзу. А якщо союз Білорусі з Росією не розпадеться чи навіть поглибитися, то “Німан” може бути єврорегіоном, що сполучатиме два Союзи.

Єврорегіон “Буг” матиме подібне функціональне та організаційне навантаження. Геополітично досвід “Німану” для нас цікавий розташуванням північно-східних польських територій, які є сполучною ланкою в даному єврорегіоні, а українські області, що входять у єврорегіон “Карпати”, відіграють подібну роль, зав’язуючи на собі адміністративно-територіальні комплекси Польщі, Словаччини, Угорщини і Румунії. Найвигідніше в цьому плані геополітичне розташування Закарпаття, яке самостійно виконує роль такого зв’язкового і могло би створити “свій” єврорегіон.

Окремо в плані розвитку прикордонного співробітництва слід виділити досвід Росії, яка в основному межує з країнами, які вийшли з колишнього суцільного господарського комплексу і просто приречені на співпрацю з нею загалом і з окремими її регіонами зокрема. Більшість країн, з якими межує Росія, розвинені менше від неї або мають приблизно однаковий рівень розвитку. Це не могло не відбитися на характері прикордонного співробітництва, яке в основному має вигляд спроб відновлення порушених зв’язків між підприємствами та організаціями сусідніх регіонів.

Із розвиненішими країнами Росія межує лише на північному заході та з Японією на Далекому Сході. Найбільші шанси щодо залучення до системи багатостороннього транскордонного співробітництва Росії мають області зі спільними кордонами з країнами Центральної та Східної Європи, а також уже втягнуті у процес багатостороннього співробітництва в рамках Ради Держав Балтійського моря та Ради Баренцового Євро-Арктичного регіону.

Баренцовий Євро-Арктичний регіон утворений у 1993 році шляхом підписання міністрами закордонних справ Фінляндії, Норвегії, Швеції та Росії, а також представниками Данії, Ісландії та Європейського Союзу договору про співробітництво – Кіркенеської декларації. Завдання цього єврорегіону:

- здійснювати мирний та стабільний розвиток у регіоні;
- зміцнювати та розвивати культурні зв’язки між народами регіону;
- підтримувати встановлення нових та розширення існуючих

- двосторонніх та багатосторонніх контактів у регіоні;
- закласти основи дійовому економічному та соціальному розвитку в регіоні, з акцентом на активному і цілеспрямованому використанні природи та ресурсів;
 - сприяти розвитку, який бере до уваги інтереси корінних народів та активно сприяє їхньому залученню до господарської діяльності.

Напрямами діяльності програми євро регіону є екологія, економічне співробітництво, наука і технологічне співробітництво, регіональна інфраструктура, корінні народи, контакти між людьми та співробітництво в галузі культури, туризм.

Діяльність у євро регіоні здійснюється в основному шляхом реалізації конкретних спільних проєктів, причому фінансову підтримку, як правило, надають європейські країни, російська сторона робить свій внесок роботою спеціалістів, наданням приміщень, частковою оплатою витрат на російському боці. У Баренцовому Євро-Арктичному регіоні з боку Росії беруть участь: Архангельська та Мурманська області, Ненецький автономний округ і республіка Карелія.

Україна приєдналася до Європейської рамкової конвенції про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або владами 14 липня 1993 року. Це уможливило участь України в розвитку вищої еволюційної форми прикордонного співробітництва, а саме в розвитку євро регіонів шляхом укладання багатосторонніх угод із країнами-сусідами. Але ще у квітні 1992 року підписано угоду про співпрацю між Бялоподляським, Хелмським та Любельським воєводствами Польщі, Волинською областю України і Брестською областю Білорусі, яка пізніше (у 1995 році) переросла в угоду про створення євро регіону “Буг”. Першим же євро регіоном, куди 14 лютого 1993 року ввійшли 4 області України (Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька і Закарпатська), був євро регіон “Карпати” або, як його слід правильніше називати, Асоціація “Карпатський євро регіон”.

14 серпня 1998 року підписано угоду про створення євро регіону “Нижній Дунай”, до складу якого увійшли з українського боку – Одеська область, із молдовського – райони Кагул, Кантемір, Вулканешти (після адміністративної реформи вони складають повіт Кагул), з румунського – повіти Бреїла, Галац і Тульча.

22 вересня 2000 року – день народження євро регіону “Верхній Прут”, бо саме цього дня у м. Ботошани (Румунія) підписано Угоду про створення євро регіону “Верхній Прут” з екосвро регіоном у його складі та проведено засідання Ради Євро регіону. До цього

об'єднання увійшли Белцький та Єдинецький повіти Республіки Молдова, Ботошанський та Сучавський повіти Румунії і Чернівецька область України.

На даний час існують інші проекти створення єврорегіонів на кордонах України. Найнагальнішою видається потреба в такому міжнародному транскордонному об'єднанні на стику територій України, Білорусі та Росії. Певну перспективу матимуть і єврорегіони на російських та українських землях Слобожанщини, Донбасу. Напевно, нікуди не дітися від об'єднання в євроасоціацію призовським регіонам.

Навіть побіжний перегляд документації різних єврорегіонів показує, що мета створення кожного з них аналогічна – це співпраця; завдання в них також подібні, що й не дивно, адже загальноправовими засадами їхнього створення і функціонування виступають положення Європейської рамкової конвенції про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або органами влади. Згідно з Конституцією України, чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України, тобто вони стають актами прямої дії і для регулювання відповідних відносин не потребують додаткових актів внутрішнього законодавства. Оскільки Верховна Рада України прийняла Постанову “Про приєднання України до Європейської конвенції про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або органами влади 1980 року”, то ця Конвенція за своєю еквівалентністю фактично займає місце серед законів України і за юридичною силою прирівнюється до міжнародних договорів. Звичайно, що прийняті у 1995 році Додатковий протокол і в 1998 році Протокол № 2 до Конвенції також входять до законодавства, що регулює транскордонне співробітництво. Серед українських нормативних документів, що складають основу правового поля в даній сфері, насамперед слід назвати Закони України “Про зовнішньоекономічну діяльність” (1991), “Про міжнародні договори України” (1993), “Про місцеве самоврядування в Україні” (1997), “Про місцеві державні адміністрації” (1999). І, нарешті, регулювання транскордонного співробітництва та створення і функціонування єврорегіонів регулюється міждержавними договорами (зокрема мова йде про “Договір про дружбу, добросусідство і співробітництво між Україною та Республікою Молдова”, “Договір між Україною та Республікою Молдова про економічне співробітництво на 1998 – 2007 роки”, “Угода між Урядом України та Урядом Республіки

Молдова про співробітництво прикордонних областей України та адміністративно-територіальних одиниць Республіки Молдова”, “Договір про відносини добросусідства і співробітництва між Україною та Румунією”), угодами, укладеними між місцевими владними структурами, а також статутами самих об’єднань.

Зауважимо, що місцеві умови накладають і певні особливості. Згідно зі статутом, Асоціація “Карпатський єврорегіон” не є наддержавною чи наднаціональною структурою, а лише визначає рамки співробітництва між країнами, що співпрацюють у ньому, у господарській, культурній та науковій сферах, у галузі освіти та охорони довкілля.

Метою створення асоціації є організація та координація спільної діяльності, сприяння економічному, науковому, екологічному, культурному, спортивному, освітньому контактам і співробітництву, підтримка окремих проектів розвитку прикордонної інфраструктури сусідніх територій, сприяння контактам і співробітництву, а також підтримка окремих проектів розвитку прикордонної інфраструктури сусідніх територій, сприяння контактам і співробітництву міжнародних організацій. Діяльність Асоціації “Карпатський єврорегіон” повністю відповідає принципам Європейської рамкової Конвенції. Завдання цього єврорегіону:

- сприяння розробці конкретних планів співробітництва, в якому зацікавлені його учасників;
- розширення громадських контактів, включаючи контакти між спеціалістами різних галузей, посилення добросусідських відносин між народами;
- визначення потенціальних галузей прикордонного співробітництва, що здійснюється на багатосторонній основі; реалізація конкретних проектів;
- сприяння налагодженню контактів учасників об’єднання з міжнародними організаціями, інститутами, агентствами тощо.

З 1995 року Асоціація “Карпатський єврорегіон” має власний бюджет, що формується з коштів місцевих органів влади, Фонду братів Рокфеллерів та американського Інституту “Схід-Захід”. Це дало можливість розширити й конкретизувати транскордонне співробітництво в єврорегіоні. За допомогою Ради “Карпатського єврорегіону” надається значна підтримка спільним проектам у галузі охорони здоров’я, торгівлі, діяльності університетів та органів правопорядку. Окремо реалізується велика програма розвитку прикордонних переходів єврорегіону.

Єврорегіон “Буг” також має статус транскордонної асоціації консультативно-координуючого типу, основними цілями якої є:

використання переваг географічного положення, прискорення соціально-економічного розвитку, охорона довкілля, використання спільних надбань культури і співпраці для найкращого порозуміння між польським, українським і білоруським народами. Головні завдання цього єврорегіону:

- розробка стратегії розвитку єврорегіону;
- створення інформаційної бази єврорегіону;
- організація рекламної кампанії єврорегіону та залучення іноземних інвестицій;
- розробка проектів створення комунікаційної інфраструктури;
- розробка і реалізація екологічних проектів, зокрема – “Чистий Буг”;
- організація спільних торговельних, культурних та спортивних акцій.

Добір партнерів для співробітництва зумовлений географічною близькістю та численними господарськими, культурними та суспільно-історичними зв'язками. Через єврорегіон “Буг” пролягають найкоротші шляхи з країн СНД до країн Західної Європи, а також між країнами Балтійського і Чорноморського регіонів. Оцінюючи можливості розвитку єврорегіону з урахуванням вигідності геополітичного положення, здійснюється кілька напрямів реалізації його потенціалу: розвиток експортних та імпортних виробництв на основі спеціалізації виробництва і кооперування із сусідніми територіями; створення на його території міжнародних господарських об'єктів; налагодження співробітництва в галузях промисловості, сільського господарства, рекреації і туризму; створення транзитних транспортних коридорів; раціональне і комплексне використання природно-ресурсного потенціалу. Передбачається налагодження контактів з такими ж утвореннями у Східній та Західній Європі з метою обміну досвідом та здійснення можливих спільних господарських заходів (зокрема, з “Карпатським єврорегіоном” такі стосунки вже налагоджуються).

Співпраця між партнерами єврорегіону “Буг” розвивається за прямими двосторонніми напрямками. Періодично відбуваються зустрічі та наради керівництва областей і воєводств, на яких обговорюються поточні проблеми та виробляються спільні дії в конкретній ситуації та конкретно можливому руслі співробітництва.

Єврорегіон “Нижній Дунай”, як і годиться, за своїм Статутом не підміняє місцеві адміністрації і не діє проти національних державних інтересів, а є формою, яка сприяє міжрегіональному співробітництву між його членами.

Мета функціонування єврорегіону “Нижній Дунай” – створення

сприятливих умов для розвитку і засвоєння потенціалу регіону, вирівнювання існуючих відмінностей у соціально-економічному становищі різноманітних зон.

Завдання діяльності єврорегіону "Нижній Дунай", спрямовані на досягнення мети:

- організація та координація заходів щодо просування співробітництва у сферах економіки, науки, екології, культури, освіти і спорту між своїми членами;
- розробка спільних програм прикордонного співробітництва у сферах діяльності, встановлених загальними угодами;
- просування і сприяння прямим контактам між економічними агентами, інститутами, неурядовими організаціями та експертами, які діють у різноманітних областях;
- посередництво та сприяння співробітництву своїх членів із міжнародними організаціями, інститутами й агентствами.

Єврорегіон "Нижній Дунай" має певні результати. У рамках єврорегіону сформовано дев'ять комісій:

- з регіонального розвитку;
- з питань економіки, торгівлі і туризму;
- з питань транспорту і комунікацій;
- з демографії;
- з освіти, науки, дослідницької діяльності, культури, охорони здоров'я і спорту;
- з гармонізації нормативних документів, що належать до місцевої компетенції;
- із захисту довкілля;
- з фінансового аудиту;
- з ліквідації наслідків стихійних лих і боротьби з організованою злочинністю.

У сфері транспорту і комунікацій досягнуто порозуміння з таких питань, як розвиток поромного сполучення між Україною і Румунією шляхом відкриття переправи типу РО-РО між містами Рені (Україна) і Галац (Румунія); завершення розробки документації для організації поромного сполучення між пунктами Тульча (Румунія) і Рені (Україна) для вантажних перевезень, а також Тульча-Ізмаїл для легкових автомобілів.

Створюється система взаємного оповіщення про виникнення техногенних аварій і стихійних лих.

Одним із найперспективніших напрямків транскордонного співробітництва в рамках єврорегіону "Нижній Дунай" є розвиток економічних зв'язків і торгівлі. У регіоні проводяться виставки товарів сусідніх країн, які завершуються укладанням міжнародних

комерційних контрактів.

Розробляються спільні програми в галузі охорони довкілля. Вивчається питання про доцільність і можливість підписання окремого Протоколу про співробітництво між учасниками єврорегіону "Нижній Дунай" у цій сфері й про створення спільними зусиллями транскордонного заповідника в дельті Дунаю під егідою Ради Європи. Партнери по єврорегіону – Одеська область і повіт Галац – провели роботу із залучення фінансової допомоги по лінії TACIS і PHARE з метою реалізації проекту відновлення екологічного балансу придунайських озер, розробка якого ведеться Регіональним бюро реконструкції і розвитку Одеської обласної ради і комісією з питань охорони довкілля єврорегіону "Нижній Дунай".

Виходячи з намірів України стати членом Європейського Союзу та для відпрацювання системних завдань державної регіональної політики і субрегіональної європейської інтеграції, на основі Чернівецької області розроблено пілотний проект Програми Євро регіон "Верхній Прут", учасниками якої визначені Україна, Молдова і Румунія. Другий етап Концепції державної регіональної політики відносно розвитку міжнародного міжрегіонального економічного співробітництва та вдосконалення відповідної нормативно-правової бази передбачає створення економічних і нормативно-правових умов для реалізації основних принципів стабільного та збалансованого розвитку регіонів, формування економічних умов приєднання України до положень регіональної політики в межах ЄС. Тому проект ґрунтується на існуючих напрацюваннях, перспективах і пріоритетах, які вже сформульовані або розробляються у процесі формування і функціонування Євро регіону "Верхній Прут", а також на досвіді субрегіонального партнерства Чернівецької області і єврорегіону з адміністративно-територіальними одиницями ЄС.

Основні структурні підрозділи Проекту відповідають головним завданням Програми інтеграції України в Європейський Союз і перспективним напрямом субрегіонального співробітництва, які найбільшою мірою стосуються:

- пріоритетів, що представляють загальний інтерес членів єврорегіону "Верхній Прут" для забезпечення стабільного (самовідтворювального) економічного і соціального розвитку в транскордонному регіоні і техногенно-економічної безпеки та ресурсоенергокористування;

- можливостей відпрацювання на основі Чернівецької області тих елементів державної регіональної політики в Україні, які реалізують принципи субсидіальності державних, регіональних і

місцевих органів управління.

Водночас розвиток Проекту по “вертикалі” передбачає і “горизонтальну” ув’язку цих паралельних напрямів між собою:

– шляхом наближення нормативно-правових умов прикордонного співробітництва, виходячи з чинних законодавств України, Молдови і Румунії; таке співробітництво може поєднуватись загальною експериментальною гармонізацією елементів нормативно-правової бази трьох країн з директивами і стандартами ЄС;

– через залучення субрегіональних структур з боку ЄС і до процесу “постановки завдань” як офіційних партнерів євро регіону, і до безпосереднього співробітництва з конкретних проектів;

– за допомогою проектів, які підтримуються впливовими макрорегіональними і міжнародними структурами ISPA, НАТО, ООН, МБРР, ЄБРР, ЄФРР.

Виходячи з існуючої практики Європейського фонду регіонального розвитку (ЄФРР) і програми ISPA, європейська допомога (в розмірі до 85% загальних витрат) надається як додаток до власних асигнувань, а не замість них.

Програму передбачається здійснювати так. Грунтуючись на окремих проектах і завданнях, які вже фінансуються за рахунок бюджетних, місцевих, міжнародних та інших джерел, всі наступні етапи реалізації Програми передбачають послідовне “включення” державної і місцевої нормативно-правової і фінансової підтримки з одночасним залученням механізмів здійснення технічної допомоги та інших джерел засобів, виходячи з особливостей окремих проектів та їхньої відповідності вимогам міжнародних програм і фондів.

Структура Програми Євро регіону “Верхній Прут” передбачає розвиток транспортно-комунікаційної інфраструктури на рівні трансєвропейських коридорів, розвиток енергетичної інфраструктури на рівні взаємодії державних мереж і локальних джерел енергії, вдосконалення водокористування і водоканалізаційних систем, лісокористування і розвиток лісової та деревообробної промисловості, агропромислового комплексу й легкої промисловості, розвиток транскордонної торгівлі на місцевому рівні та збільшення транзитної торговельної діяльності, розвиток сучасних видів і форм транскордонного туризму, сприяння малому і середньому підприємництву, розвиток соціальної сфери, послідовне забезпечення стабільного регіонального розвитку шляхом раціоналізації ресурсокористування та застосування сучасних інструментів технологічно-екологічної безпеки, фінансове забезпечення програми й створення інфраструктури фінансування

регіональних і транскордонних проєктів.

Пріоритетні напрямки здійснення пілотних проєктів транскордонного співробітництва в рамках євро регіону “Верхній Прут”:

1. Розбудова інфраструктури кордону: пунктів пропуску, митних постів, паркінгів, консигнаційних складів (будівництво, облаштування, інформаційні технології та обладнання), уніфікація та спрощення процедур перетину кордону.

2. Використання додаткових можливостей співробітництва та інтегрування до ЄС шляхом подальшого розвитку субрегіонального партнерства євро регіону “Верхній Прут” з адміністративно-територіальними одиницями країн ЄС.

3. Розвиток прикордонної торгівлі, кооперації та спрощення процедур взаємовизнання та сертифікації відповідно до норм і стандартів ЄС.

4. Надання членам Ради Євро регіону на паритетній основі права спільного підписання транскордонних проєктів із визначенням на рівні центральних органів виконавчої влади механізмів попереднього узгодження та наступного затвердження таких проєктів.

5. Відновлення транспортних сполучень, розбудованих за часів Австро-Угорської імперії через Буковину, як найкоротшого транзитного шляху зі Сходу до Центральної та Південно-Східної Європи, Середземномор'я і Західного Причорномор'я, а також – уздовж майбутніх східних кордонів ЄС із Півдня на Північ.

6. Розвиток інфраструктури транскордонного туризму (зокрема фольклорного, культурно-етнічного, релігійного, сільського, екологічного), як одного з найбільш ефективних шляхів використання унікального ландшафтно-рекреаційного потенціалу регіону, підвищення рівня зайнятості та швидкого залучення європейського досвіду та кредитів, а також - найбільш сприятливого бізнесу для розвитку системи транскордонних транспортних сполучень.

7. Спільний розвиток регіональної енергетики, транскордонних енергетичних мереж та транзиту енергоносіїв.

8. Використання моделі Екоєвро регіону для одночасного забезпечення сталого розвитку, поліпшення конкурентоспроможності продукції і послуг та підвищення рівня безпеки, зокрема за рахунок зниження питомої ресурсної енергоємності виробництв, оптимізації поводження з відходами та розробки спільних планів запобігання надзвичайним ситуаціям і сумісної діяльності в разі їх виникнення.

§ 2. Вільні (спеціальні) економічні зони

Програмні питання

Суть вільної економічної зони.
 Законодавство України про вільні економічні зони.
 Передумови створення вільної економічної зони.
 Цілі створення ВЕЗ.
 Наслідки функціонування ВЕЗ.
 Класифікація ВЕЗ.
 Різновид функціональних типів ВЕЗ.

Основні поняття

Вільна економічна зона
Пільговий режим оподаткування
Територіальний підхід до формування ВЕЗ
Режимний підхід до формування ВЕЗ
Спеціалізація ВЕЗ
Митні бар'єри
Депресивний регіон
Активізація залучення іноземних інвестицій
Митні зони
Вільні порти
Технологічні парки
Комплексні виробничі зони

На шляху активного розвитку міжнародного бізнесу є багато перепон, одна з яких – наявність митних бар'єрів на кордонах між країнами. Щоб подолати ці бар'єри, різні країни (розвинуті; країни, що розвиваються; країни з перехідною економікою) звертаються до нетрадиційних методів активізації своєї участі в міжнародному поділі праці.

Одним із напрямів стимулювання розвитку виробництва, зростання валютних надходжень, вирівнювання платіжного балансу, залучення закордонних інвестицій та отримання доступу до нових і

новітніх технологій є створення вільних економічних зон (ВЕЗ), з особливим юридичним та митним статусом, які створюють сприятливі умови для розвитку сфери виробництва та послуг. Ці умови охоплюють різноманітні податкові, митні, валютно-фінансові та інші преференції, які надають право і можливість іноземним юридичним і фізичним особам безмитно ввозити технології, машини і обладнання, сировину, матеріали, напівфабрикати; створювати експортні виробництва; вивозити значну частину одержаного прибутку за межі митного кордону ВЕЗ.

У спеціальній економічній літературі зустрічаємо різні тлумачення суті вільної (спеціальної) економічної зони.

В Законі України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” наводиться таке визначення ВЕЗ: “Спеціальна (вільна) економічна зона являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних і іноземних юридичних та фізичних осіб” (Розд. I, стаття 1 Закону).

Що стосується визначення суті ВЕЗ у міжнародній практиці, то за оцінками експертів ООН, воно зводиться до слідуючого:

Вільні економічні зони – “це обмежені регіони, які характеризуються такими основними рисами:

- в них відсутнє мито (або воно фіксується на мінімальному рівні) на ввіз та вивіз устаткування, вихідних і проміжних матеріалів, а також готової продукції на експорт при максимальному спрощенні всіх процедур, зумовлених експортно-імпорнтними операціями;

- існує пільговий режим оподаткування і вільний обіг конвертованої валюти в умовах загальної свободи міжкраїнових фінансових трансакцій;

- держава надає загальні гарантії від конфіскації іноземної власності і надає зареєстрованим у зоні фірмам широке коло пільг та привілеїв”.

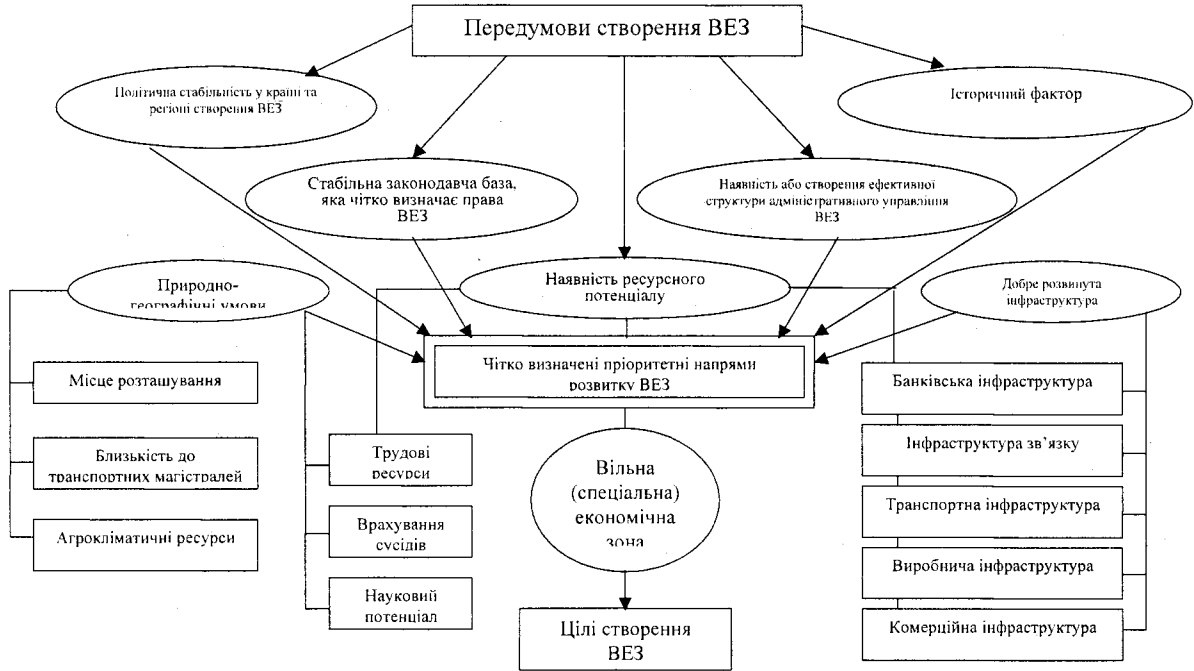


Рис.13.1. Передумови створення ВЕЗ

При формуванні ВЕЗ важливе значення має визначення показників, що оцінюють ефективність їхнього функціонування. Це можуть бути показники зайнятості, експорту, інвестиційної привабливості, створення підприємств, передачі технологій чи модернізації промисловості тощо. Передумови створення вільних економічних зон схематично представлені на рис. 13.1.

Будь-яка держава, що приймає рішення про створення ВЕЗ на своїй території, визначає законодавчим шляхом порядок утворення, ліквідації, а також механізм функціонування ВЕЗ.

При цьому переслідуються, перш за все загальнонаціональні, макроекономічні цілі: економічні, науково-технічні і соціальні. Це особливо характерно для країн, що розвиваються, в яких вільні економічні зони сприяють прискоренню темпів економічного зростання, освоєнню нових технологій, насиченню внутрішнього ринку високоякісними товарами, швидкому розвитку підприємництва тощо.

Поряд із макроекономічними цілями створення ВЕЗ має на меті розв'язання локальних задач окремих регіонів:

- сприяння розвитку депресивних регіонів;
- забезпечення населення робочими місцями;
- залучення іноземних інвестицій;
- організація у ВЕЗ експортного виробництва;
- спільна підготовка і перепідготовка фахівців;
- спільна діяльність у сфері рекреації і туризму.

Створення ВЕЗ та їхня роль при функціонуванні виявляється в таких чинниках:

– перехід від централізованої економіки, що базується на жорстко централізованому розподілі вкладень та розподілі результатів діяльності, до економіки, орієнтованої на ринковій відносини;

– зростання незалежності економічних суб'єктів країни, які в довгостроковому плані перетворюються на підприємницькі організації, що самостійно приймають рішення в межах діючого законодавства;

– урізноманітнення форм власності підприємств, а також видів організаційних структур;

– поступова ліквідація монополії зовнішньої торгівлі при наданні доступу до зовнішньоекономічної діяльності всім господарським одиницям країни;

– більш повне задоволення потреб споживачів у високоякісних товарах та промислових потреб у новій техніці і більш якісних товарах виробничого призначення;

– активне входження незалежних країн у світове співтовариство та міжнародний поділ праці. В цьому контексті ВЕЗ можна розглядати як з'єднуючий механізм чи інструмент полегшення переходу до конвертованості грошової одиниці.

Згідно із Законом України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, цілі створення ВЕЗ полягають ось у чому:

- в залученні іноземних інвестицій та сприяння їм;
- в активізації спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів та послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг;
- у залученні і впровадженні нових технологій, ринкових методів господарювання;
- в розвитку інфраструктури ринку;
- в поліпшенні використання природних і трудових ресурсів;
- у прискоренні соціально-економічного розвитку України.

У міжнародній практиці створення і функціонування вільних економічних зон налічується більше тридцяти їх різновиди. За матеріалами ООН, зустрічаються такі: митна, безмитна, зовнішньоторговельна, особлива економічна, спеціальна, вільна, відкрита, підприємницька, промислово-торговельна, виробнича, промислова, промислово-експортно-виробнича, експортно-виробнича, експортна, привілейована підприємницька, сприяння інвестиціям, спільного підприємництва, спільна, економічного і науково-технічного розвитку, техніко-впроваджувальна, науково-технічна, страхових і банківських послуг тощо.

При всій цій різноманітності мова йде в принципі про одне й те ж явище – створення господарських анклавів, які мають безмитний або пільговий режим ввезення або вивезення товарів, певну відособленість у торговельному і валютно-фінансовому відношенні від решти території приймаючих країн, тісний зв'язок зі світовим ринком та активне залучення іноземного капіталу.

Набутий досвід функціонування ВЕЗ дає можливість класифікувати їх за видами, представлений на рис. 13.2. Як видно з рис. 13.2, всі різновиди ВЕЗ згруповані в шість блоків, кожен з яких характеризує вид діяльності тої чи іншої ВЕЗ.

На практиці, у більшості випадків, характерне сполучення різних форм діяльності.

Згідно із законодавством України на території країни можуть створюватися спеціальні (вільні) економічні зони різних функціональних типів:

-
- вільні митні зони і порти;
 - експортні, транзитні зони;
 - митні склади;
 - технологічні парки;
 - технополіси;
 - комплексні виробничі зони;
 - туристично-рекреаційні зони;
 - страхові, банківські зони тощо.

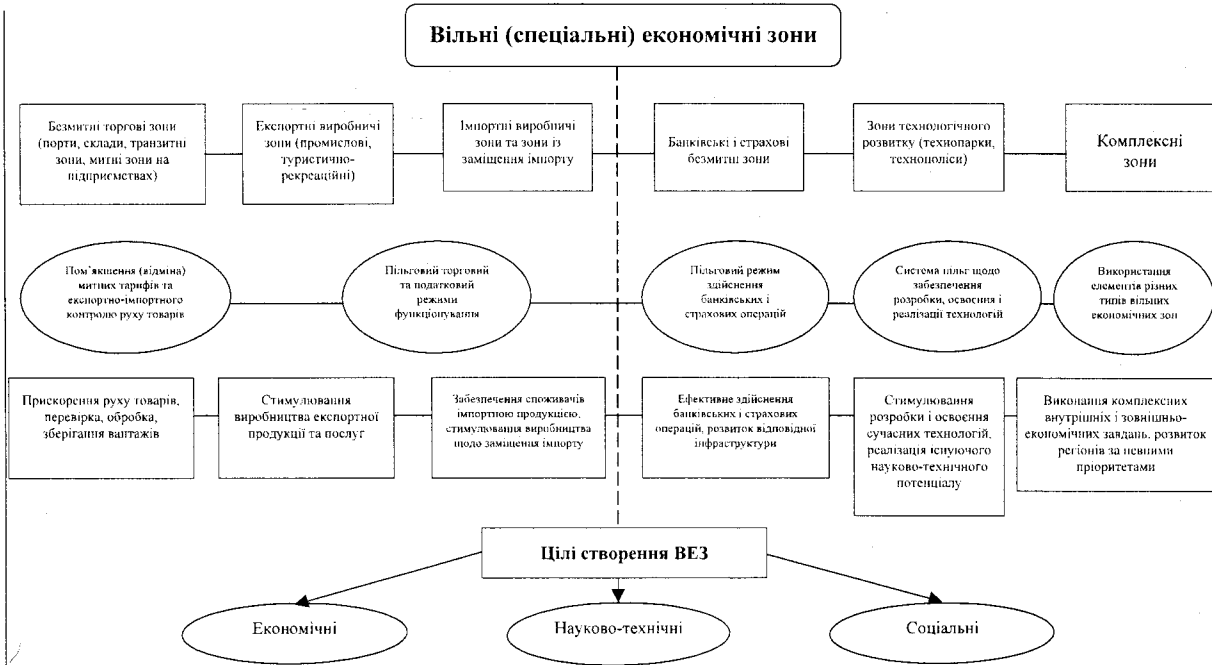


Рис.13.2. Типи вільних (спеціальних) економічних зон

Резюме

У світі спостерігається бурхливий розвиток інтеграційних процесів як на міждержавному рівні, так і на рівні прикордонних регіонів. Найпоширенішою формою транскордонного співробітництва в Європі, яка забезпечує високий рівень розвитку прикордонних стосунків, є єврорегіон – транскордонне регіональне об'єднання кількох адміністративно-територіальних одиниць із суміжних країн, які розвиваються за погодженими планами і проектами, розв'язуючи в такий спосіб спільні проблеми. При цьому співробітництво має вигляд розроблення спільних комплексних програм економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, конкретних транскордонних економічних проектів, розв'язання проблем зайнятості, інфраструктури, науки й освіти, екології.

Інституційну тканину діяльності єврорегіонів становлять міжрегіональні ради місцевої представницької влади різних рівнів, робочі групи, репрезентовані від виконавчих органів та об'єднання підприємств. У рамках транскордонного співробітництва відбувається перерозподіл компетенції у відносинах між центральним урядом та місцевими владами прикордонних територій, що є проявом загальносвітової позитивної тенденції “м'якого” узгодження інтересів центру і регіонів. Загальноправовими засадами створення і функціонування єврорегіонів виступають положення Європейської рамкової конвенції про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або органами влади.

Активному розвитку міжнародного бізнесу перешкоджають існуючи численні бар'єри між країнами. З метою подолання цих бар'єрів країни вдаються до нетрадиційних методів активізації своєї участі в міжнародному поділі праці. Одним із напрямів стимулювання розвитку виробництва, зростання валютних надходжень, вирівнювання платіжного балансу, залучення закордонних інвестицій та отримання доступу до новітніх технологій є створення *вільних економічних зон (ВЕЗ) – своєрідних господарських анклавів, які мають безмитний або пільговий режим ввезення або вивезення товарів, певну відособленість у торговельному і валютно-фінансовому відношенні від решти території приймаючих країн, тісний зв'язок зі світовим ринком та активне залучення іноземного капіталу*. Особливий юридичний і митний статус створює сприятливі умови для розвитку сфери виробництва та послуг. При створенні ВЕЗ мають на меті як реалізацію загальнонаціональних, макроекономічних цілей (економічні, науково-технічні і соціальні), так і виконання локальних завдань окремих регіонів.

Питання для самоконтролю

1. Розкрити суть євро регіону.
2. Описати історію створення євро регіонів у Європі.
3. Яка особливість розвитку транскордонного співробітництва в Німеччині?
4. Які позитивні результати дало функціонування євро регіонів у Західній Європі?
5. Особливості розвитку транскордонного співробітництва в Польщі.
6. Чим цікавий досвід євро регіону “Татри” і які найбільші досягнення від його функціонування?
7. У чому полягає специфіка Баренцового Євро-Арктичного регіону?
8. Опишіть правову базу створення та функціонування євро регіонів в Україні.
9. Які головні завдання Карпатського євро регіону?
10. Які основні напрямки діяльності євро регіону “Буг”?
11. Якими є мета і завдання створення та функціонування євро регіону “Нижній Дунай”?
12. Які тенденції розвитку транскордонної співпраці в рамках євро регіону “Верхній Прут”?

Список джерел інформації

1. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 168 с.
 2. Міжнародні економічні відносини: Навч.посібн.для студентів екон. спеціальностей. Козик В.В. та інші. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
 3. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине: Практическое пособие. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
 4. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 480 с.
 5. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
 6. На шляху до Європи. Український досвід євро регіонів / За ред. С.Максименка, І.Студеннікова. – К.: Логос, 2000. – 204 с.
 7. Омельченко А.В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні. – К.: Юрінком, 1996. – 288 с.
 8. Оффшорные компании: обзоры, комментарии, рекомендации. – М.: НПК-ВЕКТА, 1996. – 512 с.
 9. Оффшорный бизнес за рубежом и в России. Налоги, финансы, инвестиции: Учебное пособие. – Никосия-Хельсинки: Практик-Ханикомб, 1995. – 288 с.
 10. Польща у Єросоюзі. Шанс чи загроза для польсько-української співпраці. – Кросно: Карпатський євро регіон, 2000.
 11. Проблеми прикордонних регіонів у контексті розширення НАТО. – Чернівці: БУКРЕК, 2001. – 120 с.
 12. Регіони Східної Європи: інтеграційні очікування та конфронтаційні суперечки. – Чернівці: БУКРЕК, 2000. – 260 с.
 13. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
 14. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. – М.: Новый Юрист, 1998. – 104 с.
 15. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354 с.
 16. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми і перспективи транскордонного співробітництва в аспекті процесів європейської інтеграції. Вип. XV/ ІАНУ. – Львів-Луцьк: Вежа, 2000. – 442 с.
 17. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
 18. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. Посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 1997. 448 с.
 19. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. – М.: Новая школа, 1996. – 320 с.
 20. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – Київ: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
 21. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція. Навчальний посібник. – Чернівці: Руга, 1996. – 203 с.
 22. Як і з ким робити бізнес в Польщі. Порадник не тільки для бізнесменів / За ред. І.Сіренко. – Люблін: Люблінський клуб бізнесу, 2000.
-

Розділ 14

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Зміст

§ 1.	Міжнародна економічна інтеграція як вищий рівень розвитку МЄВ	364
§ 2.	Європейські інтеграційні процеси	368
§ 3.	Особливості розвитку економічної інтеграції в Північній Америці	374
§ 4.	Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формувань у Латинській Америці	377
§ 5.	Особливості інтеграційних процесів у Азії	381
§ 6.	Особливості інтеграційних процесів у Африці	385
§ 7.	Роль ООН та інших багатонаціональних інститутів у розвитку загальносвітової економічної інтеграції	390
	Резюме	395
	Питання для самоконтролю	396
	Список джерел інформації	397

§ 1. Міжнародна економічна інтеграція як вищий рівень розвитку МЕВ

Програмні питання

Міжнародна економічна інтеграція як особливий вищий ступінь розвитку МЕВ.

Причини та умови розвитку МЕІ.

Тенденційність розвитку МЕІ.

Форми міжнародної інтеграції.

Зони преференційної та вільної торгівлі.

Митний союз.

Спільний ринок.

Економічний і валютний союз.

Конфедеративний союз.

Основні поняття

Спільність загальнонародських інтересів

Міжнародна інтеграція

Міжнародна економічна інтеграція

Інтеграційні угруповання

Об'єднання

Торговельні пільги

Режим найбільшого сприяння

Митні перепони

Економічний союз

Політичний союз

Конфедерація

Федерація

Ще в другому розділі зазначалося, що міжнародна економічна інтеграція є вищим рівнем розвитку в порівнянні з міжнародними контактами, взаємодіями та співробітництвом. Підкреслювалося також, що міжнародна економічна інтеграція характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої

державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами. Процес глобалізації ж може охоплювати різні сфери життя людей світу, включаючи інтеграцію. Тому можна говорити про глобальну інтеграцію. Глобалізація означає поширення будь-якого суспільного процесу на два і більше континенти, тобто розповсюдження його по світу.

Зауважимо, що потрібно розрізняти поняття “міжнародна інтеграція” і “міжнародна економічна інтеграція”. **Міжнародна інтеграція** – це об’єктивний процес зближення країн світу та їхніх суб’єктів у всіх сферах людського життя на основі спільності загальнолюдських інтересів і зростаючої швидкості поширення інформації. Тобто міжнародна інтеграція є набагато ширшим поняттям, яке містить у собі міжнародну економічну інтеграцію разом із міжнародною політичною інтеграцією, міжнародною культурною інтеграцією (асиміляцією) тощо.

Міжнародна економічна інтеграція означає:

- співробітництво між національними господарствами різних країн із частковою або повною їхньою уніфікацією;
- ліквідацію бар’єрів у торгівлі між країнами;
- зближення ринків кожної з країн із метою створення одного більшого, тобто спільного, ринку.

Причини та умови розвитку міжнародної економічної інтеграції:

- поглиблення міжнародного поділу праці;
- розвиток продуктивних сил під впливом науково-технічного прогресу, які діалектично пов’язані із соціально-економічними відносинами, частиною яких є міжнародні економічні відносини;
- розширення можливостей перевезень вантажів на далекі відстані;
- бурхливий розвиток комунікаційних можливостей;
- тісне переплетіння національних економік на мікрорівні;
- чітка тенденція до розвитку процесу оптимізації світового світової економіки;
- створення міжнародних організацій, що покривають майже всі сфери людського життя (з одного боку, міжнародні організації є наслідком розвитку інтеграційних процесів, а з іншого – їхнє функціонування безпосередньо впливає на інтеграційні процеси);
- об’єктивна необхідність спільного вирішення глобальних проблем існування людства.

Форми міжнародної інтеграції:

- зона вільної торгівлі;

- митний союз;
- спільний ринок;
- економічний союз;
- конфедеративний союз.
- міжнародні організації, угруповання, комплекси.

Передує інтеграції, тобто є проформою (а може, й засадою) міжнародної економічної інтеграції, *зона преференційної (пільгової) торгівлі*. Основний принцип такого міжнародного економічного утворення – режим найбільшого сприяння. Цей принцип зводиться до того, що торговельні пільги, про встановлення яких домовляються дві держави між собою у двосторонньому порядку, не можуть бути слабшими, ніж уже існуючі пільги цих держав з іншими державами преференційної зони. Варто зазначити, що режим найбільшого сприяння лежить в основі функціонування ГАТТ.

Зона вільної торгівлі є пільговою зоною регіонального типу, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які в таку зону входять. Зони вільної торгівлі сприяють переважному зростанню внутрішньої, а на цій основі і взаємної торгівлі країн-членів. Зовнішні тарифи кожної з країн, що входять у таке інтеграційне об'єднання, по відношенню до третіх країн різні. Найрозвиненішою з таких зон є Зона вільної торгівлі промисловими товарами в Європі. При цьому слід розрізнити поняття “вільна економічна зона” і “зона вільної торгівлі”.

Наступною за глибиною об'єднувчих процесів формою міжнародної економічної інтеграції є митний союз. *Митний союз* – це спільна митна територія двох і більше країн із повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом по відношенню до третіх країн. Мета створення митного союзу: полегшити взаємну торгівлю країн-учасниць і водночас не створити додаткових перепон у торгівлі з третіми країнами. WTO дуже ретельно стежить за дотриманням цього положення серед своїх членів.

Спільний ринок є ще вищою формою інтеграційного розвитку в порівнянні із зоною вільної торгівлі та митним союзом, тобто містить усі ліберальні позиції попередніх форм і являє собою об'єднання національних ринків кількох країн в єдиний великий ринок із вільним переміщенням у його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили, в якому діє спільна внутрішня і зовнішня торговельна політика. Ухвали та рішення керівних органів такого об'єднання рекомендаційні в усіх сферах економічного життя, за винятком торговельних відносин, де вони – прообов'язкові для виконання. Іншими словами, при спільному ринку керівні органи такої організації вже мають статус наддержавних у сфері торгівлі і їхні ухвали

рекомендаційно-наказові за характером.

Економічний союз – це об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної економічної та валютної політики. Керівні органи економічного союзу мають статус наддержавних у більшості галузей економіки і їхні ухвали рекомендаційно-наказові за характером. Вищим рівнем самого економічного союзу є *валютний союз*, при якому не тільки створюється уніфікована фінансова та валютна система, а й запроваджується спільна валюта.

Конфедеративний союз являє собою об'єднанням країн на основі укладання багатостороннього договору про проведення спільної політики у всіх сферах суспільного життя. Частіше такий союз називають “політичним”, але це не коректно, оскільки НАТО також є політичним союзом, а до економічної інтеграції ця організація має далеке відношення. Конфедеративний союз може бути створений тільки на основі економічного союзу, а без такої бази він буде лишень політичним союзом, та й то не завжди життєздатний. Керівні конфедеративні органи вже координують усі сфери життєдіяльності людей в усіх країнах конфедерації.

Вищим за рівнем об'єднанням може бути тільки федерація, де центральні органи мають право віддавати не рекомендаційно-наказові розпорядження, а наказово-рекомендаційні. Це означає, що суб'єкти федерації вже втрачають статус незалежних країн, а перетворюються в частину однієї цілісної державної формації. Отже, стосунки між цими суб'єктами вже не мають форми міжнародних економічних відносин, а тому перестають бути об'єктом дослідження даної науки.

Що стосується міжнародних організацій, угруповань і комплексів взагалі, то це такі об'єднання країн чи їхніх суб'єктів за окремими інтересами (або групами окремих інтересів), метою яких є спільне здійснення різноманітних заходів, спрямованих на їхнє задоволення. Вони існують на різних рівнях і складають основу інтеграційних процесів.

§ 2. Європейські інтеграційні процеси

Програмні питання

Своєрідність соціально-економічних і політичних передумов європейської міжнародної інтеграції.

Європейський Союз: мета, механізми й особливості формування.

Засади організації агроринків у ЄС.

Європейська Асоціація Вільної Торгівлі (ЄАВТ або ЕФТА).

Інтеграційні процеси в Центральній і Східній Європі.

Центральноевропейська Економічна Ініціатива.

СНД: мета створення і перспективи розвитку.

Чорноморське Економічне Співробітництво.

Основні поняття

Економічне протистояння

Політичне протистояння

Національні стратегічні інтереси

Система стандартів

Західноєвропейська інтеграція

Ось уже кілька десятирічків світ стежить за інтеграційними процесами, що відбуваються в Західній Європі, де вони набули найдовершеніших форм. Тому цікавими видаються фактори, що сприяли й сприяють цим процесам. Внутрішні фактори:

- порівняно мала територія Європи, а звідси – просторова близькість країн;
- обмеженість ресурсів;
- розвиток транспортних можливостей;
- потяг до розширення ринку з боку національних підприємств;
- взаємопроникнення капіталу.

Зовнішні фактори:

- конкурентне засилля з боку економіки США, а пізніше й Азіатсько-Тихоокеанського регіону на чолі з економікою Японії;
- політичне протистояння зі Сполученими Штатами Америки і особливо із соціалістичним табором.

Чинники, що найбільше заважають процесу інтеграції західноєвропейських країн:

- національні стратегічні інтереси;
- конкуренція між фірмами та організаціями країн, що інтегруються;
- націонал-патріотичні погляди населення.

Відправним моментом інтеграції в Західній Європі стало утворення в 1951 році Європейського Об'єднання Вугілля і Сталі (ЄОВС). Пізніше виникли Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) і Євратом. На основі цих трьох Європейських співтовариств і виник сучасний *Європейський Союз – ЄС (European Union - EU)*.

У 1987 році між членами Європейських співтовариств був підписаний Єдиний європейський акт, за яким передбачалося створення Сполучених Штатів Європи, в межах яких не мало би бути національних кордонів і перепон на шляху переміщень людей, капіталів, товарів і послуг. З цією метою намічалось, що повинні бути введені єдині:

- громадянський паспорт;
- валюта;
- система стандартів;
- система комунікацій і транспорту;
- спільна митна система;
- податки.

За таким же актом скасовуються всі платежі та регулюючі інструкції, спрямовані на обмеження взаємної торгівлі, мають визнаватися рівноцінними національні сертифікати та дипломи про освіту.

7 лютого 1992 року держави-члени Європейських співтовариств підписали Договір про Європейський Союз. З 1 листопада 1993 року Договір набрав сили, тобто з цього моменту починається відлік часу існування Європейського Союзу. На даний час членами Європейського Союзу (ЄС) є такі країни: *Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Естонія, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Словаччина, Сполучене Королівство, Угорщина, Фінляндія, Франція, ФРН, Чеська Республіка, Швеція*. Усього в ЄС 27 країн-членів.

Головна особливість існування й функціонування ЄС полягає в тому, що його органи наділені повноваженнями на прийняття з ряду питань співробітництва ухвал, які мають безпосередню обов'язкову силу для країн-членів.

Основні завдання Європейського Союзу:

- Сприяння економічному й соціальному прогресу, його збалансованості й стійкості (для цього необхідними є створення простору без внутрішніх кордонів, підсилення економічного й соціального зближення, заснування економічного валютного союзу, включаючи запровадження єдиної валюти).
- Затвердити свій статус і призначення на міжнародній арені (робити це шляхом проведення спільної зовнішньої політики та політики безпеки, включаючи можливе формування спільної оборонної політики, яка з часом приведе до спільної оборони).
- Підсилювати захист прав та інтересів громадян країн-членів (шляхом введення громадянства ЄС).
- Розвивати тісне співробітництво у сфері юстиції та внутрішніх справ.
- Зберігати, а при необхідності й переглядати та вдосконалювати систему зв'язків і відносин, яка склалася у співтовариствах.

Спеціалісти передбачають, що розвиток західноєвропейської інтеграції проявиться в таких напрямках:

- економія на масштабах виробництва;
- зниження витрат виробництва;
- прискорення науково-технічного прогресу, вдосконалення організації виробництва, якості продукції, розширення її асортименту;
- підвищення темпів економічного зростання;
- поліпшення умов торгівлі, збільшення позитивного сальдо торговельного балансу.

Керівні органи ЄС: Європейська Рада (складається з голів держав і урядів, голови Європейської Комісії і міністрів закордонних справ; сесії проводяться двічі на рік); Європейська комісія (виконавчий орган, який складається з 20 членів, незалежних від урядів своїх держав, мандат Комісії збігається з виборчим терміном Європейського парламенту); Європейський Парламент (представницький орган, який складається з 626 депутатів і обирається на п'ять років); Рада Європейського Союзу (політичний орган, до якого входять міністри урядів); Європейський Суд (складається з 15 суддів і 9 генеральних

прокурорів і відповідає за інтерпретацію та застосування вимог Договору).

Штаб-квартира в м. Брюссель (Бельгія), де знаходиться більшість органів, включаючи Європейську Раду та Європейську Комісію, а також у Люксембурзі, де функціонує Європейський Парламент.

Інтеграційні процеси охопили й інші регіони Європи, але там вони не досягнули такої глибини, як у Західній Європі. Другою за часом існування та за результатами функціонування є *Європейська Асоціація Вільної Торгівлі – ЄАВТ (European Free Trade Association – EFTA)*, створена в 1960 році.

Завдання ЄАВТ:

- створення зони вільної торгівлі промисловими товарами;
- розвиток економічної активності;
- досягнення повної зайнятості й фінансової стабільності;
- зростання продуктивності праці;
- раціональне використання ресурсів.

Цій асоціації притаманні такі особливості:

- високий рівень розвитку промисловості та велика питома вага зовнішньої торгівлі в економіці країн-учасниць;
- суверенність прав країн-учасниць і відсутність наднаціональних інститутів;
- вільна зовнішньоекономічна політика з третіми країнами;
- відсутність устремлень до створення економічного союзу або ще більшої інтеграції.

Необхідно зазначити, що з 1993 року країни ЄАВТ отримали в ЄС режим найбільшого сприяння в торгівлі з країнами ЄС, а Австрія, Велика Британія, Данія, Фінляндія і Швеція навіть вступили в різний час до ЄС, автоматично вийшовши з ЄАВТ. На даний час членами ЄАВТ є *Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія*.

Керівні органи ЄАВТ: Рада (складається з представників від кожної країни-члена, які збираються двічі на місяць і на рівні міністрів двічі на рік, а рішення приймаються в консенсусному плані); Постійні комітети; Секретаріат.

Штаб-квартира знаходиться в м. Женева (Швейцарія).

У Центральній та Східній Європі зародилися або зароджуються й інші інтеграційні угруповання. На теренах Центральної Європи створено Центральну Європейську Ініціативу. У причорноморській зоні зародилось Чорноморське Економічне Співробітництво, яке навіть заснувало Чорноморський Банк Реконструкції та Розвитку. Країни колишньої Радянської Прибалтики об'єдналися у Союз Балтійських держав (Балтію). Решта країн, що утворились також на теренах колишнього Радянського Союзу, спробували об'єднатися в

Союз Незалежних Держав, а тепер стараються, щоправда з різними намірами і зусиллями, надати цьому інтеграційному угрупованню життєздатного режиму функціонування у вигляді Євро-Азійського Союзу, зони вільної торгівлі.

Союз Незалежних Держав (СНД) створено в грудні 1991 року, відразу після розпаду Радянського Союзу.

Членами СНД є такі країни: *Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизтан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменія, Україна, Узбекистан.*

Основні завдання СНД:

- мирне врегулювання спорів і конфліктів при розпаді СРСР;
- здійснення співробітництва в політичній, економічній, екологічній, гуманітарній і культурній сферах;
- сприяння всебічному і збалансованому економічному та соціальному розвитку держав-членів у рамках спільного економічного простору, а також міждержавному співробітництву та інтеграції.

Керівні органи СНД: Рада голів держав; Рада голів урядів; Рада міністрів іноземних справ; Координаційно-консультативний комітет; Рада міністрів оборони; Виконавчий секретаріат; Міжпарламентська асамблея.

Штаб-квартира СНД знаходиться в м. Мінськ (Білорусь).

Цікава для нас організація, в якій бере участь Україна, **Чорноморське Економічне Співробітництво – ЧЕС** або **ЧМЕС** (*Black Sea Economic Cooperation – BSEC*). Створено ЧМЕС в 1992 році з метою перетворення Чорного моря в море миру, стабільності та добробуту шляхом розвитку дружніх і добросусідських відносин.

Членами ЧМЕС є такі країни: *Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина, Україна.*

Основні завдання ЧМЕС:

- розвиток економічного співробітництва між державами-членами на основі гельсінського Заключного акту і рішень ОБСЄ;
- сприяння економічному, технологічному і соціальному прогресу, а також вільному підприємству;
- оптимальне використання всіх можливостей для розширення та диверсифікації співробітництва;
- розвиток двостороннього та багатостороннього співробітництва як між країнами-членами, так і з іншими зацікавленими країнами;
- охорона специфічних економічних інтересів країн-членів, особливо тих, які перебувають на етапі переходу до ринкової

економіки;

- лібералізація та гармонізація режимів зовнішньої торгівлі згідно з практикою ВТО, з подальшим приєднанням усіх членів ЧМЕС до ВТО;
- поглиблення співробітництва ЧМЕС з ЄС і поступове створення Євро-Чорноморського економічного простору.

У рамках ЧМЕС країни-члени співпрацюють у таких сферах:

- торгівля та економічний розвиток;
- банківська справа і фінанси;
- зв'язок;
- енергетика;
- транспорт;
- сільське господарство і сільськогосподарська промисловість;
- охорона здоров'я і фармацевтика;
- охорона довкілля;
- туризм;
- наука і техніка;
- обмін статистичними даними та економічною інформацією;
- співробітництво між митними та іншими прикордонними органами;
- боротьба з організованою злочинністю, незаконною торгівлею наркотиками, зброєю та радіоактивними матеріалами.

Керівні органи ЧМЕС: Нарада міністрів закордонних справ (збирається двічі на рік); Постійний міжнародний секретаріат (виконавчий орган); Парламентська асамблея; Ділова рада (неурядова організація при ЧМЕС).

У рамках ЧМЕС з 1999 року діє Чорноморський Банк Торгівлі та Розвитку, а також Міжнародний Центр Чорноморських Досліджень (з 1998 року).

Штаб-квартира ЧМЕС знаходиться в м. Стамбул (Туреччина).

§ 3. Особливості розвитку економічної інтеграції в Північній Америці

Програмні питання

Соціально-економічні та політичні умови зближення країн Північної Америки.

Формування регіонального американо-канадського господарського комплексу.

Північноамериканська Угода про Вільну Торгівлю.

Формування північноамериканського спільного ринку "США-Канада-Мексика".

США у світових інтеграційних процесах.

Основні поняття

Усунення митних обмежень

Вільне переливання капіталу

Доступ на нові товарні ринки

Доступ до економічних ресурсів

Доступ до високих технологій

Угода про вільну торгівлю

Один із найбільших і найбагатших об'єднаних ринків склався в Північній Америці після об'єднання національних ринків Канади, США та Мексики в рамках Північноамериканської угоди про вільну торгівлю. Специфічність цього ринку характеризують такі риси:

- це об'єднання лиш трьох, але великих як за територією й населенням, так і за економічним потенціалом країн (мала кількість країн дає змогу легше домовитися при вирішенні спірних питань, а велика територія, достатньо велика кількість населення і величезний економічний потенціал дозволяє звести проблему економічних ресурсів до мінімуму);
- основою цього ринку є економіка світового лідера за конкурентоспроможністю, економіка Сполучених Штатів Америки, населення яких там складає 69%, а внутрішній

валовий продукт – 21% від світового;

- більша частина зовнішньоторговельного обороту Канади (74%) і Мексики (65%) припадає на торгівлю зі США;
- розташований цей ринок майже на однаковій відстані від Західної Європи і від Східної та Південно-Східної Азії, що дає можливість рівномірно розвивати економічні зв'язки як з одним світовим економічним центром, так і з іншим;
- існує реальна можливість у майбутньому розширити цей ринок на решту Латинської Америки.

Зародилася *Північноамериканської Угоди про Вільну Торгівлю – ПУВТ (North American Free Trade Agreement - NAFTA)* у вигляді Угоди про вільну торгівлю між Канадою і США, яка набрала чинності в 1989 році, а в 1994 році перетворилася на торговельний союз трьох країн: *Канади, Мексики і США*.

Мета створення НАФТА:

- усунення митних обмежень у взаємній торгівлі;
- досягнення високого рівня інтеграції ринків товарів, капіталу, технологій та трудових ресурсів;
- досягнення майже повної незалежності від зовнішнього постачання енергоресурсів;
- посилення конкурентоспроможності північноамериканського економічного центру в порівнянні із західноєвропейським і східноазійським.

Виграш від НАФТА для США:

- розширення безмитного ринку реалізації продукції (в Мексиці не потрібно створювати філії підприємств, щоб обходити при експорті товарів митні та протекціоністські перепони);
- вихід через Мексику на економіку країн Латинської Америки;
- доступ до канадських і мексиканських економічних ресурсів;
- розвиток експорту аграрної, автомобільної та текстильної продукції.

Виграш від НАФТА для Канади:

- усунення протекціоністських бар'єрів з боку законодавства США, якими неабияк підтримувалася й підтримується конкурентоспроможність тамтешніх фірм на національному ринкові;
- можливість збільшення товарообігу з Мексикою, який є надзвичайно малим у порівнянні з потенційно можливим;
- вихід через США і Мексику на ринки країн Латинської Америки;
- підвищення комерційної активності призведе до зростання промислового виробництва, розширення меж зайнятості.

Виграш від НАФТА для Мексики:

- величезний приплив штатівського та канадського капіталів;
- можливість ширшого виходу на раніше надто обмежені протекціоністським законодавством ринки, особливо з продукцією тропічного аграрництва;
- можливість кардинального поліпшення стану з розв'язанням проблеми безробіття;
- прискорення розвитку економіки взагалі.

Керівні органи НАФТА: Комісія з вільної торгівлі (виконавчо-наглядовий орган, який збирається раз на рік і стежить за виконанням положень НАФТА та поточними зв'язками); Північноамериканські секретаріати (розв'язують трудові та екологічні проблеми).

Сполучені Штати Америки є у світі одночасно найбільшим експортером капіталу і реципієнтом іноземних інвестицій. Тому не дивно, що ця країна зацікавлена в розвитку інтеграційних процесів у різних регіонах і є членом інтеграційних угруповань та міжнародних організацій. Зокрема, США, крім НАФТА, входять до Азіатсько-Тихоокеанського Економічного Співробітництва (АПЕК), Тихоокеанської Економічної Ради, Організації Американських Держав (ОАС), Організації Економічного Співробітництва і Розвитку, Банку Міжнародних Розрахунків, Міжамериканського Банку Розвитку, Міжамериканської Інвестиційної Корпорації, Європейського Банку Реконструкції та Розвитку, Азіатського Банку Розвитку, Африканського Банку Розвитку, Африканського Фонду Розвитку.

Лідерство США у світовій економіці визначається обсягом і різноманітністю внутрішнього ринку, який переважає ринок інших країн рівнем науково-технічного потенціалу, потужними і міцними торгово-економічними зв'язками з іншими країнами. Відповідно, для інших країн дуже важливо потрапити на американський ринок, бо це для багатьох із них є визначальним у плані можливостей подальшого розвитку.

§ 4. Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формувань у Латинській Америці

Програмні питання

Специфіка латиноамериканських інтеграційних процесів.
 Мета, етапи і проблеми інтеграції в Латинській Америці.
 Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формувань.
 Латиноамериканська Асоціація Інтеграції (ЛААІ).
 Латиноамериканська Економічна Система (СЕЛА).
 Співтовариство та Спільний Ринок Країн Карибського Басейну (КАРИКОМ).
 Андська Група.
 Спільний Ринок Країн Південного Конусу (МЕРКОСУР).

Основні поняття

Латиноамериканське середовище
Теплий клімат
Подібність мов
Субрегіональне торгово-економічне об'єднання
Єдині тарифи

Особливості Латиноамериканського середовища розвитку інтеграційних процесів:

- наявність кількох інтеграційних блоків;
- майже всі країни мають безпосередній вихід до моря;
- наявність багатьох острівних країн;
- невелика різниця в офіційних мовах;
- знаходження більшості країн у теплом кліматі;
- географічне сусідство з найбагатшою країною світу – США;
- порівняно мала густина населення;
- значні і ще мало розроблені природні багатства.

У наведених особливостях середовища криється величезний потенціал економічного розвитку цього регіону, який може бути реалізований у випадку вмілого об'єднання зусиль і ресурсів різних

країн. Найбільшим за територіальним охопленням інтеграційним об'єднанням в Латинській Америці є *Латиноамериканська Економічна Система – СЕЛА (Latin American Economic System – SELA)*, яку було засновано в 1975 році.

Членами СЕЛА є такі країни: *Аргентина, Барбадос, Беліз, Болівія, Бразилія, Венесуела, Гаїті, Гайана, Гватемала, Гондурас, Гренада, Домініканська Республіка, Еквадор, Колумбія, Коста-Рика, Куба, Мексика, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Суринам, Тринідад і Тобаго, Уругвай, Чилі, Ямаїка.*

Основні завдання СЕЛА:

- сприяння внутрірегіональному співробітництву з метою прискорення економічного і соціального розвитку країн-членів;
- забезпечення системи постійного діалогу та координації з метою вироблення спільних позицій і стратегій з економічних і соціальних питань при їхньому розгляді в міжнародних організаціях і на міжнародному форумах, а також при переговорах з третіми країнами і групами країн;

Керівні органи СЕЛА: Латиноамериканська рада; Комітет дії; Постійний секретаріат.

Штаб-квартира СЕЛА знаходиться в м. Каракас (Венесуела).

Більш конкретним у своєму функціонуванні та економічних успіхах є угруповання, яке має назву *Латиноамериканська Асоціація Інтеграції - ЛААІ (Latin American Integration Association – LAIA)* створене у 1980 році на базі країн, які до цього об'єднувались у Латиноамериканську Асоціацію Вільної Торгівлі (ЛАВТ), функціонує з 1982 року.

Мета створення ЛААІ полягає у створенні загальних правових рамок для регіональної інтеграції й наданні країнам-членам можливості проводити переговори і укладати угоди з різноманітних економічних питань, які складають спільний інтерес.

Основні завдання ЛААІ:

- сприяння розвитку регіонального економічного співробітництва і торгівлі;
- підготування ґрунту для створення латиноамериканського спільного ринку;
- розширення торгово-економічних зв'язків з іншими країнами.

До ЛААІ входять: *Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Еквадор, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі.*

ЛААІ передбачає створення гнучкої системи регіональних пільгових мит. На відміну від своєї попередниці, ЛАВТ, не передбачає знищення тарифних і нетарифних перепон. Щоправда, в рамках ЛААІ

функціонує три субрегіональних торгово-економічних об'єднання: Андська група, Ла-Платська група і Амазонський пакт, члени яких об'єднуються в більш тісні інтеграційні угруповання.

Найбільших інтеграційних результатів досягла *Андська Група*, яку було створено в 1969 році. До цієї групи входять такі країни: *Болівія, Венесуела, Еквадор, Колумбія та Перу*. Це угруповання передбачає запровадження єдиних зовнішніх тарифів, деякі обмеження на приплив іноземних інвестицій, сприяння розвитку національних промислових підприємств на основі цього субрегіонального ринку, інтеграцію політики в економічній та соціальній сфері. Але певні розбіжності в інтересах країн-членів Андської групи, особливо політичного характеру, стоять на заваді реалізації цілей цього субрегіонального об'єднання.

Керівні органи ЛААІ: Рада міністрів (складається з міністрів закордонних справ і державних керівників, які займаються питаннями інтеграції); Комітет постійних представників (постійний орган, який контролює правильність дотримання положень документів ЛААІ); Генеральний секретаріат.

Штаб-квартира знаходиться в м. Монтевідео (Уругвай).

У рамках СЕЛА та ЛААІ, хоч і юридично самостійно, з 1995 року на основі Асунсьонського договору, підписаного в 1991 році, функціонує *Південний Спільний Ринок*, який ще називають *Спільним Ринком Країн Південного Конусу – МЕРКОСУР (Southern Common Market – MERKOSUR)*.

Метою створення МЕРКОСУР є створення зони вільної торгівлі і митного союзу, а в перспективі – приєднання інших латиноамериканських країн і створення Південноамериканської асоціації вільної торгівлі (САФТА).

Членами МЕРКОСУР є такі країни: *Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай*, а *Болівія і Чилі* – асоційовані члени.

Основні завдання МЕРКОСУР:

- скасування усіх видів мита і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі між цими чотирма країнами;
- вільний рух капіталів і робочої сили;
- введення єдиного спільного зовнішнього тарифу; координація політики в галузі промисловості, сільського господарства, транспорту і зв'язку, валютно-фінансовій сфері.

Керівні органи МЕРКОСУР: Рада спільного ринку; Група спільного ринку; робочі групи; Спільна парламентська комісія; Секретаріат.

Митним союзом, по суті, є *Карибське Співтовариство та Спільний Ринок – КАРИКОМ (Caribbean Community and Common*

Market - CARICOM), що об'єднує в основному острівні держави. Попередником КАРИКОМ була Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРАФТА), яка проіснувала з 1965 року до 1973 року. До КАРИКОМ входять: *Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсеррат, Сент-Вінсент і Гренадини, Сент-Кітс і Невіс Сент-Люсія, Суринам, Тринідад і Тобаго, Ямайка.*

Перспективні плани КАРИКОМ передбачають:

- вільне переміщення в регіоні товарів і капіталу;
- вироблення єдиних тарифів;
- перегляд правил визначення походження товарів;
- гармонізацію інвестиційних стимулів;
- координацію політики розвитку торгівлі і бізнесу;
- координацію фінансової політики і створення грошово-кредитного союзу.

Подібні плани виробляються в ще одного об'єднання, подібного до митного союзу, – це **Центральноамериканський Спільний Ринок (ЦАСР)**, до якого входять: *Гватемала, Коста-Рика, Нікарагуа, Сальвадор.* Але певні політичні та соціальні проблеми не дозволяють цим країнам досягнути успіхів, досягнутих країнами КАРИКОМ.

Керівні органи ЦАСР: Конференція голів урядів; Рада Карибського співтовариства; Рада спільного ринку; Регіональні інститути (конференції та постійні комітети в окремих секторах співробітництва); Асоційовані інститути (Карибський Банк Розвитку, Карибська Рада Експертизи і ще декілька); Асамблея парламентарів Карибського співтовариства; Секретаріат Карибського співтовариства.

Штаб-квартира знаходиться в м. Джорджтаун (Гайана).

Отже, латиноамериканські інтеграційні процеси мають тенденцію до повного охоплення Латинської Америки і виходу за межі цього континенту, що сприятиме економічному зростанню в регіоні.

§ 5. Особливості інтеграційних процесів у Азії

Програмні питання

Своєрідність і різноманітність природно-географічних, соціально-економічних і політичних умов економічної інтеграції країн Азії.

Міжнародна економічна інтеграція в Південній і Південно-Східній Азії.

Асоціація Країн Південно-Східної Азії (АСЕАН).

Асоціація Регіонального Співробітництва Південної Азії (СААРК).

Особливості й основні напрямки розвитку економічної інтеграції арабських країн Близького та Середнього Сходу.

Рада зі Співробітництва Арабських Держав Персидської Затоки (ГСС).

Основні поняття

Взаємні економічні стосунки

Координація програм економічного розвитку

Багатостороннє співробітництво

Координація розвитку взаємозв'язків

Азія є найбільшою частиною світу, а тому не дивно, що інтеграційні процеси тут відбуваються надто неоднозначно. Північна й Центральна Азія раніше була в складі Радянського Союзу, а тепер країни, що утворилися на цих теренах, увійшли до СНД. Закавказькі азійські країни більше тяжіють до Європи, входячи при цьому в СНД.

Порівняно давно в Азії існує торгово-економічне об'єднання *Асоціація Країн /правильніше було б – народів чи націй/ Південно-Східної Азії - АСЕАН (Association of South East Asian Nations – ASEAN)*.

АСЕАН створено в 1967 році з метою налагодження взаємних економічних, соціальних і культурних зв'язків, поборення економічного відставання, координації програм економічного розвитку країн-членів. До АСЕАН входять: *Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни*.

На сучасному етапі розвитку члени АСЕАН ще не прийшли до необхідності створення зони вільної торгівлі, але вони уже налагодили співробітництво в області пониження тарифів. Широко працюють ці країни в напрямку створення міжнародних спільних підприємств. Помітний вплив на країни АСЕАН має Японія, котра тут закуповує сировину для виробництва і реекспортує сюди готові вироби.

Основні завдання АСЕАН:

- прискорення економічного зростання, соціального прогресу і культурного розвитку шляхом спільних дій у дусі рівноправ'я і партнерства;
- сприяння активному співробітництву в економічній, соціальній, культурній і науково-технічній сферах;
- взаємодопомога у вигляді послуг і засобів у навчанні і дослідженнях у сферах загальної освіти, професійної підготовки, техніки та адміністративного управління;
- взаємодія у сфері науки та освіти;
- зміцнення співробітництва з метою ефективнішого використання сільськогосподарського і промислового потенціалу, збільшення обсягів взаємної торгівлі, поліпшення комунікацій і підвищення рівня життя;
- сприяння тісному співробітництву з міжнародними регіональними організаціями.

Керівні органи АСЕАН: Конференція глав держав та урядів (збирається раз на три роки); Зустріч міністрів закордонних справ (відбувається раз на рік в одній із країн-учасниць); Зустріч міністрів економіки; Зустріч галузевих міністрів; Постійний комітет (виконавчий орган, який складається з міністра закордонних справ головуючої на даний час країни і послів інших країн); Секретаріат АСЕАН на чолі з Генеральним секретарем (обирають на три роки).

Штаб-квартира АСЕАН знаходиться в м. Джакарта (Індонезія).

У Південній Азії головну інтеграційну роль відіграє *Асоціація Регіонального Співробітництва Південної Азії – СААРК (South Asian Association for Regional Cooperation - SAARC)*, створена в 1985 році. До неї ввійшли: *Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдівська Республіка, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка.*

Мета асоціації: сприяння багатосторонньому співробітництву південноазійських країн в економічній, соціальній і культурній сферах.

Основні завдання СААРК:

- сприяння поліпшенню добробуту народів Південної Азії і якості їхнього життя;
- прискорення економічного зростання, соціального прогресу і

культурного розвитку в регіоні;

- надання кожній людині можливостей для гідного життя і реалізації своїх здібностей;
- сприяння активному співробітництву і взаємодопомога в економічній, соціальній, культурній і науково-технічній сферах;
- зміцнення співробітництва між країнами-членами і на міжнародних форумах із питань, які являють спільний інтерес.

Лідер цього угруповання Індія, а головною особливістю цього регіону є багатство ще невичерпаних природних ресурсів.

Стрижнева лінія діяльності СААРК – Комплексна програма дій, яка охоплює 12 галузей співробітництва: сільське господарство, комунікації, освіту і культуру, охорону довкілля, охорону здоров'я, народонаселення, запобігання незаконному обігу наркотиків і зловживанню наркотиків, розвиток сільських районів, науку і техніку, туризм, транспорт, участь жінок у процесах розвитку.

Головні органи СААРК: Саміт; Рада міністрів (складається з міністрів закордонних справ цих країн і розробляє політику організації); Постійний комітет (сесійно збирається два рази на рік і відповідає за координацію діяльності організації, її фінансування, мобілізацію регіональних та зовнішніх ресурсів); Міністерські зустрічі; Секретаріат.

Рішення на усіх рівнях приймаються шляхом консенсусу, а питання двохсторонніх відносин і спірні питання не обговорюються.

Штаб-квартира СААРК знаходиться в м. Катманду (Непал).

Інтеграційні процеси не минули й арабські країни Близького Сходу. Найпомітнішим угрупованням тут є *Рада зі Співробітництва Арабських Держав Персидської Затоки – ГСС (Cooperation Council for The Arab States of The Gulf – GCC)*, яку було створено в 1981 році з метою співробітництва, а не з метою перетворення в організацію чи політичний блок. Членами ГСС є: *Бахрейн, Катар, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія.*

Основні завдання ГСС:

- здійснення координації взаємозв'язків між державами-членами у всіх сферах;
- поглиблення і зміцнення відносин, зв'язків і співробітництва між народами держав-членів в усіх галузях;
- створення подібних систем у різних сферах (фінанси, економіка, торгівля, освіта і культура, право, управління, інформація);
- сприяння науковим дослідженням;
- стимулювання науково-технічного прогресу в промисловості,

сільському господарстві, добувній промисловості, водопостачанні, тваринництві;

- створення спільних підприємств;
- співробітництво в приватному секторі.

Керівні органи ГСС: Вища рада (сесії відбуваються раз на рік); Комісія з урегулювання спорів (члени назначаються Вищою радою); Міністерська рада (складається з міністрів закордонних справ, є виконавчим органом, зустрічі проводяться раз на три місяці); постійні міністерські комітети; Генеральний секретар (контролює поточну діяльність).

Штаб-квартира знаходиться в м. Ер-Ріяд (Саудівська Аравія).

Якоїсь загальної для усієї Азії організації, яка би об'єднувала чи спрямовувала інтеграційні процеси всіх народів Азії чи більшості з них, немає. Причина криється у величині цієї частини світу, в різниці релігійних і культурних ідеологій, у відносній загальній економічній відсталості в розвитку.

§ 6. Особливості інтеграційних процесів у Африці

Програмні питання

Специфіка економічного співробітництва країн Африки.
 Організація Африканської Єдності (ОАЮ).
 Економічне Співтовариство Держав Західної Африки (ЕКОВАС).
 Західноафриканський Економічний і Валютний Союз (УЕМОА).
 Спільний Ринок Східної та Південної Африки (КОМЕСА).
 Митний і Економічний Союз Центральної Африки (ЮДЕАК).
 Південноафриканське Співтовариство Розвитку (САДК).

Основні поняття

Загальний низький розвиток країн
Єдиний зовнішній тариф
Координація розвитку
Колективне самозабезпечення
Взаємодоповнюваність національних і регіональних стратегій і програм

Більш згуртовано відбуваються інтеграційні процеси на Африканському континенті, де існує, наприклад, **Організація Африканської Єдності – ОАЮ (Organization of African Unity – OAU)**, яка охоплює майже всі країни Африки (крім Марокко і кількох невеличких домініонів Франції, Великої Британії, Іспанії). Зате в Африці існує інша проблема щодо розвитку інтеграційних процесів – африканські країни настільки бідні (за винятком кількох країн), що в них немає економічної бази для плідного співробітництва.

ОАЮ було створено в 1963 році з метою об'єднання і солідарності африканських країн.

Основні завдання ОАЮ:

- інтенсифікація і координація зусиль із підвищення рівня життя африканських народів;
- захист суверенітету, територіальної цілісності й незалежності народів Африки;

- ліквідація усіх форм колоніалізму;
- сприяння міжнародному співробітництву;
- узгодження і координація співробітництва в таких сферах: політика і дипломатія; оборона і безпека; економіка; освіта і культура; охорона здоров'я і продовольче забезпечення; наука і техніка.

Керівні органи ОАЮ: Асамблея держав та урядів (збирається раз на рік); Рада міністрів закордонних справ (засідає два рази на рік); Генеральний секретаріат (постійний орган, який обирається на чотири роки).

Штаб-квартира в м. Аддіс-Абеба (Ефіопія).

Найбільшою з африканських інтеграційних груп є **Економічне Співтовариство Держав Західної Африки – ЕКОВАС (Economic Community of West African States - EKOWAS)**, яке функціонує з 1976 року. Головні зусилля ЕКОВАС спрямовані на ліквідацію внутрішніх тарифів і встановлення єдиного зовнішнього тарифу, який сприятиме перетворенню цього угруповання в митний союз.

Основні завдання ЕКОВАС:

- сприяння співробітництву та інтеграції;
- підвищення рівня життя народів Західної Африки;
- підтримка і зміцнення економічної стабільності;
- сприяння зміцненню стосунків між державами-членами і прогресу в розвитку Африканського континенту;
- підвищення рівня освіти і культури населення країн Західної Африки.

Керівні органи ЕКОВАС: Рада голів держав і урядів (збирається раз на рік); Рада міністрів (по два представники від кожної держави – як правило, це міністри зі справ ЕКОВАС); Парламент Співтовариства; Економічна і соціальна рада; Суд Співтовариства; Виконавчий секретар (призначається Радою міністрів на чотири роки).

У складі ЕКОВАС функціонують технічні комісії:

- з торгівлі, мит, імміграції, кредитно-грошової системи і платежів;
- з промисловості, сільського господарства і природних ресурсів;
- з транспорту, телекомунікацій та енергетики;
- з соціальних і культурних проблем.

При цій організації функціонує Фонд співробітництва, компенсації і розвитку ЕКОВАС.

Штаб-квартира ЕКОВАС знаходиться в м. Абуджа (Нігерія).

У цій же частині Африки деякі країни пішли ще глибше в плані інтеграції і утворили **Західноафриканський Економічний і**

Валютний Союз – УЕМОА (West African Economic and Monetary Union – УЕМОА). Створено УЕМОА в 1994 році на основі Західноафриканського валютного союзу, який існував з 1973 року.

Членами УЕМОА є такі країни: *Бенін, Буркіна Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того.*

Основні завдання УЕМОА:

- зміцнення конкурентоспроможності, економічного і фінансового потенціалу країн-членів;
- конвергенція економічного розвитку і економічної політики країн-членів шляхом введення багатосторонньої системи нагляду;
- створення спільного ринку на основі вільного руху людей, товарів і послуг, а також свободи місця проживання, введення загальних митних тарифів, проведення спільної торгової політики;
- координація національної секторальної політики (трудові ресурси, регіональне планування, транспорт і телекомунікації, довкілля, сільське господарство, енергетика, промисловість і гірнична справа);
- гармонізація законодавства, особливо різних податкових систем країн-членів.

Керівні органи УЕМОА: Конференція голів держав і урядів (скликається раз на рік); Рада міністрів (складається з міністрів економіки, планування і фінансів); Комісія (виконавчий орган, яка складається із семи членів, які представляють кожну країну-члена і назначаються Конференцією на чотири роки); Міжпарламентський комітет (має в майбутньому перерости в Парламентську асамблею, що буде здійснювати парламентський контроль).

Штаб-квартира знаходиться в м. Уагадугу (Буркіна Фасо).

На сході Африки і на більшій частині півдня з 1994 року діє організація під назвою **Спільний Ринок Східної та Південної Африки – КОМЕСА (Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA)**, яку було створено з метою досягнення стійкого зростання і розвитку країн цього регіону. Попередником цієї організації була Преференційна зона торгівлі держав Східної і Південної Африки (ПТА)

КОМЕСА об'єднує такі країни: *Ангола, Бурунді, Еритрея, Ефіопія, Заір, Замбія, Зімбабве, Кенія, Коморські Острови, Лесото, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Мозамбік, Намібія, Руанда, Свазіленд, Судан, Танзанія, Уганда.* Оскільки КОМЕСА створено на основі ПТА, то й інші країни колишньої Преференційної зони можуть за бажанням приєднатися до цієї організації, як, між іншим, і Ботсвана та ПАР.

Основні завдання КОМЕСА:

- сприяти спільним зусиллям щодо розвитку в усіх галузях економічного життя і спільному веденню макроекономічної політики і програм із метою підвищення якості життя їхніх народів і стимулювання тіснішого співробітництва між державами-членами;
- створення сприятливих умов для іноземних, транскордонних і місцевих інвестицій, включаючи спільного заохочення пошуку і застосування науково-технічних досягнення в інтересах розвитку;
- сприяння створенню, прогресу і реалізації цілей Африканського економічного співтовариства задекларованого Організацією Африканської Єдності;
- сприяння підтримці миру, безпеки і стабільності між державами-членами з метою прискорення економічного розвитку в регіоні.

Керівні органи КОМЕСА: Зустріч голів держав і урядів (відбувається раз на рік); Рада міністрів (сесії проводяться раз на рік перед Самітом голів держав і урядів); Комітет управляючих центральних банків; Міжурядовий комітет (складається з постійних секретарів, призначених кожною державою); Секретаріат; Генеральний секретар (призначається на п'ять років).

Штаб-квартира знаходиться в м. Лусака (Замбія).

На основі Екваторіального митного союзу в Центральній Африці з 1964 року діє *Митний та Економічний Союз Центральної Африки – ЮДЕАК (Central African Customs and Economic Union – UDEAC)*.

До ЮДЕАК входять такі країни: *Габон, Екваторіальна Гвінея, Камерун, Конго, Центральноафриканська Республіка, Чад.*

Основні завдання ЮДЕАК:

- зміцнення союзу держав-членів, їхньої незалежності і субрегіональної солідарності;
- поетапне створення і розвиток спільного ринку Центральної Африки;
- консолідувати досягнення країн-членів у сфері валютного і економічного співробітництва;
- зміцнення спільної валюти;
- ведення спільної макроекономічної політики і правового режиму, спрямованих на сприяння інвестуванню та економічному зростанню.

Керівні органи ЮДЕАК: Рада голів держав (діє через резолюції та рекомендації); Керівний комітет (складається з міністрів економіки

та міністрів фінансів і збирається двічі на рік); Генеральний секретаріат; Генеральний секретар.

Штаб-квартира знаходиться в м. Бангі (Центральноафриканська Республіка).

Одним з найрозвиненіших інтеграційних угруповань в Африці, що покриває більшість країн Південної Африки є *Південноафриканське Співтовариство Розвитку – САДК (Southern African Development Community – SADC)*, яке замінило в 1992 році Колишню Південноафриканську конференцію з координації розвитку (САДКК).

Членами САДК є такі країни: *Ангола, Ботсвана, Замбія, Зімбабве, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, ПАР, Свазіленд, Танзанія.*

Основні завдання САДК:

- досягнення розвитку та економічного зростання, підвищення рівня та якості життя народів Південної Африки і підтримка соціального захисту шляхом регіональної інтеграції;
- сприяння розвитку на основі колективного самозабезпечення і взаємозалежності країн-членів;
- досягнення взаємодоповнюваності національних і регіональних стратегій і програм;
- сприяння зайнятості у виробництві, раціональному використанню регіональних ресурсів та ефективній охороні довкілля;
- зміцнення традиційних історичних, соціальних, культурних зв'язків між народами регіону.

Слід зазначити, що інтеграційні процеси в САДК настільки глибокі, що договори, політика та домовленості, які приймаються та ведуться під егідою цієї організації, мають юридично зобов'язальний характер.

Керівні органи САДК: Самміт (складається з голів держав та урядів і збирається раз на рік); Суд (забезпечує виконання та відповідну інтерпретацію положень); Рада міністрів (відповідає за реалізацію політики і збирається не менше одного разу на рік); Галузеві комітети; Постійний комітет посадових осіб; Національне бюро зі зв'язків; Секретаріат; Консультативні конференції.

Штаб-квартира знаходиться в м. Габороне (Ботсвана).

§ 7. Роль ООН та інших багатонаціональних інститутів у розвитку загальносвітової економічної інтеграції

Програмні питання

Загальносвітові інтеграційні процеси. Фактори, що сприяють і заважають загальнооб'єднуючим процесам у світі.

Організація Об'єднаних Націй: історія і мета створення.

Роль ООН у розвитку загальносвітових інтеграційних процесів.

Роль багатонаціональних і міжрегіональних інститутів у розвитку загальносвітової економічної інтеграції.

Організація Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР).

Основні поняття

Багатовекторність міжнародної економічної інтеграції

Світова організація

Гуманітарне співробітництво

Соціальне співробітництво

Багатонаціональний інститут

Багатопрофільна угода

Міжнародна економічна інтеграція є процесом багатоплановим і багатовекторним, але, незважаючи на те, що вона більше проявляється як сукупність окремих регіональних інтеграційних процесів, можна побачити зародження тенденції в напрямку загальносвітової економічної інтеграції. Про це свідчить створення і функціонування різноманітних світових організацій, міжрегіональних об'єднань, конвенцій тощо. Універсальною в цьому плані організацією, такою, що охоплює різноманітні сторони суспільного розвитку, є **Організація Об'єднаних Націй/ Об'єднані Нації – ООН/ ОН (United Nations Organization – UNO/ United Nations - UN)**. Ця міжнародна організація створена на основі добровільного об'єднання суверенних держав на конференції в Сан-Франциско (США), яка відбулася у квітні-червні 1945 року, а Статут вступив у дію 24 жовтня 1945 року.

З поміж інших цілей ООН виділяють основні, які стосуються міжнародної економіки:

- здійснювати міжнародне співробітництво при розв'язанні міжнародних проблем економічного, соціального, культурного і гуманітарного характеру;
- бути центром для узгодження дій націй у досягненні загальних цілей.

Керують цією організацією Генеральна Асамблея і Рада Безпеки. Економічними питаннями, крім Генеральної Асамблеї, відає Економічна і Соціальна Рада (ЕКОСОП).

Генеральна асамблея ООН (ГА ООН) організує дослідження і дає рекомендації державам щодо сприяння міжнародному співробітництву в економічній сфері. Для ЕКОСОП рекомендації ГА ООН обов'язкові. Важливим допоміжним органом ГА ООН є Комісія з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), основна функція якої – сприяння уніфікації права міжнародної торгівлі.

ЕКОСОП є головним органом ООН, який відповідає за виконання її функцій у галузі міжнародного економічного і соціального співробітництва, готує проекти міжнародних конвенцій для пред'явлення на затвердження Генеральною Асамблеєю. ЕКОСОП має допоміжні органи:

- Комітет із науки і техніки;
- Комітет із питань програми і координації;
- Комітет із питань природних ресурсів;
- Комітет із планування розвитку.

Під керівництвом ЕКОСОП працює п'ять регіональних економічних комісій:

- Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК);
- Економічна і соціальна комісія ООН для Азії й Тихого океану (ЕСКАТО);
- Економічна комісія для Латинської Америки і Карибського регіону (ЕКЛАК);
- Економічна комісія для Африки (ЕКАФ)
- Економічна комісія ООН для Західної Азії (ЕКЗА).

Важливою функцією ЕКОСОП є координація діяльності спеціалізованих закладів ООН, серед яких такі, як: ЮНІДО, ФАО, СОІВ, Група Світового Банку, МВФ тощо.

Штаб-квартира ООН знаходиться в м. Нью-Йорк.

Ще одним багатонаціональним інститутом є *Організація Економічного Співробітництва і Розвитку – ОЕСР (Organization for Economic Cooperation and Development - OECD)*, яка функціонує з 1961 року. Мета створення ОЕСР – надання країнам-членам допомоги

при виробленні політики, спрямованої на досягнення економічного й соціального розвитку.

Основні завдання ОЕСР:

- сприяння розширенню світової торгівлі на багатосторонній недискримінаційній основі у відповідності до міжнародних зобов'язань;
- досягнення високого рівня стійкості економічного зростання, зайнятості і життя в країнах-членах при збереженні фінансової стабільності, вносячи в такий спосіб внесок у розвиток світової економіки;
- стимулювання і координація дій щодо надання допомоги країнам, що розвиваються.

Членами ОЕСР є такі країни: *Австралія, Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Мексика, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Польща, Португалія, Республіка Корея, Словацька Республіка, Сполучене Королівство, США, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швейцарія, Швеція, Японія.*

Керівні органи ОЕСР: Рада (складається з представників кожної країни-члена і працює на основі принципу консенсусу); Виконавчий комітет (складається з 14 представників країн-членів, але 7 з них мають постійний статус: це представники країн “Великої Сімки” – Великої Британії, Італії, Канади, Німеччини, США, Франції та Японії); Виконавчий комітет в особливому складі (надає додаткову можливість високим посадовим особам, які займаються міжнародними економічними відносинами, обговорювати спеціальні питання діяльності ОЕСР); комітети; Комітет сприяння розвитку; Секретаріат; Центр співробітництва з європейськими перехідними економіками.

Діяльність Центру співробітництва з європейськими перехідними економіками безпосередньо стосується й України. Вона здійснюється у двох напрямках:

- 1) загальна робоча програма для участі 13 країн (Албанія, Болгарія, Естонія, Казахстан, Латвія, Литва, Монголія, Росія, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Україна);
- 2) спеціальна рамкова програма співробітництва між країнами ОЕСР і країнами з перехідною економікою, які успішно здійснюють ринкові реформи.

Основні завдання Центру:

- планування і координація діяльності ОЕСР для підтримки економічних реформ у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЕ);
- організація діалогу між ОЕСР та країнами ЦСЕ, а також

вивчення можливостей їхнього залучення до діяльності ОЕСР;

- стимулювання співробітництва ЦСЄ з міжнародними організаціями;
- підготовка керівних кадрів для країн ЦСЄ.

При ОЕСР діють такі автономні організації: Міжнародне Енергетичне Агентство, Агентство з Ядерної Енергії, Центр досліджень і нововведень у галузі освіти, Центр розвитку ОЕСР.

Штаб-квартира ОЕСР знаходиться в м. Париж.

У 1989 році було створено організацію *Азіатсько-Тихоокеанське Економічне Співробітництво – АТЕС (Asia-Pacific Economic Cooperation – АРЕС)*. На даний час вона налічує 21 країну: *Австралію, Бруней, Гонконг, Індонезію, Канаду, Кирибати, Китай, Малайзію, Маршалові Острови, Мексику, Нову Зеландію, Папуа – Нову Гвінею, Республіку Корею, Росію, Сінгапур, США, Тайвань, Таїланд, Філіппіни, Чилі, Японію.*

Це економічне угруповання є міжрегіональним із погляду різних частин світу, але водночас у ньому об'єдналися країни, які належать до басейну Тихого океану. Мета створення: сприяння розвитку економічного співробітництва країн-членів на основі взаємоповаги і взаємної вигоди.

Завдання організації:

- сприяння економічному зростанню та розвитку всіх народів Азіатсько-Тихоокеанського регіону;
- посилення позитивного ефекту від зростаючої економічної взаємозалежності;
- зміцнення відкритої багатосторонньої системи;
- підвищення ступеня лібералізації торгівлі та інвестицій у регіоні;
- зміцнення і стимулювання розвитку приватного сектора;
- використання принципів вільного ринку для збільшення переваг регіонального співробітництва.

Статус АТЕС – консультативний. Рішення приймаються на основі консенсусу.

Основними органами АТЕС є: саміт (зустрічі на найвищому рівні; міністерські зустрічі (зазвичай на рівні міністрів закордонних справ і економік); Тихоокеанський діловий форум; Комітет із торгівлі та інвестицій; економічний комітет; бюджетно-адміністративний комітет; секретаріат АТЕС; робочі групи.

Штаб-квартира знаходиться в Сінгапурі.

До міжрегіональних і багатонаціональних організацій можна також віднести такі організації, як WTO, ОПЕК, Організація Арабських Країн-Експортерів Нафти, Рада Арабської Економічної

Єдності, Міжнародна Торгова Палата, Багатопрофільна Угода з питань Торгівлі Текстильними Виробами та інші організації. Призначення міжрегіональних і багатонаціональних організацій – сприяння задоволенню спільних інтересів своїх учасників, а загалом – сприяння розвитку економічного, соціального та іншого роду співробітництва різних держав, що в майбутньому зможе привести до глобальної (загальносвітової) інтеграції.

Резюме

У світі відбувається об'єктивний процес зближення країн світу та їхніх суб'єктів у всіх сферах людського життя на основі спільності загальнолюдських інтересів. Міжнародна економічна інтеграція характеризується взаємним сплетінням економік різних країн і проведенням узгодженої державної політики в економічних відносинах між країнами. Вона означає співробітництво між національними господарствами різних країн із частковою або повною їхньою уніфікацією; ліквідацію бар'єрів у торгівлі між країнами; зближення ринків кожної із країн з метою створення спільного ринку.

Формами міжнародної інтеграції є *зона вільної торгівлі* (пільгова зона регіонального типу, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн-членів); *митний союз* (спільна митна територія двох і більше країн із повною ліквідацією мит у взаємних відносинах і з єдиним митним тарифом відносно третіх країн); *спільний ринок* (об'єднання національних ринків кількох країн в єдиний великий ринок із вільним переміщенням у його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили); *економічний союз* (об'єднання національних економік кількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики); *конфедеративний союз* (об'єднання країн на основі укладання спільного договору з метою проведення спільної політики у всіх сферах суспільного життя); *міжнародні організації, угруповання, комплекси* (об'єднання країн чи їхніх суб'єктів за окремими інтересами (або групами окремих інтересів), метою яких є спільне здійснення різноманітних заходів, спрямованих на їхнє задоволення).

Багатоплановий і багатовекторний характер міжнародної економічної інтеграції насамперед проявляється як сукупність окремих регіональних інтеграційних процесів, проте відбувається зародження тенденції в напрямку загальносвітової економічної інтеграції, підтвердження цьому – створення та функціонування різноманітних світових організацій, міжрегіональних об'єднань, конвенцій тощо. Універсальною в цьому плані організацією є ООН, що охоплює різноманітні сторони суспільного розвитку. Спеціалізовані органи ООН організують дослідження і дають рекомендації державам щодо сприяння міжнародному співробітництву в економічній сфері, здійснюють підготовку проектів міжнародних конвенцій тощо. Ще одним багатонаціональним інститутом є Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), заснована з метою надання країнам-членам допомоги при

виробленні політики, спрямованої на досягнення економічного й соціального розвитку, а також на стимулювання й координацію дій щодо надання допомоги країнам, що розвиваються. До міжрегіональних і багатонаціональних організацій відносять такі організації, як Азіатсько-Тихоокеанська економічна корпорація, WTO, ОПЕК, Організація Арабських Країн-Експортерів Нафти, Рада Арабської Економічної Єдності, Міжнародна Торгова Палата тощо, призначенням яких є сприяння задоволенню спільних інтересів своїх учасників і розвитку міжнародного співробітництва. Інтеграційні процеси свідчать, що величезний потенціал економічного розвитку будь-якого регіону може бути реалізований у випадку вмілого об'єднання зусиль і ресурсів різних країн.

Питання для самоконтролю

1. Як розуміти суть міжнародної економічної інтеграції і за яких умов вона розвивається?
2. Показати різницю між формами міжнародної інтеграції.
3. Які основні завдання стоять перед ЄС в інтеграційному плані?
4. Як відбуваються інтеграційні процеси в Центральній-Східній частині Європи?
5. Що являє собою угода НАФТА і яка її роль у розвитку економіки країн, які вона об'єднує?
6. Проаналізувати інтеграційні процеси, які відбуваються в Латинській Америці.
7. Які особливості розвитку міжнародної інтеграції в Азії?
8. Показати проблеми та шляхи розвитку інтеграційних процесів у Африці.
9. Які передумови розвитку загальносвітової економічної інтеграції?
10. Показати роль ЕКОСОП у міжнародних економічних відносинах.

Список джерел інформації

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
3. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990 (пер. с фр.). – М.: Наука, 1994. – 413 с.
4. Воронова Є.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
5. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 168 с.
6. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
7. Киреев А.П. Международная экономика. В 2 ч. – Ч.П. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
8. Ковальчук Н.С. Латиноамериканські регіональні ринки: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 1998. – 29 с.
9. Козик В.В., Палкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
10. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
11. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
12. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине: Практическое пособие. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
13. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
14. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
15. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
16. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
17. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1996. – 248 с.
18. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. – М.: Юрид. лит., 1994. – 512 с.
19. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
20. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
21. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.

22. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
23. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 480 с.
24. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
25. Портер М. Международная конкуренция / Под ред. и с предисловием В.Д.Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993.
26. Розенберг Дж.М. Международная торговля. Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 368 с.
27. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч.посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон, 2000 – Кн.І: Міжнародна торгівля: теорія і політика. – 320 с.
28. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.
29. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991.
30. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
31. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. – М.: Новый Юрист, 1998. – 104 с.
32. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
33. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354 с.
34. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
35. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). – К.: Либідь, 1994.
36. Цыганков П.А. Междунар. отношения: Учебное пособие. – М.: Новая школа, 1996. – 320 с.
37. Цыганкова Т.М., Гордеева Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
38. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
39. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція: Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 1996. – 203 с.
40. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.

Розділ 15

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯК ФУНДАМЕНТ ПРОЦЕСУ РОЗВ'ЯЗАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ІСНУВАННЯ ЛЮДСТВА

Зміст

§ 1.	Суть глобальних проблем і причини їхнього виникнення	400
§ 2.	Роль МЕВ у розв'язанні проблем роззброєння і конверсії військового виробництва	440
§ 3.	Роль МЕВ у подоланні світової проблеми економічного відставання слаборозвинених країн	470
§ 4.	Міжнародна економіка та глобальні екологічні проблеми	480
	Резюме	498
	Питання для самоконтролю	503
	Список джерел інформації	504

§ 1. Суть глобальних проблем і причини їхнього виникнення

Програмні питання

Визначення суті глобальних проблем.

Основні причини виникнення глобальних проблем.

Історичний ракурс виникнення глобальних проблем.

Оптимістичні і песимістичні варіанти розвитку світової економіки.

Двоїтий характер впливу НТП на існування глобальних проблем.

НТП як одна з причин появи глобальних проблем.

Досягнення НТП - набір інструментів, необхідних для розв'язання загальнолюдських проблем.

Характеристика структури глобальних проблем.

Основні поняття

Глобальна проблема

Демографічний вибух

Забруднення довкілля

Охорона довкілля

Гонка ядерного озброєння

Нерегульований приріст населення

Загроза ядерного конфлікту

Інтерсоціальні проблеми

Глобалістика

Паришковий ефект

Організованість і керованість світової системи

Глобальна науково-технічна революція

"Технократична людина"

Екологічний баланс

Озоновий шар

Світовий океан

Дампінг

Міжнародний наркобізнес

Суть глобальних проблем і причини їхнього виникнення.

Одна з найважливіших рис світового розвитку другої половини ХХ ст. і початку ХХІ ст. – дедалі помітніший вплив на життя народів різних країн, на всю систему міжнародних економічних відносин проблем, що отримали назву «глобальні». Поряд з відверненням ядерної війни до них належать охорона навколишнього середовища, енергетична, сировинна, продовольча та демографічна проблеми, мирне освоєння космосу і багатств Світового океану, подолання економічного відставання країн, що розвиваються, глобальна злочинність, ліквідація небезпечних хвороб. Уже нині вони набули такої гостроти, що можуть призвести до катастрофічних наслідків.

Зазначимо, що МЄВ виступають фундаментом розв'язання глобальних проблем існування і розвитку людства. При цьому слід пам'ятати, що саме економічні аспекти міжнародного співробітництва під час розв'язання глобальних проблем належать до МЄВ, а організаційні, правові, політичні та інші аспекти є оточенням системи МЄВ.

Але розв'язання глобальних проблем є лише програмою-мінімум, частина ще більш загальної проблеми – проблеми перспектив подальшого світового розвитку, без чіткого усвідомлення чого неможливо знайти шляхи розв'язання глобальних проблем у сьогоденні.

По ходу розвитку цивілізації перед людством неодноразово виникали складні проблеми, часом і планетарного характеру, але все-таки це була далека передісторія, свого роду “інкубаційний період” сучасних глобальних проблем. Повною мірою ці проблеми проявилися вже в другій половині і, особливо, в останній чверті ХХ ст., тобто на межі двох століть, навіть тисячоліть, викликані цілим комплексом причин, що чітко проявилися саме в цей період.

Справді, ніколи раніше саме людство не зростало кількісно в 2,5 разу за життя тільки одного покоління, нарощуючи тим самим силу “демографічного преса”. Ніколи до цього людство не доходило до постіндустріальної стадії розвитку, не відкривало дороги в космос. Ніколи раніше для його життєзабезпечення не було потрібно такої кількості природних ресурсів і відходи, що повертаються ним у навколишнє середовище, теж не були настільки великі. Ніколи ще не виникало такої глобалізації міжнародних економічних відносин, такої єдиної світової інформаційної системи. Нарешті, ніколи раніше холодна війна не підводила все людство так близько до межі самознищення.

Що охоплюється поняттям “глобальні проблеми”? Які характерні ознаки дають змогу говорити про них як про явище особливе, що стосується всього людства? Відповіді на ці запитання важливі не лише

в теоретичному, а й у практичному планах. Від того, які саме проблеми будуть визнані глобальними, якою мірою буде пізнана їхня природа, багато в чому залежить і вибір рішень, а отже, й доля багатьох народів і держав, майбутнє планети.

Звернімося, наприклад, до одного з найбільш розповсюджених визначень глобальних проблем: *«глобальні проблеми* – це сучасні проблеми існування і розвитку людства загалом: запобігання світовій термоядерній війні і забезпечення миру для всіх народів; подолання розриву в рівні соціально-економічного розвитку між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються; ліквідація голоду, бідності і неписьменності; регулювання стрімкого зростання населення в країнах, що розвиваються; запобігання катастрофічному забрудненню навколишнього середовища; забезпечення людства необхідними ресурсами – продовольством, промисловою сировиною, джерелами енергії; запобігання негативним наслідкам розвитку науки і техніки. Глобальні проблеми породжені протиріччями суспільного розвитку, різко зростаючими масштабами впливу діяльності людства на навколишній світ і пов'язані також із нерівномірністю соціально-економічного та науково-технічного розвитку країн і регіонів. Розв'язання глобальних проблем вимагає визнання необхідності міжнародного співробітництва» (БЭС, М., 1998., С.286).

Наведемо ще одне визначення глобальних проблем – політолога В.Мальцева: *«Глобальні проблеми* сучасності є комплексними і всеосяжними. Вони тісно переплетені між собою, з регіональними і національно-державними проблемами. У їхній основі – протиріччя глобального масштабу, що зачіпають основи існування сучасної цивілізації. Загострення суперечностей в одній ланці веде до деструктивних процесів у цілому, породжує нові проблеми. Розв'язання глобальних проблем ускладнюється також і тим, що поки ще існує низький рівень управління глобальними процесами з боку міжнародних організацій, їхнього усвідомлення і фінансування з боку суверенних держав. Стратегія виживання людини на основі розв'язання глобальних проблем сучасності повинна вивести народи на нові грані цивілізованого розвитку».

При всіх своїх відмінностях глобальні проблеми мають спільні характерні ознаки, що відрізняють їх від багатьох інших проблем сучасності. Зрозуміло, що глобальні проблеми, які постали перед народами різних країн, виникли в різних сферах життєдіяльності людей. В одному випадку мова йде про ті чи інші сторони розвитку продуктивних сил, стан та якість навколишнього середовища, в іншому – про кардинальні питання зовнішньої і внутрішньої політики, в третьому – про стосунки людини і суспільства тощо. Глобальні проблеми загострилися настільки, що без них неможливо нині скласти

реалістичне уявлення про сучасні тенденції суспільного розвитку, про майбутнє людства.

Ще однією характерною рисою глобальних проблем можна вважати їхній динамізм, що означає насамперед можливість збільшення кількості проблем, які зараховуються до глобальних, а також імовірність послаблення чи посилення гостроти однієї з них. Тому важливо вчасно оцінити ті проблеми, які можуть набути глобального характеру, і вчасно виробити реакції суспільства на гострі питання сучасності. Виходячи з динамічного характеру і складності глобальних проблем сучасності, можна припустити, що спільні зусилля держав не обов'язково швидко приведуть до повсюдного і повного їхнього вирішення.

Окрім того слід враховувати об'єктивність у появі глобальних проблем, що впливає з нового етапу науково-технічної революції (НТР).

Поняття «глобальний» означає: світовий, всезагальний. Глобальними їх назвали саме тому, що вони охоплюють та зачіпають певною мірою все людство, всю земну кулю («глобус» з латини – куля).

Глобальні проблеми людства – це сукупність проблем і ситуацій, що виникли в 2-й половині ХХ ст., охоплюють багато країн, атмосферу Землі, Світовий океан і навколосемний космічний простір та стосуються всього населення Землі, загрожуючи існуванню світової цивілізації. Глобальні проблеми людства не можуть бути розв'язані силами однієї країни, необхідні спільно вироблені положення про охорону навколишнього середовища, узгоджена економічна політика, допомога відсталим країнам тощо.

До **основних факторів**, що сприяли виникненню глобальних проблем, можна віднести:

- демографічний вибух (швидке зростання чисельності населення, яке до того ж характеризується нерівномірністю по регіонах світу та окремих країнах);
- постійне нарощування промислового і сільськогосподарського виробництва;
- збільшення обсягу видобування корисних копалин;
- житлове, промислове будівництво, прокладання нових транспортних магістралей і комунікацій;
- забруднення навколишнього середовища тощо.

Причинами цих явищ є:

- нерегульований приріст населення в багатьох країнах світу;
- низький рівень впровадження ресурсо- та енергозберігаючих виробництв;
- незначне використання екологічно чистих технологій;

- швидка урбанізація населення зі стрімким зростанням міських агломерацій і створенням гігантських мегаполісів, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією, милітаризацією економіки окремих країн;
- неефективна регіональна економічна політика як на макро-, так і на мікрорівнях.

Отже, на початку III тисячоріччя глобальними проблемами сучасності є сукупність нагальних загальнолюдських проблем, що зачіпають як світ у цілому, так і окремі його регіони та країни, від яких залежить існування людства, долі всіх країн, розв'язання яких вимагає масового осмислення та об'єднання зусиль усіх народів і держав. Частина з них пов'язана із взаємовідносинами всередині самого світового співтовариства (відвернення ядерного конфлікту, подолання відсталості країн, що розвиваються ліквідація небезпечних хвороб; боротьба проти наркоманії і наркобізнесу, злочинності та тероризму), частина ж є відображенням кризи у взаємовідносинах між суспільством і природою (демографічна, продовольча, ресурсна, енергетична, екологічна проблеми).

Подолання глобальних проблем сучасності (приведення до безпечного рівня) передбачає, з одного боку, співробітництво всіх держав та їхніх урядів, а з іншого – зростання ролі особистої участі кожної окремої людини. Глобальні проблеми сучасності визнали світове співтовариство (в офіційних документах ООН). Для їхнього вирішення створено організаційні структури і наукові центри як національного, так і світового значення (в системі ООН, у формі міжурядових і неурядових утворень). Деякі з глобальних проблем сучасності дали імпульс міжнародним громадським рухам (за мир, проти атомної загрози, на захист природи тощо) і послужили платформою для політичних партій (наприклад, партії “зелених”).

Усі глобальні проблеми сучасності поки що еволюціонують висхідною траєкторією, тобто загострюються. На думку провідних вчених світу, необхідно домогтися зламу (переведення всіх або найбільш небезпечних глобальних проблем сучасності на низхідну ділянку траєкторії) саме зараз. Основне ускладнення полягає в тому, що глобальні проблеми сучасності належать до класу емерджентних (від англ. “emergence” – виникнення, поява нового), на відміну від “традиційних” проблем, і для їхнього усунення немає вільних матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів. За оцінками ООН, на подолання всіх глобальних проблем сучасності людство вже тепер мало б витратити понад один трлн. доларів щорічно, що втричі перевищує суму річного приросту ВВП усіх країн світу в цілому. Ця обставина породила тривожні і навіть песимістичні прогнози щодо

долі людства. Проте низка факторів дає підстави стверджувати, що людство здатне витримати екзамен на виживання. Це зокрема перші успіхи науки в розробленні принципових стратегій і нових технологій; поетапне розв'язання глобальних проблем сучасності; диференційоване визначення пріоритетів по країнах і регіонах світу; різке підвищення ефективності акцій міжнародних органів, суспільних рухів, незворотна тенденція зменшення воєнних витрат і вивільнення частини необхідних ресурсів тощо. Крім того, всі глобальні проблеми сучасності взаємопов'язані, та: розв'язання однієї з них послаблює напруженість в інших. Так, за розрахунками, одиниця засобів, ефективно вкладених у розв'язання демографічної проблеми, “економить” три одиниці в затратах на подолання екологічної кризи.

У просторовому відношенні глобальні проблеми людства теж пов'язані між собою, прояв якоїсь із них у будь-якому місці планети обов'язково викликає “ланцюгову реакцію”, наслідки якої можуть через деякий час проявитися за сотні та тисячі кілометрів від місця її виникнення. Через це проблеми Аральського моря, Чорнобиля або наступ пустелі в країнах Сахелю тощо не можна розглядати як локальні чи регіональні проблеми, що локалізуються в якомусь регіоні планети й не викликають негативних наслідків у просторі та часі.

На жаль, найдосконаліший науково-технічний апарат не може забезпечити правильних та ефективних рішень цих проблем, якщо не буде орієнтуватися на конкретну соціальну дійсність. Пошуки “меж росту”, що їх виконала група фахівців різних галузей на чолі з ученим Д. Медоузом, привели їх до думки про необхідність стримування подальшого розвитку виробництва, зростання чисельності населення тощо.

Глобалістика (*Globalistics*) – це система наукових знань про генезис і сучасний стан глобальних проблем, класифікацію цих проблем та обґрунтування практичних шляхів їхнього розв'язання.

Проблеми взаємовідносин людини і суспільства з природою і самих суспільних відносин класифікують як глобальні, якщо:

1. Вони мають загальносвітовий характер, тобто зачіпають інтереси всіх країн, народів і соціальних верств.
2. Нерозв'язання їх викликає регрес в умовах життя людей, у розвитку продуктивних сил, призводить до значних економічних і соціальних втрат, а у випадку їхнього загострення може загрожувати самому існуванню людської цивілізації.
3. Вони потребують невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих спільних зусиль світового товариства, тобто співробітництва в загальнопланетарному масштабі.

У науковій літературі існують різні класифікації глобальних проблем. Проте слід зазначити, що будь-яка наведена класифікація умовна, оскільки всі проблеми знаходяться в тісному взаємозв'язку, не мають чітких меж і переплітаються. Розглянемо кілька варіантів. У 80-х роках ХХ ст. російський вчений Ю.Гладковський класифікував і виділив досить цікавим способом основні положення глобалістики:

- найбільші “універсальні” проблеми політичного і соціально-економічного характеру із запобігання ядерній війні і збереження миру, забезпечення сталого розвитку світового співтовариства і підвищення рівня організованості та керованості ним;
- проблеми переважно природно-економічного характеру – екологічна, енергетична, сировинна, продовольча, Світового океану;
- проблеми переважно соціального характеру – демографічна, міжнаціональних відносин, кризи культури, моральності, дефіциту демократії й охорони здоров'я (а так само тероризму, якоюсь мірою);
- проблеми змішаного характеру, нерозв'язання яких нерідко призводить до масової загибелі людей – регіональні конфлікти, злочинність, технологічні аварії, стихійні лиха й ін.;
- проблеми суто наукового характеру – освоєння космосу, дослідження внутрішньої будови Землі, довгострокове прогнозування клімату тощо;
- “малі проблеми”, знов-таки “синтетичного характеру”, що супроводжують увесь розвиток людської цивілізації – бюрократія, егоцентризм тощо.

Так, існує така класифікація:

1. Інтерсоціальні проблеми – війна і мир, припинення гонки озброєнь, демілітаризація економіки, проблема подолання відсталості країн, що розвиваються, проблема розвитку людини, забезпечення її майбутнього.
2. Глобальні проблеми гуманітарного, культурно-етнічного характеру – демографічна проблема, подолання голоду, хвороб.
3. Глобальні проблеми у сфері взаємодії суспільства і природи – охорона навколишнього середовища, продовольча проблема.

Можна зустріти і таку класифікацію глобальних проблем існування людства, яка наведена нижче:

1. **Екологічні** – “озонова діра”, знищення лісів, “парниковий” ефект (глобальне потепління), забруднення навколишнього середовища (атмосфери, вод Світового океану, продуктів природи), стихійні лиха (тайфуни, цунамі, урагани, землетруси, повені, посуха), освоєння космосу і Світового океану.

2. **Економічні** – продовольча проблема, полюси розвитку: «ПІВДЕНЬ-ПІВНІЧ», проблема меж економічного зростання, виснаження ресурсів, економічний глобалізм.
3. **Соціальні** – демографічна проблема, проблема охорони здоров'я (рак, СНІД, туберкульоз, атипічна пневмонія тощо.), проблема рівня освіти, етнічні, конфесійні конфлікти.
4. **Політичні** – проблема війни і миру: можливість переростання локальних конфліктів у глобальні, небезпека ядерної війни; полюси протистояння, боротьба за сфери впливу (США – Європа – Росія – Азіатсько-Тихоокеанський регіон); різниця політичних систем (демократія, авторитаризм, тоталітаризм); тероризм (міжнародний, внутрішньополітичний, карний).
5. **Духовні** – деградація “масової культури”, девальвація моральних і духовних цінностей, втеча людей від реальності в світ ілюзій (наркоманія), зростання агресії, нервово-психічних захворювань через масову комп'ютеризацію, проблема відповідальності вчених за наслідки своїх відкриттів.

Глобальність означає не географічне поняття, а те, що подібні проблеми зачіпають інтереси всіх класів і верств населення, всіх країн і народів планети, впливають на всі сфери суспільного життя і відбиваються певною мірою на стані справ у всіх регіонах планети. За переліченими ознаками глобальні проблеми можна поділити на три сфери існування:

Перша сфера – проблеми у сфері взаємодії природи і суспільства (надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо, збереження навколишнього середовища, освоєння ресурсів Світового океану, оволодіння космічним простором). Виникла ситуація, коли з найбільшою гостротою виявилася суперечність між потребами людського суспільства в природних джерелах існування і можливостями природи задовольнити ці потреби. Тенденції та закономірності розвитку світових продуктивних сил сприяють як розширенню можливостей задоволення потреб людини в засобах існування, так і зростанню старих потреб та виникненню нових. Особливість переростання цих проблем у глобальні полягає в тому, що сьогодні, як ніколи раніше, споживання ресурсів, що відновлюються і не відновлюються, досягло величезних масштабів і характеризується тенденцією до подальшого зростання. Відносна обмеженість природних ресурсів призводить до необхідності пошуку радикальних рішень проблеми у світовому масштабі.

Друга сфера – проблеми суспільних взаємовідносин (відносини між державами різних економічних устроїв, подолання економічної відсталості багатьох країн світу, локальні, регіональні та міжнародні кризи тощо). Головну позицію серед них займає проблема

регіональних конфліктів (події в колишньому СРСР, колишній Югославії, на Близькому Сході тощо). На цьому фоні важливою залишається проблема відвертання загрози світової війни, у розв'язанні якої зацікавлені не тільки держави, що володіють ракетно-ядерним потенціалом, а й народи усїєї планети. Тільки спільними зусиллями можна відвернути загибель людської цивілізації.

Третя сфера – розвиток людини, забезпечення її майбутнього (проблеми пристосування сучасної людини до умов природного і соціального середовища, що змінюються під впливом НТП, питання сучасної урбанізації, боротьби з епідеміями і тяжкими захворюваннями (серцево-судинними, раком, СНІДом, атипичною пневмонією тощо)). Проблему людини та її майбутнього вчені розглядають як таку глобальну проблему, в якій концентруються і багаторазово підсилюються всі інші проблеми людського співжиття.

Класифікація глобальних проблем за сферами дії не означає їхньої відокремленості одна від одної, оскільки межі між сферами часто мають умовний характер, а окремі глобальні проблеми зумовлені процесами, що є результатом взаємодії, наприклад, не тільки природи і суспільства, а й взаємовідносин між державами. Так, продовольча криза в країнах, що розвиваються, є результатом не тільки їхнього внутрішнього розвитку, а й специфічного поділу праці у світовій системі господарства. Кожна глобальна проблема має свої форми суперечностей, диспропорцій та функціональної незбалансованості незалежно від сфери приналежності, а також є об'єктивною за своїм характером і має матеріальну основу. Процеси інтернаціоналізації господарського життя, науки, культури і політики визначають зростання взаємозв'язку окремих ланок світового господарства, взаємозалежності держав і тим самим становлять основу для можливості глобалізації окремих проблем людської цивілізації. При наявності суперечності між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом людства виникають об'єктивні причини для перетворення можливості глобалізації на її реальність, тобто появи глобальних проблем. Наприклад, розв'язавши коло великих проблем у сфері функціональних і прикладних досліджень, техніки і технологій, НТП водночас зумовив появу комплексу нових потреб, поставив нові завдання, які в умовах високого ступеня інтернаціоналізації господарського життя набули глобального характеру. З розвитком НТР гостро постала проблема охорони навколишнього середовища, невідкладного розв'язання потребус проблема сировинних джерел та ін.

Впливають на прояв та загострення глобальних проблем і реальні конкретно-історичні умови. Без урахування соціальних факторів, специфіки суспільного устрою окремих держав неможливо до кінця

з'ясувати суть і джерела цих проблем.

Історія питання викликає чимало суперечок: хтось вважає, що глобальні процеси почалися з епох великих географічних відкриттів, хтось – з Е.Канта, а хтось – із друкарства. Так, наприклад, можна навести приклад періодизації, яку пропонують учені А.Подберьозкін, Ю.Булатов.

Перший період (1945–1975 рр.) – перші передумови виникнення глобальних проблем чи початок процесу глобалізації. Друга світова війна стала, по суті справи, першою глобальною війною, в яку так чи інакше виявилися втягнені всі континенти. Відразу ж після війни була створена глобальна міжнародна організація – ООН. У ці ж роки почала руйнуватися колоніальна система, і виник комплекс соціально-економічних проблем незалежних держав, що розвиваються. Тоді ж процеси НТР, у т.ч. зв'язку та інформації, не тільки сформувалися, але і стали впливовим політичним і економічним фактором. Так, ще на початку 40-х років ХХ ст. В.І.Вернадський спрогнозував появу ноосфери як «сфери розуму», тобто появу принципово нового фактору, що впливає на розвиток людської цивілізації. Отже можна сказати, таким чином, що перший період формування глобальних процесів припав на третю чверть ХХ ст.

Другий період (1970–1990 рр.) можна охарактеризувати, як перехід процесів глобалізації у формально визнаний світовим співтовариством стан, коли “раптом” людство постало перед комплексом глобальних проблем, назвало їх і почало перші боязкі спроби їхнього вирішення, наприклад, у сфері міжнародної безпеки, допомоги країнам, що розвиваються, економічного і гуманітарного співробітництва.

Третій період глобалізації (з кінця 90-х років ХХ ст.) має істотні особливості. По-перше, досягнення НТР у сферах інформатики і зв'язку, розвитку міжнародних контактів, особливо бурхливий розвиток Internet, привели до створення глобального світового співтовариства, коли національні кордони все більше стають умовностями, оскільки збереження закритих, авторитарних суспільств, обмеження передачі знань, інформації і пересувань людей стають практично неможливими. Проте це вже не просто позитивне явище, але і проблема, а іноді – загроза національній ідентичності, тобто національній безпеці. По-друге, очевидне зростання впливу США – не тільки політичного, економічного, фінансового, але й інформаційного, технологічного, – усвідомлене прагнення використовувати цей вплив відповідно до національних інтересів і цінностей США, додає особливу специфіку всім без винятку глобальним проблемам. Позиція США, їхня роль у розв'язанні глобальних проблем стає в ряді випадків не просто важливою, а й

вирішальною. Очевидно, що далеко не завжди американські інтереси і цінності збігаються з інтересами інших країн. По-третє, багато націй і держав справедливо знайшли в процесах глобалізації явну загрозу своєму розвитку, навіть існуванню. У цілому ряді країн з'явилася заклопотаність правлячих кіл, сформувалися соціальні групи протидії процесам глобалізації. Іншими словами, відбулася серйозна переоцінка, коли ці процеси стали сприйматися, зокрема і винятково з негативними характеристиками.

Усвідомлення і дослідження процесів глобалізації, а тим більше вживання конкретних заходів, можуть і повинні бути суб'єктивний, навіть у рамках однієї нації і держави, а тим більше в міждержавних відносинах. У протилежному випадку світовому співтовариству, у т.ч. й Україні, буде нав'язано одне єдине уявлення, а також, природно, один набір практичних заходів і форм міжнародного співробітництва. Як приклад можна привести глобальні процеси, що відбуваються у світовій економіці. Далеко не завжди входження у світовий ринок обертається благом для тієї чи іншої країни. Світовий досвід підтверджує, що якщо країна покладається лише на експорт своїх природних ресурсів, то вона ризикує дуже швидко зіштовхнутися з такими проблемами: швидким виснаженням своїх природних багатств і виникненням спаду в економіці, нерівним розподілом одержуваного за рахунок ресурсоекспорту багатства, тобто збагаченням незначної меншості (насамперед закордонних інвесторів) при зубожінні більшості населення. Нарешті, найбільш тривожний симптом у нинішньому світовому економічному розвитку – це наявність колосальної незв'язаної грошової вільної маси, що обертається, тобто фіктивного капіталу. Зараз, навіть за самими консервативними оцінками, співвідношення цієї фіктивної маси до реального обороту товарів у світі досягло 100:1.

Отже, при аналізі глобальних проблем слід враховувати загальні закономірності історичного процесу, загальні тенденції розвитку продуктивних сил, впливу на них НТР, соціальні фактори. Глобальні проблеми людства стали важливим об'єктом міждисциплінарних досліджень, в яких беруть участь і суспільні, і природні, і технічні науки.

Вчені різних країн світу намагаються спрогнозувати подальший розвиток людства. Погляди науковців сповнені, з одного боку, оптимізму, а з іншого – песимізму щодо майбутнього людської цивілізації. Наведемо деякі результати цих спроб.

Песимістичний прогноз передбачає в недалекому майбутньому глобальні ресурсну, екологічну, продовольчу кризи та пропонує вихід, що полягає у скороченні населення та виробництва (*англійський учений Томас Мальтус*).

Оптимістичний прогноз: надра Землі, Світовий океан і космічний простір мають багато ще не розвіданих сировинних і енергетичних ресурсів; демографічний вибух не вічний; скорочення військових витрат і встановлення миру на Землі стануть життєвою необхідністю та реальністю, а отже, відкриється шлях до сталого економічного процвітання, і стане можливим соціальний і науково-технічний прогрес людства (*німецький учений Фріц Бааде*).

Нейтральний прогноз: неможливо з впевненістю сказати, чи призведуть глобальні тенденції до жахливих катастроф чи будуть попереджені дивовижними досягненнями людської пристосованості (*американський учений Пол Кеннеді*).

Свого часу був підготовлений довгостроковий прогноз тенденцій глобального розвитку в перспективі.

Основні висновки документа: в недалекому майбутньому глобальні проблеми можуть набути загрозливих розмірів; після 2000 р. потенціал планети для підтримки життя людини може бути вичерпаний протягом життя лише кількох поколінь; для зміни цих тенденцій і послаблення їхньої гостроти потрібні рішучі нові ініціативи в усьому світі; необхідні зміни не під силу будь-якій окремій країні світу; вони можуть бути лише результатом безпрецедентної глобальної співпраці.

За даними Worldwatch Institute (Вашингтон, США), з 1970 по 1990 р. світ втратив майже 200 млн. га лісів, площа пустель збільшилася приблизно на 120 млн. га, знищено 180 млрд. т. орного шару сільськогосподарських угідь, населення Землі збільшилося за цей час на 1,6 млрд. осіб. До 2030 р. народонаселення світу може сягнути 10 млрд. осіб. Для підтримки життєвих стандартів потрібно буде збільшити сільськогосподарське виробництво в 4 рази, а виробництво енергії – в 6 разів. При існуючих тенденціях екологічна катастрофа стане неминучою протягом життя 2-3 поколінь. За прогнозами, підвищення середньорічної температури внаслідок парникового ефекту може досягнути в другій половині XXI ст. – 2,6–5,8 °С.

Життя на Землі під загрозою. Разом із тим необхідні рішення і дії відкладаються, збільшуючи ціну, яку доведеться платити за це майбутнім поколінням. Про те, яке значення має фактор часу, свідчить один лише приклад. За прогнозами демографів, чисельність світового населення з часом повинна стабілізуватися, але для цього потрібно досягти зменшення середнього коефіцієнта народжуваності. Якщо коефіцієнт 2,1 буде досягнутий до 2025 р., то світове населення стабілізується на рівні 11 млрд. осіб, якщо до 2050 р., то населення збільшиться до 17 млрд. осіб.

Ключ до розв'язання глобальних проблем – у підвищенні рівня

організованості та керованості світової системи та її цілісності. Існуюча міжнародна економічна система, заснована на змінному співвідношенні сил держав-націй та їхніх союзів, переживає кризу. Функціональна цілісність і взаємозалежність світу, що виникла під впливом глобальних інтеграційних процесів, вступає в чимраз більше протиріччя з політичною фрагментацією міжнародної системи держав-націй. Під *нацією* розуміють не етнічну приналежність, не національність, а народ як політично організовану спільноту, тобто державу. Зараз у світі спостерігається тенденція до утворення нових держав. Якщо так буде продовжуватися, то, на думку експертів, кількість самостійних держав може збільшитися з 190 до 300. Такий процес сприяє посиленню конфліктності міжнародних відносин загалом і МЄВ зокрема.

Національні інтереси вступають дедалі більше протиріччя з новими глобальними реальностями. Тенденція до дроблення існуючих державних утворень за етнічною ознакою здатна привести всю міжнародну систему в стан хаосу. Криза міжнародної системи держав-націй поглиблюється суперечливими наслідками модернізації. Для більшості країн, втягнутих у процес модернізації під впливом зовнішніх факторів, цей шлях виявляється болісним і важким. Прірва між наддержавами і малорозвинутими країнами поглиблюється, оскільки в умовах технологічної революції перші просуваються вперед швидше, ніж здатні модернізуватися другі. Неминуче у процесі модернізації зіткнення різних, іноді важко сумісних культур, викликає напругу як між різними суспільствами, так і всередині них, створюючи умови для конфліктів. Після 1945 р. у світі відбулося більше ніж 100 великих військових конфліктів, в яких загинуло близько 20 млн. осіб. Наддержави принаймні 16 разів погрожували застосуванням ядерної зброї. З припиненням “холодної війни” світ став менш загрозливим, але одночасно і менш стабільним та передбачуваним. Тенденція до виникнення локальних конфліктів постійно зростає. У середньому за рік на Землі відбувається близько 40 війн.

Проблеми світового співтовариства неможливо розв'язати частинами – вони потребують комплексного підходу. Неузгоджені дії виявляються не тільки малоефективними, але в окремих випадках і контрпродуктивними. А локальні рішення можуть викликати посилення нестабільності у світі. У теперішньому вигляді система міжнародних інститутів надто громіздка та недостатньо дійова. В умовах, коли фактор часу набуває вирішального значення, прийняття необхідних рішень надовго зволікається внаслідок нескінченних обговорень, узгоджень, ратифікаційних процедур. Велика кількість міжнародних діалогів і переговорів різко контрастує з мізерними поки

що практичними результатами майже у всіх сферах.

У більшості випадків управління економікою в окремо взятих державах визначає розв'язання багатьох загальних і однотипних проблем у рамках усїєї сукупності країн світу як цілісної, складної, динамічної і багатофункціональної системи.

У праці Германа Кана (відомого американського соціолога та економіста) та його співавторів викладені два діаметрально протилежних варіанти перспективи світової економіки.

Перший варіант передбачає, що реалістична перспектива розвитку світового співтовариства може бути схарактеризована в 1776, 1976 і в 2176 роках, відповідно, такими параметрами:

- населення земної кулі – 750 млн. осіб, 4,1 млрд. осіб, 15-30 млрд. осіб;
- валовий світовий продукт на душу населення – 200, 1300 і 20 тис. доларів США;
- валовий світовий продукт – 150 млрд., 5,5 трлн., 300 трлн. доларів США.

Існує думка, що в наступні 100 років у світі, що розвивається, матеріальні потреби можуть задовольнятися легко. Найбільш розвинуті країни створять суперіндустріальні і постіндустріальні економіки, а за ними невдовзі піде решта країн світу. Вважається, що світове співтовариство поки що в силах попередити можливу майбутню катастрофу.

Із розвитком науки та техніки ресурси скоріше збільшуються, ніж залишаються незмінними: життєво необхідно мати більше техніки і капіталу; процедура прийняття рішень досягне, ймовірно, рівня, який відповідає обставинам; буде достатньо ресурсів за помірними цінами; зростання населення втратить нинішній експоненціальний характер і стабілізується природно; нинішні показники абсолютного зубожіння будуть майже всюди зменшуватися.

Важливими подіями в історії людства стали революція в сільському господарстві, яка почалася на Близькому Сході приблизно 10 тисяч років тому, і промислова революція в Голландії та Англії близько 200 років тому. Значною мірою, як і революція в сільському господарстві, промислова революція отримала розповсюдження по всьому світу, викликаючи постійні зміни в способі життя. Однак цей другий революційний процес, мабуть, вимагатиме для свого завершення не 10 тисяч років, а десь через 400 років з'явиться, очевидно, суперіндустріальна економіка, яка повністю задовольнить нове суспільство. Згідно із цим поглядом, довгострокова перспектива виявляється цілком задовільною.

Другий варіант передбачає, що чисельність населення з часом зростатиме швидше, ніж його забезпечення продовольством. При

цьому різко скоротяться доходи від капіталовкладень, а подальший промисловий розвиток прискорить загибель людства. Підкреслюється неможливість забезпечити життя на Землі для 10 або 20 млрд. осіб.

У документах Світового банку реконструкції та розвитку зазначається, що в перспективі глобальні зміни будуть залежати від низки факторів. До них відносять зростання обсягів міжнародної торгівлі, політику провідних індустріальних країн, стан світових ринків капіталу та інші. У будь-якому випадку простежується невизначеність у розвитку міжнародних економічних відносин на перспективу.

Для того щоб сформувавши думку про перспективу економічного зростання країн, що розвиваються, необхідно безпосередньо або опосередковано зробити висновки стосовно кожного вищезазначеного фактору. Навіть не потрібно робити глибокого аналізу, щоб стверджувати, що економічна гнучкість завжди буде додатковим позитивним фактором. Безперечно, найкращі шанси на успіх матимуть країни, які зуміють пристосуватися до будь-якого з можливих варіантів розвитку подій.

Отже, кожна глобальна проблема об'єктивна за своїм характером і має матеріальну основу, і тому особлива увага повинна приділятися економічним аспектам глобальних проблем.

НТП та глобальні проблеми людства. Сьогодні ведеться дискусія на дуже актуальну тему про неоднозначний вплив НТП на існування глобальних проблем сучасності в умовах посилення процесів глобалізації світової економіки. При цьому проглядаються два основних підходи до цієї об'єктивної тенденції, зумовленої в першу чергу активним процесом НТП в останні десятиліття. Процеси, що нині відбуваються, часто називають також *«технологічною революцією»*. З одного боку, висловлюються думки про те, що глобалізація та супутня їй модернізація несуть із собою загальний прогрес і процвітання, а також приведуть до утвердження у світі «західних» культурних, моральних та інших цінностей.

Однак із таким оптимістичним прогнозом не погоджуються багато вчених і політичних аналітиків, які вважають подібні судження не просто поверховими, а й такими, що вводять в оману, а тому є небезпечними. Наприклад, добре відомий у США журнал «Nation», досліджуючи проблему глобалізації, зокрема її тіньовий бік, зазначає: *«Глобалізація – це головне політичне явище наших днів, що веде до вишкнення нових фундаментальних нерівностей, зниження зарплати, погіршення природного середовища, підриву стандартів у сфері прав людини, в міру того як регіони і держави змагаються між собою за інвестиції з боку корпорацій»*. Теза про збільшення соціальної нерівності підкріплюється посиланням на дані Бюро статистики США,

згідно з якими розрив між багатими і бідними в цій країні досяг максимальної величини. За розрахунками американських економістів, у нинішніх умовах лише незначна меншість (близько 20%) населення тією чи іншою мірою може виграти або зберегти соціальний статус у процесі реалізації технологічної революції, а переважна більшість ризикує виявитися за межами "прогресу", причому біля третини вже відчуло на собі подібний негативний ефект. Ці підрахунки, однак, стосуються лише розвинутих країн, у той час як у державах, що розвиваються, з їхнім швидким зростанням населення співвідношення "заможних" і "незаможних" може виявитися ще більш несприятливим, а отже, проблема ще більше загостритися.

У другій половині ХХ ст. наука зробила різкий стрибок уперед. Звідси – небачений в історії технічний та індустріальний прогрес людства. Але саме глобальний технічний прогрес породив глобальні негативні наслідки (різке і не завжди виправдане збільшення витрат природних ресурсів, у т.ч. невідновлюваних, що стало причиною тиску на природний потенціал планети; негативний антропогенний вплив на природне середовище; швидке демографічне зростання, що не супроводжується відповідним збільшенням продовольчої бази; різний рівень розвитку країн; постійне вдосконалювання у виробництві зброї тощо).

Усе це привернуло увагу до глобальних проблем не тільки політики, але і науки. Сам термін "глобалістика" ввійшов у науковий побут на межі 60–70-х років ХХ ст., коли міжнародний резонанс викликали перші доповіді Римського клубу (міжнародна організація заснована з метою дослідження розвитку людини в період НТР), в яких пильна увага приділялася глобальним проблемам сучасності, розв'язання яких вимагає спільних і невідкладних зусиль усіх держав і народів.

Римський клуб (*Club of Rome*) – це міжнародна неурядова наукова організація, яка об'єднує вчених, політичних і суспільних діячів багатьох країн. Діяльність Римського клубу спрямована на розробку тактики і стратегії розв'язання глобальних проблем. Римський клуб створений у 1968 р. італійським економістом А.Печчеї.

Двоїсте ставлення до НТП зумовлене тим, що з одного боку, НТП розглядається як набір інструментів, необхідних для розв'язання глобальних проблем сучасності, а з іншого – як причина появи цих самих проблем. У цьому аспекті особливого значення в умовах глобалізації набуває створення нового наукового світогляду – фундаменту науки про те, як робити відкриття, інформації про створення методів пошуку та вивчення невідомих сил природи, використання яких – запорука розв'язання глобальних проблем сучасності і відповідно майбутнього розквіту людства.

Усі або майже всі відомі катаклізми в долі людства породжені невідповідністю темпів зростання чисельності населення і темпів зростання виробництва матеріальних благ, необхідних для існування людей. Саме тому через кожні 40–50 років у житті людства настають періоди значної нестачі засобів існування, і кожний раз виникає кризова ситуація, яка вимагає для свого розв'язання революційного (стрибокподібного) збільшення виробництва матеріальних благ.

Дві життєво важливі сфери суспільної діяльності людей, – сфера розподілу матеріальних благ і сфера виробництва матеріальних благ – відіграють визначну роль у розв'язанні кризових ситуацій. Шлях виходу з матеріальної кризи – здійснення НТР, шлях, коли різке збільшення виробництва матеріальних цінностей стає можливим за рахунок створення й використання більш ефективних принципово нових технологій виробництва матеріальних благ.

Науково-технічна революція (НТР) – це докорінний, якісний переворот у продуктивних силах, який ґрунтується на перетворенні науки у продуктивну силу суспільства.

Це мирний шлях розвитку добробуту людського суспільства і здійснюється він, головним чином, представниками сфери виробництва матеріальних благ.

Слід відзначити, що сфера виробництва матеріальних благ містить у собі дві нерозривно пов'язані між собою галузі людської діяльності, перша з них називається наукою (її головна мета – інформаційне забезпечення виробництва матеріальних благ), друга галузь – власне виробництво матеріальних благ (його головна мета – випуск необхідного обсягу засобів існування людства). Сучасне виробництво цілковито базується на досягненнях науки. Усі відомі старі і нові засоби виробництва матеріальних благ, усі необхідні для цього технічні пристрої розроблені представниками науки. Нові матеріали, нові конструкції, нові види матеріальних благ – усе це спочатку створюється наукою, а потім тиражується виробництвом.

Представників науки називають вченими і поділяють за родом наукових занять на дві групи:

1. Учені-фундаменталісти, головна мета діяльності яких полягає в розвитку фундаментальної бази знань, це, передовсім, пошук фундаментальних законів співіснування і законів зміни різних форм матерії і створення фундаментальних методів пошуку невідомих форм матерії (матеріалів) і методів вивчення їхніх властивостей.

2. Друга, найбільш велика група, складається із вчених, які представляють технічні науки, головна мета яких – розв'язання сучасних прикладних задач з удосконалення виробництва матеріальних благ, – реалізується ними у вигляді високопродуктивних винаходів, через створення нових високоякісних матеріалів,

швидкодiючого технологiчного обладнання i нових бiльш ефективних технологiй виробництва матерiальних благ.

Для досягнення своїх цiлей представники технiчних наук використовують i розвивають результати, отриманi вченими-фундаменталiстами. Останнє зумовлено тим, що творцям фундаментальних методiв пошуку i дослiдження невідомих форм матерiї, звичайно, вдається випробувати свої результати на якомусь окремому класi хiмiчних сполучень, а застосування цих методiв до iнших класiв речовин вимагає створення спецiального наукового обладнання i великої додаткової iнформацiї щодо властивостей матерiалiв, яка ще не отримана людством.

Историчний аспект. На початку ХХ ст. у багатьох краiнах набрала сили матерiальна криза, викликана нестачею засобiв iснування для зростаючого населення Землi, загострилися соцiальнi проблеми. Людство спробувало знайти вихiд з цiєї кризи звичним шляхом – через вiйськовий перерозподiл власностi на сировиннi ресурси. Вiйна, розпочата в Азiї, перекотилася в Європу та на iншi континенти i стала Першою свiтовою вiвною, в результатi якої загинуло десятки мiльйонiв людей, а економiка ряду краiн, у т.ч. Нiмеччини та Росiї, була практично повнiстю зруйнована, що призвело до соцiальних революцiй у цих краiнах, проте це не розв'язало вихiдних проблем. I свiт почав швидко готуватися до наступної вiйни, використовуючи всi науковi досягнення. У зв'язку з цими вiйськовими приготуваннями НТР початку ХХ ст. розвивалася достатньо однобiчно, будучи повнiстю спрямованою на створення бiльш сучасної вiйськової технiки. Виникли i стрiмко набирали силу такi галузi промисловостi, як вiйськове лiтакобудування, танкобудування, мотобудування, виробництво спецiальних сталей, вiйськових засобiв зв'язку. Iнтенсивно будувалися новi електростанцiї i лiнii електропередач, електрична енергiя ставала головним видом енергiї, яка використовувалася промисловiстю. Активно проводилися пошуки нових засобiв виявлення i виробництва штучних матерiалiв iз заданими технiчними властивостями.

Але наприкiнцi 30-х рокiв ХХ ст. почалася Друга свiтова вiйна, яка закинчилася в 1945 р. новим перерозподiлом свiту. Європi та Азiї були необхіднi великi матерiальнi та енергетичнi витрати на вiдновлювальнi роботи, але свiтова гонка озброєнь продовжувалося. У рядi держав уже створенi та вдосконаленi виробництва найновiшої ядерної зброї масового ураження, створенi засоби їхньої доставки – мiжконтинентальнi ракети.

Здiйснення *глобальної науково-технiчної революцiї (ГНТР)* у ХХ ст. дозволило людству пiднятися на новий, матерiально бiльш забезпечений рiвень iснування та, як наслiдок цього пiдйому, в

соціалній сфері виникли й отримали розвиток більш гуманні способи розподілу матеріальних благ, які виробляються суспільством. Але наприкінці ХХ ст. темпи зростання населення Землі стали випереджати темпи зростання матеріальної бази існування людства. Знову загострюється матеріальна криза і пов'язані з нею соціальні і політичні проблеми, і знову людство стоїть перед вибором шляху в майбутнє: починати третю світову війну чи мирним шляхом через здійснення нової ГНТР вийти з матеріальної кризи.

Увесь досвід новітньої історії свідчить про те, що сучасні війни несуть людству тільки горе, руйнування і знищення матеріальної бази його існування, що єдиним реальним виходом із матеріальних криз і пов'язаних із ними проблем є здійснення нових НТР, що тільки НТР забезпечують зростання матеріального добробуту людства. Слід зазначити, що НТР не народжуються самі по собі. Це завжди результат цілеспрямованої праці багатьох людей, а на інтуїтивному розумінні мети – результат творчої праці багатьох поколінь. Якщо розглядати розвиток ГНТР у часі, то неважко помітити, що періоду кожної ГНТР завжди передує період її підготовки, під час якого будуватиметься фундаментальна наукова база майбутньої ГНТР, створюються ключові винаходи і технології, без яких неможливе здійснення ГНТР.

Наявний історичний досвід показує, що в основі кожної ГНТР лежать нові фундаментальні знання, які містять необхідні для здійснення ГНТР елементи, перераховані нижче:

1. Новий для даного часу, конкретний науковий світогляд.
2. Нові фундаментальні відкриття у сфері взаємодії матеріальних форм.
3. Нові більш потужні керовані джерела енергії.
4. Фундаментальні винаходи, побудовані на використанні нових відкриттів.
5. Новий метод пошуку необхідних матеріалів і технологій їхнього виробництва.
6. Принципово нові технології виробництва матеріальних благ. У період реалізації ГНТР на базі отриманого нового знання інженери-виробники створюють оптимальні технологічні процеси, нове технологічне обладнання і системи управління матеріальними та енергетичними потоками, використання яких дає трудовим колективам можливість різко збільшити кількість і обсяг матеріальних благ, що виробляються, і тим самим розв'язати проблеми, зумовлені нестачею цих матеріальних благ, тобто вирішити всі основні проблеми матеріальної кризи.
7. Історія свідчить, що кожна ГНТР має обмежені можливості вдосконалення матеріальних благ. Тому завжди настає час, коли

темпи зростання потреб населення починають випереджати темпи виробництва необхідних людству засобів існування. Так починає розвиватися чергова матеріальна криза і виникають супутні їй соціальні та інші нерозв'язані на цьому етапі проблеми.

Для порятунку людства є один шлях – шлях здійснення ГНТР, яка забезпечить стрімкий розвиток виробництва матеріальних благ і створення матеріальної бази безбідного існування 15-тимільярдного населення Землі в XXI ст. Усі головні наукові передумови, необхідні для здійснення ГНТР, вже створені. Вироблений новий науковий світогляд, який забезпечує багатократне збільшення інформаційного поля у всіх галузях фундаментальних і прикладних знань. Встановлено, що проблема матеріального забезпечення існування людства в XXI ст. може бути вирішена тільки одним шляхом – шляхом повсюдного використання високоякісних багатокомпонентних матеріалів. Людство може вийти на мирний шлях свого розвитку і позбутися всіх матеріальних проблем свого існування в XXI ст., якщо зуміє здійснити ГНТР. Передовсім потрібно створити інформаційну базу принципово нових фундаментальних наукових розробок, потрібно здійснити організацію комплексу міжнародних науково-дослідних інститутів, спрямованих на розв'язання глобальних проблем існування і розвитку людства, таких, наприклад, як Міжнародний інститут технологій високоякісних матеріалів, Інститут фундаментальних сил природи, Інститут нових енергетичних джерел тощо, які мають свої лабораторії і дочірні інститути у всіх країнах і підтримуються цільовими урядовими програмами цих країн.

Наявність і праця подібної міжнародної науково-дослідної структури могли б у всі часи давати людству випереджаюче інформаційне науково-технічне забезпечення виробництва матеріальних благ, що дозволило б цьому виробництву мати завжди обсяги випуску матеріальних благ, які вимагаються життям, і цими результатами назавжди була б усунена проблема матеріальних криз у загальнолюдському масштабі і, відповідно, назавжди відпала б необхідність воювати за перерозподіл матеріальних ресурсів Землі.

Структурний аналіз основних глобальних проблем. На виникнення глобальних проблем уперше звернули увагу західні вчені в 60-х роках XX ст. Так, Р.Фолк, О.Тоффлер, Д.Медоуз, Дж.Форрестер, Р.Хейлбронер до глобальних проблем відносять досить вузьке коло питань – перенаселення планети, порушення екологічної рівноваги, виснаження ресурсів. Такі вчені, як В.Леонтьєв, Е.Пестель, Я.Тінберген, визнаючи наявність багатьох глобальних проблем, найголовнішою вважають економічну відсталість країн, що розвиваються. Г.Кан, Дж.Фелпс стверджують, що перед людством стоїть близько 20 глобальних проблем, 9 з яких –

найголовніші.

Отже, доводиться констатувати, що одні вчені на Заході довільно звужують коло глобальних проблем, зводячи всю їхню багатоманітність до 2-3 інші вдаються до протилежних крайнощів, відносячи до них проблеми, які не мають нічого спільного зі світовими процесами, а стосуються тільки певних країн або окремих соціальних груп. Взагалі кількість глобальних проблем варіює в дуже широких межах: від, приблизно, десяти до сорока і більше. Усе це зумовлює необхідність докладної характеристики глобальних проблем сучасності. Розглянемо більш детально основні глобальні проблеми сучасності.

Екологічні проблеми. Актуальність проблеми взаємодії людини і суспільства з навколишнім природним середовищем важко переоцінити. У наш час вона набула якісно нового характеру, тому що змінилася сама суть екологічних криз: тепер вони є результатом не стихійних лих, як це було раніше, а господарської діяльності людини. І якщо раніше забруднення навколишнього середовища мало локальний характер, то тепер воно не обмежується окремими державами, а поширюється на всю планету.

Екологічний стан нашої планети з другої половини ХХ ст. можна вважати катастрофічним. Сформовані у вигляді суспільств споживання, соціально-економічні структури як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, виснажують і забруднюють біосферу, формують *"технократичну"* людину, яка за будь-яку ціну прагне підкорити собі природу. Не задумуючись про майбутнє і намагаючись здійснити свої найближчі цілі, людина вже зараз зазнає наслідків, яких не очікувала та які здатні перекреслити всі досягнуті нею позитивні результати соціально-економічного розвитку і змін навколишнього середовища. Особливо це стосується розвинутих країн і виявляється у вигляді:

- нагромадження промислових, сільськогосподарських, побутових відходів у кількостях, що порушують природні процеси;
- порушення теплового режиму природного середовища;
- використання матеріалів і продуктів, що містять шкідливі та токсичні речовини;
- забруднення навколишнього середовища різними видами шумів, вібрацій, випромінювань;
- розробки родовищ корисних копалин без своєчасного відновлення і рекультивациі земель;
- порушення лісових масивів при низьких темпах їхнього відновлення;
- скорочення орних земель;
- знищення окремих видів тваринного і рослинного світу;

➤ деградації людської особистості.

Зокрема, через нераціональне використання земельного фонду, на 23 млрд. тонн щорічно виснажується ґрунт. *«Природа створює один сантиметр чорнозему приблизно за 300 років, а людство експлуатує це багатство зі швидкістю одного сантиметра в три роки, омертвляючи землю засоленням ґрунту, хімією і т.п.»*

Вирубка лісових масивів на значних площах призводить до ерозії ґрунтів. Причини дуже прості: в країнах, що розвиваються, деревина використовується як паливо; крім того, також потрібні додаткові площі для сільськогосподарської експлуатації. Особливо це стосується афро-азіатського регіону і Латинської Америки. Складається коло залежності, коли нагальні завдання в розв'язанні продовольчої та енергетичної проблем в умовах екстенсивних методів господарювання штовхають на вирубку лісових масивів, а це у свою чергу веде до деградації ґрунтів, що обертається втратою посівних площ і неможливістю виконувати споконвічні завдання. Але ж це – одна з найбільших загроз нормальному стабільному існуванню й окремо взятих держав, і всього світового співтовариства.

Через вирубку лісів поступово порушується екологічний баланс. Це виявляється у формі порушення гідрологічного циклу і зменшення надходження кисню в атмосферу.

Приклад. Найбільш яскравий приклад – район ріки Амазонки (в Бразилії). Він є найвологішим регіоном планети з найбільшими запасами прісної води, якої на Землі всього 3% від загальних водних запасів. І якщо не припиниться знищення цих лісів (загублена вже чверть їх), то клімат стане сухим. *“А втрата цих лісів як щорічного джерела 50% світового виробництва кисню була б рівнозначна глобальному екологічному шоку”.* Тропічні ліси – головний постачальник кисню на нашій планеті. За підрахунками вчених, якщо буде продовжуватися їхнє хижацьке розгарбування, до середини XXI ст. у Південній Америці та Африці тропіків може взагалі не залишитися. Складаючи лише 7% від земної поверхні, вони є середовищем проживання приблизно 50% усіх представників флори і фауни. Тому разом із тропіками загинуть сотні тисяч видів тварин і рослин, які складають унікальний генофонд життя на планеті, невід’ємну частину екосистеми, що забезпечує процеси її самоорганізації.

Гостро стоїть питання опустелення територій країн, що розвиваються. Це відбувається через скорочення термінів, обов’язкових для відтворення родючого шару, внаслідок чого земля виснажується. Відбувається руйнування традиційних соціальних

структур – густина населення зростає і сільське господарство не встигає перебудуватися на більш ефективну систему господарювання. І в результаті застосування сучасних засобів виробництва в сільському господарстві посушливих і напівпосушливих зон для максимізації доходу – цінні землі перетворюються в пустелі.

Іншою важливою проблемою є пошкодження озонового шару. Особливо це стосується густонаселених територій Європи і Північної Америки, тому що саме там у навколишнє середовище з найбільшою інтенсивністю надходять відходи виробничої і побутової діяльності людини. Якщо не зупинити наростаючу тенденцію забруднення навколишнього середовища, то може відбутися глобальна екологічна катастрофа, пов'язана з потеплінням клімату на Землі.

В Україні сьогодні, в період розвитку ринкових відносин і створення багатоукладної економіки, на фоні того, що багато речей приходится починати з нуля через порушені міжнародні і внутрішні зв'язки, фінансування природоохоронних заходів ще більш обмежене, ніж раніше. Законодавча база не побудована так, щоб підприємства були зацікавлені в проведенні цих заходів, а виконавчі органи влади відчували свою відповідальність за забезпечення екологічної безпеки. Тут необхідно згадати і про низький рівень екологічного виховання нашого населення, що здебільшого виховано в дусі технократичного підходу до взаємозв'язку суспільства і природи.

Проте Україна, як частина світового співтовариства, зобов'язана проводити природоохоронні заходи в належному обсязі, не виконувати свої соціальні та економічні завдання на шкоду екологічним. Відомо, які важкі наслідки мала аварія на Чорнобильській АЕС для багатьох країн світу. З економічного погляду набагато раціональніше було б попереджати подібні речі, ніж розплачуватися за їхні наслідки.

Різке погіршення якості навколишнього природного середовища (забруднення повітря, рік, озер, морів, забруднення відходами і сміттям великих територій, збідніння багатьох природних компонентів і видового складу тваринного і рослинного світу, деградація ґрунтів тощо), порушення цілісності природи – усі ці процеси зачепили переважну більшість країн. Неприятливий вплив людської діяльності поширився на всі головні структурні підрозділи екосфери нашої планети – біосферу, атмосферу, гідросферу, літосферу. Тепер якісно новий аспект екопроблеми: якщо раніше відбувалося видове збідніння “дикої” природи, природних ландшафтів, то тепер до цього додалося й інтенсивне та небезпечне забруднення навколишнього середовища й нераціональне використання первинних природних ресурсів (біологічне, хімічне і фізичне забруднення, випробування ядерної зброї). Зараз проблема взаємодії

людини і природи набагато тісніше та органічніше переплітається з господарським розвитком. З економічної точки зору новий, розширений зміст екологічної проблеми означає ускладнення доступу до широкого кола різноманітних і часом нічим не замінних природних ресурсів і в деяких випадках – появу продуктивних сил, що лімітують розвиток у результаті застосування застарілих, не відповідних новим екологічним вимогам методів забезпечення їхнього поступального руху.

Світовий океан. До глобальних проблем треба віднести і проблему освоєння Світового океану як джерела біологічних, харчових ресурсів і багатьох важливих видів мінеральної сировини. Завдання полягає в тому, щоб, не завдаючи збитку природному середовищу Океану, освоїти і поставити його на службу людству.

Проблема використання Світового океану – це глобальна проблема, яка полягає в тому, що з розгортанням господарської діяльності та освоєнням нових морських транспортних шляхів води Світового океану дедалі більше забруднюються зі шкідливими наслідками для всього живого.

Світовий океан визначає обличчя нашої біосфери: велика маса його вод формує клімат планети, є джерелом атмосферних опадів. Більше половини кисню надходить в атмосферу з вод Світового океану. Океан – унікальний регулятор кількості вуглекислоти в атмосфері, здатний поглинати її надлишок. У Світовому океані щорічно виловлюють близько 70 млн. тонн риби та інших морепродуктів, що становить 1% світового виробництва продовольства та 15% тваринних білків, які споживає людина. Морські водорості використовуються як сировина для харчової і фармацевтичної промисловості. Морські котики, тюлені і нерпи дають цінне хутро, яке користується великим попитом на світовому ринку. Щорічно на шельфах Світового океану видобувається близько 700 млн. тонн нафти і 300 млрд. м³ газу, що становить 25% загального видобутку нафти і газу у відповідних країнах. Океани світу – джерело урану, проте його видобуток до цього часу був справою достатньо дорогою. Багатства морів використовуються також для промислового отримання прісної води.

Екологічні проблеми Світового океану зумовлюються і “навантаженням” на прибережні райони, і безпосередньо – на екосистеми морів. “Зсувом до моря” називають глобальний процес притягнення до морських берегів різноманітної економічної діяльності, а отже, й населення. Багато галузей індустрії були “морськими” споконвіку (рибоконсервна промисловість, кольорова металургія на імпортній сировині, суднобудування і галузі, які його обслуговують), але куди більші й вагоміші ті, що добавилися в

останні десятиріччя, – велика переробка нафти і нафтохімія, “приморська” чорна металургія (пов’язана з масовим переходом на імпорту руду – дешеву та якісну, яка постачається великими рудовозами), цілий ряд галузей, які експортують свою продукцію морем (включаючи автомобільні заводи Японії).

У підсумку в прибережних районах склалися потужні портово-промислові комплекси. Намітився і “зеув до моря” населення – за останні 40 років частка приморських районів у населенні Землі збільшилася з 30-35 до 40-45%. Лише в агломераціях тут жило 617 млн. осіб (1980 р.), а в 2000 р. – 1 млрд. осіб. Показово, що майже всі найбільші мегаполіси світу сформувалися на побережжі: Босваш (Бостон – Вашингтон) і Каліфорнійський у США, “Тихоокеанський пояс” в Японії.

Океан розглядається як дарове звалище відходів – антропогенний “стік” уже став набагато більше природного: по свинцю його частка 92%, по нафті – більше 90%, а по ртуті – 70%. Тільки нафтове забруднення Світового океану оцінюється від 3-15 млн. тонн на рік, причому більша частина його припадає на забруднення суші.

У світовій статистиці головним забруднювачем Світового океану вважається нафта (майже половину (44%), яку приносять в океан ріки і стічні води розташованих на морських берегах підприємств і міст), друге місце належить морському флоту.

Для порівняння: з усіх танкерів, які зазнали аварії за 1995 р., вилилося всього лише 320 тис. тонн нафти. За останні 30 років, починаючи з 1964 р., пробурено приблизно 2000 свердловин у Світовому океані, з них тільки в Північному морі 1000 і 350 промислових свердловин обладнано. Через незначні витоки щорічно втрачається 0,1 млн. тонн нафти. Зі стоками промисловості щорічно потрапляє 0,5 млн. тонн нафти. Природно, що найбільш сильно забруднення проявляються в прибережних районах, на шельфі, куди скидається особливо багато відходів (у США – понад 50 млн. тонн на рік) і потрапляють усі забруднення, які виносяться річками із внутрішніх районів. У Північне море, наприклад, потрапляє 90 млн. тонн відходів, причому особливо небезпечна ситуація створюється в гирлах рік: забруднюючий “шлейф” Рейну простежується протягом усього датсько-німецького побережжя, досягаючи на сході Скагеррака.

Північне море зазнає найбільш концентрованого впливу багатьох факторів забруднення – скид промислових відходів, постійне забруднення від танкерів і бурових платформ, скид радіоактивних відходів від АЕС Великобританії. Усе це особливо небезпечно, враховуючи високу біопродуктивність (50 кг риби з гектара при середньому улові у Світовому океані 2 кг з га). У гирлі Емса

(Німеччина) в 80-ті роки ХХ ст. частка хворих риб і вугрів досягала 60%. Особливо сильно проявилось забруднення Світового океану біля берегів Японії – нова хвороба “мінамата” була наслідком ртутного забруднення: бухта Токіо належить до максимально забруднених акваторій світу. В середині 1980-х років багатократно закривалися для відпочиваючих пляжі Італії, лише південніше Ліворно було виявлено 26 “заражених зон”. Більшу небезпеку для відкритого океану становлять катастрофи танкерів і ще більшу – атомних підводних човнів.

Танкери під “дешевим прапором” – типовий випадок. Одна з перших великих катастроф на морі – це катастрофа танкера “Торрі каньон” (1960-ті роки), який він був американською власністю, але ходив під ліберійським прапором і керувався українськими та італійськими моряками. Результатом був великий розлив нафти в Ла-Манші та забруднення британського і французького берегів.

Катастрофа супертанкера “Ексон Валдіз” поблизу Південної Аляски була одною з рекордних у минулому сторіччі (1990 р.). Танкер мав на борту 150 тис. тонн нафти, а після катастрофи нафтова пляма протягнулась на 2000 км уздовж узбережжя, і це мало незворотні наслідки – загинуло понад 500 тис. птахів, а в 1994 р. рибалки Аляски висунули позов компанії “Ексон” на 1,2 млрд. доларів США, хоча вона вже потратила на виплату компенсації понад 3 млрд. доларів. Особливо небезпечним районом стало Середземне море, через яке проходить вантажопотік у 250 млн. тонн нафти, хоча площа всього басейну лише 1% Світового океану. І наступні катастрофи танкерів підтвердили цю небезпеку.

Усе це свідчить про зростаючу конфліктність використання Світового океану – розвиток видобувної промисловості на шельфі і широкий скид промислових відходів в Океан підривають умови для традиційних галузей риболовства і рекреації. До того ж самі відпочиваючі на побережжі погіршують екологічну ситуацію. На узбережжі Аляски (а це не найбільш типовий приклад рекреаційного району) був проведений поштучний облік пластикових відходів, викинутих на берег, – за пару років вони збільшилися в 2 рази, склавши 345 кг на 1 км пляжу!!!

Особливо небезпечним є вплив на Світовий океан військових конфліктів.

Приклад. “Війна в Затоці” призвела до того, що майже дві третини західного узбережжя Перської затоки було вкрито шаром нафти і загинула величезна кількість риб, птахів і тварин. Навколишнє середовище зазнало безпрецедентного за всю історію людства забруднення.

Серйозні проблеми також можуть виникнути внаслідок

потепління клімату Землі. Сьогодні відбувається непомітне підвищення рівня Світового океану (на 1-1,5 см на рік). Дія «парникового ефекту», якщо вона має місце, або навіть звичайне чергування ритмів може спричинити підвищення рівня Океану на 1,5-2 м, затоплення «маршей» (зон високої біологічної продуктивності, гніздування птахів тощо), завдати серйозних збитків господарству багатьох країн.

Скидання відходів у море з метою захоронення (дампінг).

Багато країн, які мають вихід до моря, здійснюють морське захоронення різних матеріалів і речовин, зокрема ґрунту, вийнятого при днопоглиблювальних роботах, бурового шлаку, відходів промисловості, будівельного сміття, твердих відходів, вибухових і хімічних речовин, радіоактивних відходів. Обсяг захоронень склав приблизно 10% від усієї маси забруднюючих речовин, які потрапляють у Світовий океан.

Основою для дампінгу в море є можливість морського середовища до переробки великої кількості органічних і неорганічних речовин без особливої шкоди для води. Проте ця здатність не безмежна. Тому дампінг розглядається як вимушений захід, тимчасова данина суспільства недосконалості технології.

При організації системи контролю за скиданням відходів у море вирішальне значення має визначення районів дампінгу, динаміки забруднення морської води і донних відкладень. Для виявлення можливих обсягів скидання в море необхідно здійснювати розрахунки всіх забруднюючих речовин у складі матеріального скиду.

Чи призведе парниковий ефект до нового льодовикового періоду?

Ще одна серйозна проблема загрожує Світовому океану і людству в цілому. У сучасній моделі клімату враховується взаємодія тепла Землі, хмар і океанічних течій. Це, звичайно, не спрощує складання кліматичних і екологічних прогнозів, оскільки спектр потенційних загроз клімату стає дедалі ширшим.

Своєчасне надходження інформації про випаровування води, утворення хмар і характер океанічних течій дозволяє, використовуючи дані про обігрів Землі, робити довгострокові прогнози їхніх змін.

Чимраз більшу загрозу становлять вихрові бурі – циклони. Гігантська “насосна” система Світового океану загрожує припинити свою роботу, – система, яка залежить від низьких полярних температур і як потужніший насос “перекачує” холодні глибинні води в напрямку екватора. А це означає, наприклад, що при відсутності холодної течії теплий Гольфстрім поступово перестане текти на північ. Тому всерйоз обговорюється парадоксальна ідея про те, що в результаті сильного парникового ефекту при зміненому характері

течій в Європі знову настане льодовиковий період.

Спочатку Світовий океан буде реагувати слабо. Проте місцями будуть спостерігатися порушення звичайних процесів як наслідок зростаючого нагрівання Землі. До цих порушень відносять часті тайфуни та явище Ель-Ніньо – коли глибинна течія Гумбольдта, яка приходить із півдня і виходить на поверхню біля побережжя Південної Америки, періодично відтісняється від берегів затокою теплих тропічних вод. У результаті відбувається масова загибель морських тварин. Окрім того, вологі повітряні маси, виходячи на сушу, викликають пагубні зливові дощі і призводять до великих економічних втрат. Інколи це явище не обмежується регіоном Південної Америки, а розповсюджується на північ Америки – і тоді рибалки Луїзіани дізнаються про нього по різкому падінню уловів краба (Агенція Волзької екологічної інформації).

Проблема знищення озонового шару Землі. У 1985 р. фахівці з дослідження атмосфери Британської Антарктичної Служби повідомили про абсолютно несподіваний факт: весняний вміст озону в атмосфері над станцією Халлі-Бей в Антарктиді зменшився за період з 1977 р. по 1984 р. на 40%. Незабаром цей висновок підтвердили й інші дослідники, які показали також, що область пониженого вмісту озону тягнеться за межі Антарктиди і по висоті охоплює шар від 12 до 24 км, тобто значну частину нижньої стратосфери. Фактично це означало, що в полярній атмосфері є озонова “діра”. Найбільш докладним дослідженням озонового шару над Антарктидою став Міжнародний Антарктичний Озоновий Експеримент, під час якого вчені з 4-х країн кілька разів підіймалися в область пониженого вмісту озону і збирали детальні відомості про розміри “діри” та хімічні процеси, які в ній відбуваються. На початку 80-х років ХХ ст. за допомогою супутника “Німбус-7” аналогічна “діра” була виявлена і в Арктиці, щоправда вона охоплювала значно меншу площу і падіння рівня озону в ній було не таким значним – біля 9%.

Вперше думка про небезпеку руйнування озонового шару була висловлена ще в кінці 1960-х років, тоді вважалося, що основну небезпеку для атмосферного озону становлять викиди водяної пари та оксидів азоту з двигунів надзвукових транспортних літаків і ракет. Однак надзвукова авіація розвивалася значно менш бурхливими темпами, ніж передбачалося. З військових літаків у стратосфері літають практично тільки надзвукові стратегічні бомбардувальники, такі як В1-В або Ту-160, і розвідувальні літаки типу SR-71. Таке навантаження навряд чи становить серйозну загрозу для озонового шару. Викиди оксидів азоту з поверхні землі внаслідок спалення палива і масового виробництва та застосування азотних добрив також становить певну небезпеку для озонового шару, але оксиди азоту

нестійкі й легко руйнуються в нижніх шарах атмосфери. Запуски ракет також відбуваються не дуже часто, проте тверде паливо, що використовується в сучасних космічних системах, наприклад у твердопаливних прискорювачах “Спейс-Шаттл” або “Аріан”, може завдати серйозних збитків озоновому шару в районі запуску.

У 1974 р. вчені М. Моліна і Ф. Роуланд із Каліфорнійського університету в Ірвіні показали, що хлорфторвуглеці (ХФВ) можуть спричиняти руйнування озону. Починаючи з цього часу, так звана хлорфторвуглецева проблема стала однією з основних у дослідженнях щодо забруднення атмосфери. Це відкриття стурбувало як вчених, так і широку громадськість, оскільки воно підтверджувало, що шар озону навколо нашої планети знаходиться в більшій небезпеці, ніж вважалося раніше. Потоншення цього шару може мати серйозні наслідки для людства. Вміст озону в атмосфері менше за 0,0001%, однак, саме озон повністю поглинає жорстке ультрафіолетове випромінювання сонця. Падіння концентрації озону на 1% призводить, у середньому, до збільшення інтенсивності жорсткого ультрафіолету біля поверхні Землі на 2%. Ця оцінка підтверджується проведеними дослідженнями в Антарктиді.

За своїм впливом на живі організми жорсткий ультрафіолет близький до іонізуючих випромінювань, однак він не здатний проникати глибоко в тканини і тому вражає тільки поверхневі органи. Жорсткий ультрафіолет володіє достатньою енергією для руйнування ДНК та інших органічних молекул, що може викликати рак шкіри, катаракту та імунну недостатність. Природно, жорсткий ультрафіолет здатний зумовити і звичайні опіки шкіри та роги́вки. Вже зараз у всьому світі помітно збільшення кількості захворювань раком шкіри. Жорсткий ультрафіолет погано поглинається водою і тому становить велику небезпеку для морських екосистем. Експерименти показали, що планктон, який мешкає в приповерхневому шарі, при збільшенні інтенсивності жорсткого ультрафіолетового опромінення може серйозно постраждати і навіть загинути повністю. Планктон знаходиться в основі харчових ланцюжків практично всіх морських екосистем, тому без перебільшення можна стверджувати, що практично все життя в приповерхневих шарах морів і океанів може зникнути. Рослини менш чутливі до жорсткого ультрафіолетового опромінення, але при збільшенні дози можуть постраждати і вони. Якщо вміст озону в атмосфері значно зменшиться, людство легко знайде спосіб захиститися від жорсткого ультрафіолетового випромінювання, але при цьому ризикує померти від голоду.

Під тиском цих аргументів багато країн почало вживати заходи, спрямовані на скорочення виробництва і використання ХФВ. З 1978 р. у США заборонене використання ХФВ в аерозолях. На жаль,

використання ХФВ в інших галузях обмежене не було. У вересні 1987 р. 23 провідні країни світу підписали в Монреалі конвенцію, що зобов'язує їх знизити споживання ХФВ. Зараз у багатьох країнах ведуться розробки нових замінників, і вже досягнуті непогані практичні результати, але повністю ця проблема ще не розв'язана.

Можливості впливу людини на природу постійно зростають і досягли такого рівня, коли можна завдати біосфері непоправного збитку. Уже не в перший раз речовина, яка тривалий час вважалася абсолютно нешкідливою, насправді виявляється надто небезпечною. Кілька десятиліть тому навряд чи хто-небудь міг передбачити, що звичайний аерозольний балончик може становити серйозну загрозу для планети загалом. На жаль, далеко не завжди вдається вчасно передбачити, як та чи інша речовина впливатиме на біосферу. Однак у випадку з ХФВ така можливість існувала. Але навіть після того, як проблема ХФВ була в 1974 р. сформульована, дуже небагато країн вжили заходи щодо захисту природи від ХФВ, але і ці заходи виявилися недостатніми. Знадобилася досить переконлива демонстрація небезпеки ХФВ для того, щоб були вжиті серйозні заходи у світовому масштабі. Потрібно зазначити, що навіть після виявлення озонної діри, ратифікація Монреальської конвенції певний період знаходилася під загрозою. Проблема ХФВ повинна навчити з великою увагою та острахом ставитись до всіх речовин, що попадають у біосферу внаслідок діяльності людства.

Озон захищає біоту від згубної дози жорсткої ультрафіолетової радіації, яка може проникати і через водну товщу до глибини 300 м. Підвищення інтенсивності ультрафіолетової радіації призводить до загибелі планктону, бактерій, зниження інтенсивності фотосинтезу в рослин, а у людей, окрім рака шкіри, виникають патології сітчатки ока, крові, центральної нервової системи. Руйнування озонного екрана може змінити загальну циркуляцію атмосфери, тобто клімат.

Роззброєння і конверсія військового виробництва. Не втратила своєї гостроти проблема війни і миру. Світові війни минулого мали для людства трагічні наслідки: загальні людські втрати в Першій світовій війні становили 9 млн. осіб, а загальна вартість знищених матеріальних цінностей вимірювалася в 30 млрд. доларів; у Другій світовій війні брало участь 40 держав і загинуло понад 50 млн. осіб, а збиток склав 315 млрд. доларів (у цінах того часу). Тому зараз проблема війни і миру – одне з головних питань світової політики.

Отже, світове співтовариство постало перед проблемою демілітаризації економіки, роззброювання і конверсії військового виробництва. Не взявши до уваги досвід минулих світових воєн, людство продовжує витрачати на озброєння величезні кошти.

Але подібне становище характерне не тільки для розвинутих

країн. У країнах, що розвиваються, також дуже помітне зростання військових витрат. Причому тут, на тлі економічних труднощів і різних кризових явищ, постійно наростаючий процес мілітаризації економіки виглядає парадоксально. На сьогоднішній день у країнах “третього світу” спостерігається зростаюча тенденція поширення зброї масового знищення і сучасних військових технологій. Це зокрема, є причиною того, що розвинуті країни прагнуть підтримувати свій військовий потенціал і вдосконалюють його.

Для економіки країн, що розвиваються, зростаючі військові витрати – важкий тягар, тому що вони збільшуються на тлі різкого скорочення частки витрат на освіту, охорону здоров'я і соціальне забезпечення, як й без того знаходяться на низькому рівні. Зростання військових витрат призводить до дефіциту бюджету і, як наслідок цього, – до інфляції, що ще більше загострює економічний і соціальний стан. Через низький рівень свого розвитку країни “третього світу” змушені купувати основний обсяг військових засобів на світовому ринку зброї. Крім того, володіння певним рівнем озброєння час від часу штовхає ці країни на міждержавні і провокує внутрішні конфлікти, що можуть стати причиною зіткнення глобального масштабу.

Беручи до уваги існуючу ситуацію, світове співтовариство з другої половини 80-х років ХХ ст. змушено було по-новому глянути на проблему безпеки і збереження світу, поставивши питання про конверсію (про послідовний перевід ресурсів, виробничих потужностей і людей із військової в цивільну сферу). На сьогоднішній день необхідність і доцільність конверсії не розглядаються однозначно.

Багато розвинутих країн дотримує думки про те, що сильний військово-промисловий комплекс (ВПК) підтримує економіку, забезпечуючи робітникам місця і НТП. З цього погляду не можна розглядати ВПК тільки як об'єкт конверсії, як перепрофілювання оборонних потужностей на випуск традиційних промислових і споживчих товарів. Наприклад, США, засвоївши досвід останніх провальних спроб конверсії військового виробництва наприкінці 1970-х років, відкинули конверсію в тому вигляді, в якому вона має місце в Україні (обвальний спад виробництва продукції по всьому оборонному комплексу в цілому й особливо по військовій продукції).

Звичайно, конверсія – дуже дорогий проект, особливо для країн, в яких сформувався могутній ВПК. Невизначена обстановка у світі, високі витрати конверсії породжують у цілому неоднозначне ставлення до неї на даному етапі розвитку.

Однак зараз дедалі частіше підтверджується, що в майбутньому військові витрати стануть гальмом економіки. У мирних цілях використовується тільки 1/5 досліджень у військовій сфері, тому в

інтересах кожної країни переключити свої ресурси на мирні цілі. Адже використання тільки 10% світових військових витрат на вирішення глобальних проблем допомогло б успішно розв'язати основні з них.

Світова продовольча проблема. *Продовольча проблема* – глобальна проблема, яка полягає в нестачі калорійного і раціонального харчування, яким, за даними ООН, забезпечена лише 1/3 частина населення Землі. Продовольча проблема тісно пов'язана з демографічною проблемою.

Для розв'язання продовольчої проблеми існує два шляхи:

- *екстенсивний шлях*, що полягає в освоєнні нових сільськогосподарських і рибпромислових угідь та потребує значних технічних витрат і раціональних програм;
- *інтенсивний шлях*, який зводиться до підвищення продуктивності наявних угідь шляхом розвитку агротехнічної культури, виведення високоврожайних сортів рослин і високопродуктивних порід домашніх тварин і птиці, механізації, хімізації, меліорації, розвитку аква- і марікультури і т.п.

Наслідком невідповідності між зростанням населення і обмеженістю природних ресурсів та життєвого простору нашої планети стає нестача харчових продуктів. Варіант міграції на нові землі практично вичерпав себе. У багатьох районах світу, особливо в економічно слабкорозвинених країнах із дуже швидким зростанням населення, виробництво продуктів харчування більше не в змозі задовольнити потребу населення, в результаті чого голодування стало постійним явищем. За даними ФАО, зараз у світі голодує близько 400 млн. осіб і спостерігається тенденція до зростання цієї цифри. Кожний рік у світі вмирає від голоду 30 млн. дітей. Загальне якісне і кількісне недоїдання сприяє виникненню епідемій, гострих інфекційних захворювань, паразитарних захворювань, що посилює проблему соціальних умов. Продовольча проблема знаходиться в тісному зв'язку з демографічним розвитком. Масштаби і темпи зростання народонаселення виступають і як фактор, що впливає на стан енергосировинної, продовольчої, екологічної та інших проблем планетарного характеру, і як самостійна глобальна проблема.

Протягом історії людства виробництво продуктів харчування, як правило, не встигало за загальним зростанням народонаселення. Тільки у другій половині ХХ ст. світове виробництво зернових, головний індикатор продовольчого стану, стало випереджати за темпами зростання населення. За 40 років (з 1950 р. по 1990 р.) населення подвоїлося, тоді як світовий збір зернових збільшився у 3 рази. Широке застосування в землеробстві нових технологій обробки земель, високопродуктивної техніки, мінеральних добрив і засобів

боротьби зі шкідниками викликали «зелену революцію» в сільському господарстві багатьох країн. Завдяки великомасштабному будівництву траулерів різко збільшилося видобування морепродуктів. Гострота світової продовольчої проблеми помітно послабилася.

За оцінками експертів, світовий попит на продовольство збільшиться до 2020 р. на 64%, у т.ч. у країнах, що розвиваються, – майже на 100%. Нестача продуктів харчування може викликати значне підвищення світових цін на них. Взагалі це могло б стати стимулом для нових інвестицій фермерських господарств. Однак тут існують серйозні обмеження, а саме:

- деградація сільськогосподарських земель (сьогодні повністю непридатні або потребують значних капіталовкладень для поновлення близько 15% усіх у світі земель, що обробляються);
- зниження запасів водних ресурсів, які використовуються в сільському господарстві;
- перенасиченість земель мінеральними добривами, коли їхнє додаткове внесення не супроводжується зростанням врожайності.

Зберігаються значні диспропорції між рівнем виробництва і споживання продуктів харчування в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються. Так виглядають головні індикатори світової продовольчої ситуації, які свідчать про серйозну загрозу її стабільності.

Сільське господарство, обсяги виробництва продуктів харчування і технології, які використовуються в цьому виробництві, нерозривно пов'язані з наявним обсягом орних земель, але вони обмежені розмірами і формою планети і внаслідок цього не зможуть забезпечити життєві потреби у продуктах харчування всього населення Землі, якщо його чисельність перевищить 10 млрд. осіб, що повинно статися в найближчі два десятиріччя.

Учені розробили нові технології виробництва продуктів харчування в заводських умовах, здатні забезпечити життєві потреби 50 млрд. населення Землі. Але заводські технології виробництва продуктів харчування в десятки разів більш енергоємні, ніж технології, які використовуються зараз. У світлі сказаного проблема нестачі продуктів харчування для людей замикається на проблемі енергетичного забезпечення існування людства, тобто лише розв'язавши енергетичну проблему, людство зможе подолати проблему голоду.

Проблема енергетичного забезпечення існування людства в XXI ст. Сьогодні існує проблема надійного забезпечення людства енергією. *Енергетична проблема* – це глобальна проблема забезпечення людства джерелами енергіями. Суть її полягає в наступному:

1. Виснаження родовищ вугілля, нафти, природного газу тощо, які розробляються.
2. Обмеженість розвіданих запасів нафти і природного газу.
3. Відкриття і видобування корисних копалин у гірших порівняно з попередніми умовах.
4. Збільшення територіального розриву між районами видобування і споживанням енергоносіїв.
5. Загальне погіршення природно-географічних умов видобування мінерального палива і, як наслідок, значне підвищення витрат на геологорозвідку, видобуток та транспортування енергоносіїв на великі відстані.
6. Задоволення енергопотреб відбувається екстенсивним шляхом – залучення в обіг усе нових і нових обсягів енергоресурсів. Перехід на енергозберігаючі технології обмежується передовими країнами.
7. Із розширенням масштабів енергоспоживання різко зросло забруднення природного середовища.
8. Зростання у світі кількості країн – постачальників енергоресурсів, ослаблення позицій ОПЕК, перетворення нафти з початку 80-х років ХХ ст. на біржовий товар посилили нестабільність світового нафтового ринку. Політичні потрясіння (іракська криза, крах фондового ринку Північно-Східної Азії тощо) внесли корективи в головні сценарії світового економічного розвитку. Подібна ситуація свідчить про необхідність виробити надійні механізми регулювання світового енергетичного ринку.
9. Існуючий рівень продуктивних сил і технічного прогресу не дозволяє гарантувати безпеку заміни традиційних джерел енергії альтернативними, передусім атомною.

Розв'язання енергетичної проблеми полягає в ресурсозбереженні та в пошуках нових технологій, що дозволяють використовувати раніше малодоступні джерела енергії.

Одна з характерних рис сучасного етапу НТП – зростаючий вплив на всі види енергії. Важливим паливо-енергетичним ресурсом є природний газ. Затрати на його видобуток і транспортування нижчі, ніж для твердих видів палива. Будучи чудовим паливом (калорійність його на 10% вища за мазут, у 1,5 рази вища за вугілля і в 2,5 рази вища від штучного газу), він відрізняється також високою віддачею тепла в різних установках. Газ використовується в печах, які потребують точного регулювання температури, він дає мало відходів і диму, що забруднюють повітря.

За останні три десятиріччя суттєво змінилася структура споживання вугілля у зв'язку з витісненням його нафтопродуктами і

газом. Скоротилося споживання вугілля в залізничному, морському і річковому транспорті, а також у побутовому секторі. Більше 56% споживання вугілля припадає на теплові електростанції. Великі споживачі вугілля – коксохімічні підприємства. Основним видом енергії, яка вироблялася в ХХ ст., була теплова енергія. Але рентабельні запаси вуглеводневого палива вичерпуються, і людству, щоб жити, потрібні нові енергетичні джерела.

Із високоякісних видів палива на першому місці знаходиться нафта, на частку якої припадає 63%. Економія паливно-енергетичних ресурсів сьогодні стає одним із найважливіших напрямків раціонального природокористування. Є значні можливості економії мінеральних паливно-енергетичних ресурсів при використанні енергетичних ресурсів.

Споживана людьми енергія на 90% виробляється за рахунок тепла, одержуваного від згорання палива – нафти, вугілля, газу. Це паливо накопичене на землі завдяки біологічним процесам, що тривали тисячі років. Використання людьми різних енергетичних ресурсів безупинно збільшується, причому відбувається воно згідно з експонентним законом. За останні 100 років споживання енергії у світі зросло більш ніж у 20 разів.

Експонентне зростання споживання енергії призведе в найближчі одне – два сторіччя до кризи. Так, Г.Люстинг стверджує, що природного газу вистачить людству до 2015 р., нафти – до 2100 р., вугілля – до 2500 р. Ці розрахунки підводять нас до думки, що єдиний (але також тимчасовий) вихід із ситуації, що склалася, – це використання ядерної енергії. Запаси урану перевищують запаси усіх джерел енергії в 200 разів.

Найбільш перспективні джерела енергії – атомна і сонячна, заслуговує на увагу питання використання енергії водню. Однак після використання радіоактивних речовин на АЕС утворяться високорадіоактивні шлаки, що залишаються протягом сотень років джерелом небезпечного радіоактивного забруднення. На сьогодні немає загально визнаного способу безпечного поховання цих шлаків. Це пов'язано з тим, що під впливом тривалого радіоактивного випромінювання контейнери, в яких знаходяться шлаки, починають втрачати герметичність. Проте існує думка, що не потрібно квапитися відмовлятися від використання вуглеводневого палива. Енергетична криза кінця ХХ ст. полягає в тому, що головним джерелом енергії ХХ ст. було вуглеводневе паливо мінерального походження, тобто вугілля, і особливо нафта і природний газ, запаси яких виявилися невеликими і за існуючих темпів споживання повинні бути витрачені до 2015 р. Але якщо ознайомитися з енергетичною ситуацією більш уважно, то виявиться, що розвідані запаси мінерального палива за

наявною в них енергією в мільярди разів перевищують кількість енергії, яка щорічно використовується людством. Так, наприклад, запаси нафти й газу, що видобуваються, складають менш ніж 1% розвіданих, але технологічно не ефективних, загальних запасів нафти і газу на Землі.

Демографічна проблема. Крім всезагальної воєнної загрози, яка залишається домінуючою, верхній ступінь ієрархії глобальних проблем зайняли демографічні зрушення. Від кількості людей на планеті, їхнього територіального розміщення та масштабів господарської діяльності залежать такі важливі параметри, як забезпечення населення ресурсами, стан біосфери Землі, світове політичне й соціальне середовище.

Демографічна проблема – глобальна проблема людства, пов'язана зі значним приростом населення Землі, який триває та випереджає зростання економічного благополуччя, в результаті чого загострюються продовольча та інші проблеми, що загрожують життю населення в цих країнах.

Отже, одна з особливостей сучасного світового розвитку – швидке зростання народонаселення. Якщо протягом першої половини ХХ ст. загальна кількість жителів Землі зросла на 1 млрд. осіб – з 1,5 млрд. до 2,5 млрд., то в наступні десятиріччя вона збільшилася більше ніж на 3 млрд., наблизившись до 6 млрд. осіб у 1998 р., а в першій половині ХХІ ст., за передбаченнями футурологів, сягне 12 млрд. осіб. Щорічно чисельність людей на Землі зростає, а природні ресурси, за допомогою яких можна забезпечити життя цього населення, підвищити його якість, катастрофічно зменшуються, вичерпуються і руйнуються.

Демографічні зрушення відбуваються в умовах глибоких диспропорцій у розміщенні світового економічного потенціалу і всієї сукупності соціальних благ, які надаються населенню. У той час як у невеликій групі розвинутих країн проживає близько 1/7 населення земної кулі, в них виробляється 4/5 світового валового продукту, що в перерахунку на душу населення в 20 разів більше, ніж у країнах, що розвиваються. Відповідно в першій групі країн набагато вищий загальний рівень витрат на охорону здоров'я, освіту, захист природного середовища і, як наслідок, – набагато вища тривалість життя, ніж у групі країн, що розвиваються. Хоча в останніх завдяки широкій вакцинації, застосуванню антибіотиків, поліпшенню харчування та санітарних умов тривалість життя також зросла (з 1950 по 1996 р. – на 21 рік, у розвинутих країнах – на 8 років).

До початку ХІХ ст. чисельність населення земної кулі наблизилася до мільярдної оцінки. Тоді на подвоєння колишньої чисельності треба було два сторіччя. Наступне подвоєння відбулося

вже через 120 років; двохмільярдний рубіж був перейдений у 20-ті роки ХХ ст. На нове подвоєння чисельності населення планети вже треба було 50 років, тому що в 70-ті роки ХХ ст. воно перевищило чотирьохмільярдну оцінку. Так, темп зростання чисельності населення, що безупинно прискорюється з другої половини ХХ ст., одержав назву «демографічного вибуху».

Однак це явище не нове в історії людства. Демографічний вибух зумовлюється *демографічною революцією* – радикальною зміною в сфері відтворення населення. У результаті таких змін виникає розрив у часі між народжуваністю і смертністю. Демографічний вибух – це результат незавершеності демографічної революції.

Сучасний демографічний вибух відрізняється тим, що відбулося різке, небувале в історії людства зниження смертності серед значної частини населення Землі. Іншими словами, відбулася світова демографічна революція. Перед нами світовий демографічний вибух, потужність якого перевершує всі колишні, що мали локальний характер.

Як впливає із суті демографічного вибуху, це явище має тимчасовий характер, а отже, рано чи пізно він повинен припинитися. Але як незабаром це відбудеться, і що потрібно робити для його якнайшвидшого припинення?

Історичний досвід Європи і тих країн, де демографічні революції вже відбулися і чисельність населення стабілізувалася, свідчать про те, що і населення світу повинне, у кінцевому підсумку, стати стаціонарним.

За розрахунками ООН чисельність населення планети в 2075 р. при “середньому” варіанті складе 12,2 млрд. осіб, при “нижньому” – 9,5 і 15,8 – при “вищому”.

Дуже сильно зміниться географічний розподіл населення (табл. 15.1).

Таблиця 15.1
Довгостроковий прогноз зростання чисельності населення світу,
млн. осіб

Регіони	1950	1975	2000	2025	2050	2075
Увесь світ	2501	3968	6254	9065	11163	12210
Східна Азія	675	1006	1370	1650	1760	1775
Південна Азія	693	1250	2267	3651	4715	5232
Латинська Америка	164	324	620	961	1202	1297
Північна Америка	166	237	296	332	339	340
Африка	219	401	814	1479	2112	2522
Європа	392	473	540	580	592	592
Океанія	13	21	33	44	50	52

Частка населення більш розвинутих регіонів зменшиться майже в 2,3 раза. Найбільш населеним регіоном світу, як і раніше, залишиться Південна Азія, але на друге місце вийде Африка.

Інша не менш важлива проблема, пов'язана з припиненням демографічного вибуху, – старіння населення. Старіння сповільнює приплив робочої сили та одночасно збільшує навантаження на систему соціального забезпечення.

НОВІ ВИКЛИКИ. Чи здатне людство в перспективі пом'якшити значні диспропорції між багатими і бідними полюсами світу? Як свідчать прогнози, до 2020 р. країни, що розвиваються, за темпами зростання ВВП переважатимуть групу розвинутих країн майже у 2 рази. Їхня частка в сукупному валовому продукті може відповідно збільшитися. Ступінь розриву в рівні економічного розвитку головних центрів і периферії буде в багато в чому залежати від того, наскільки вдасться стабілізувати чисельність населення. Слід зазначити, що межа між багатством і бідністю проходить сьогодні не тільки між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, але і всередині кожної з держав. Поляризація доходів населення поряд із соціальним (зростання безробіття) та економічним пресингом, війнами (Афганістан, Руанда, Боснія), етнічними конфліктами призвели до значного зростання транснаціонального переміщення людей. За останнє десятиріччя більш ніж 90 млн. осіб були змушені залишити свої домівки. Подібні масштаби вимушеного пересування людей на планеті ставлять нові вимоги до світового порядку, до всієї системи регулювання міжнародних потоків міграції населення.

Людство оточує не тільки природне, а й і соціальне середовище. І від того, наскільки держава і суспільство здатні забезпечити своїм громадянам безпеку залежить життя кожної людини. Світове співтовариство зробило важливий крок уперед у бік демократії,

захисту прав людини та головних свобод, поліпшення соціальних та економічних умов життя людей. Але воно не змогло попередити насильство в різних його проявах, у т.ч. і у вигляді злочинів. Починаючи з 80-х років ХХ ст. загальна злочинність у світі з кожним роком зростає на 5%. Особлива риса сучасної злочинності – її організований характер. Як було зазначено на зустрічі “вісімки” в Денвері (червень 1997 р.), «злочинні угруповання часто адаптуються до великих змін швидше та ефективніше, ніж наші уряди». При цьому відбувається швидкий процес транснаціоналізації злочинності. Вона виявляється у створенні злочинних угруповань з участю громадян кількох держав, здійсненні кримінальної діяльності на території двох і більше країн, організації злочинів, які порушують міжнародні зобов'язання і норми міжнародного права.

Глибоку тривогу у світового співтовариства викликають злочини, пов'язані з незаконним обігом наркотиків. Процес розвивається настільки швидко, що його порівнюють з епідемією. Не вдалося уникнути цього й Україні. При цьому сучасний наркобізнес вийшов далеко за національні межі. Нелегальна міжнародна торгівля наркотиками охоплює практично всі країни світу. Сформувалися потужні угруповання, які мають у своєму розпорядженні велику мережу торговельних та виробничих підприємств, власні лабораторії, спеціальний персонал. Загальний щорічний прибуток тільки американської мафії від контрабанди наркотиків перевищує 1 млрд. доларів, це більше державних бюджетів ряду країн.

Існує великий ступінь суспільної небезпеки міжнародного наркобізнесу. Його наслідком є завдання шкоди здоров'ю людей, зниження соціальної активності, погіршення генофонду населення. Значні кошти дозволяють наркоугрупованням здійснювати тиск на політичну систему, правоохоронні органи, засоби масової інформації, тим самим породжуючи нестабільність у суспільстві.

Новим видом злочинів є незаконні операції у сфері високих технологій, пов'язані з передачею через національні кордони комп'ютерів, засобів телекомунікацій, інших видів наукомісткої техніки. Особливу тривогу викликають експерименти з клонування людей, які проводяться в ряді країн та створюють загрозу генетичному фонду людства. Транснаціональна злочинність перетворилася, таким чином, в одну з глобальних проблем. Це ще один виклик усьому світовому співтовариству.

Одним з найважливіших глобальних процесів, що впливають на людську цивілізацію, є інформатизація людства, як *інтернеталізація*. Наслідки цього процесу у всіх сферах – військовій, політичній, культурній, економічній – важко переоцінити. Із посиленням з кінця 80-х років ХХ ст., процес інтернеталізації пройшов кілька стадій –

охопив наукову і військову еліту США, вийшов за межі цієї країни, нарешті, перетворився в глобальний процес. Уже наприкінці 90-х років ХХ ст. багато політиків і вчених побачили, що в результаті його лавиноподібного зростання можуть з'являтися не тільки позитивні, але і негативні проблеми глобального характеру для людства. Наприклад, у листопаді 1999 р. у рамках ЄС проходила конференція, на якій політичні та економічні лідери країн Західної Європи дуже стурбовано аналізували майбутні глобальні проблеми, пов'язані з поширенням Internet. Були розпочаті і рішучі заходи для усунення його негативних наслідків.

Як бачимо, людство вступило у ХХІ ст. зі складним комплексом глобальних проблем як уже добре відомих, так і нових, а це у свою чергу потребує від світового співтовариства нових ініціатив та підходів. Яким чином протистояти цим загрозам? Що можуть і повинні зробити вчені, бізнес, уряди, міжнародні організації, щоб економіка не вийшла за сталі для природного середовища межі, а соціально-політична орієнтація суспільства – за межі рівноваги?

Узагальнюючи вищесказане можна зробити висновок, що людство підійшло до тієї межі, коли гарантія безпечного і забезпеченого майбутнього прямо залежить від прийняття якісно нового шляху розвитку. Необхідні соціальні перетворення у всіх країнах, перегляд колишніх економічних, політичних, культурних і ідеологічних цінностей. Вийти на цей шлях можна тільки за допомогою розв'язання сучасних глобальних проблем, що вимагають консолідації зусиль усього світового співтовариства. На даний момент вони сплетені в єдиний вузол. І розв'язання, наприклад, екологічної проблеми відразу ж зіштовхується з необхідністю роззброювання.

§ 2. Роль МЕВ у розв'язанні проблем роззброєння і конверсії військового виробництва

Програмні питання

Економічна суть гонки озброєнь.

Наявні та потенційні соціально-економічні й політичні наслідки мілітаризації окремих національних господарств і світового господарства загалом.

Визначення суті ВПК як економічного і політичного явищ.

Аналіз структурних елементів системи ВПК.

Економічні інтереси суб'єктів ВПК.

Позитивна і негативна роль ВПК різних країн у розвитку їхніх національних економік зокрема і світового господарства загалом.

Регіональні конфлікти в системі міжнародних відносин.

Процеси роззброєння та конверсії світового військового виробництва.

Міжнародні економічні відносини в розв'язанні проблем роззброєння та конверсії.

Міжнародні організації миру.

Основні поняття

Військові витрати

"Холодна війна"

Військове виробництво

Гонка озброєнь

Військово-промисловий комплекс (ВПК)

Конверсія

Виробництво озброєнь і військової техніки

Оборонна промисловість

Консолідація військово-промислових компаній

Військово-промислова політика

Міжнародний ринок озброєнь

Військовий конфлікт

Демілітаризація економіки

Перепрофілювання військового підприємства

Психологічні проблеми конверсії

Міжнародна безпека

Сприяння миру

Військові спостерігачі

Природа і причини гонки озброєнь. XX ст. пережило дві світові війни, тривалі його періоди характеризувалися міжнародною напруженістю, політикою “холодної війни”, в умовах якої зростає гонка озброєнь і збільшилися витрати коштів на ці цілі. З припиненням “холодної війни” відбувається скорочення військових витрат, що у свою чергу руйнує індустріальну структуру, декваліфікує робочу силу. Хоча деякі великі постачальники озброєнь та військової техніки (ОВТ) з метою компенсації втрат на внутрішньому ринку сконцентрували зусилля для збільшення поставок за кордон. Не беручи до уваги досвід минулих світових воєн, людство продовжує витрачати на озброєння величезні кошти. У наш час на військові цілі щорічно йде майже 800 млрд. доларів. Водночас на ліквідацію неписьменності дорослих у світі потрібно лише 1,2 млрд. доларів, тобто дещо більше ніж на військові витрати за один день.

У світі нагромаджено до 50 тис. ядерних босзарядів загальною потужністю приблизно 50 тис. мегатонн, що у мільйон разів перевищує силу атомного вибуху в Хіросімі у 1945 р. Цей запас достатній для того, щоб знищити все живе на Землі. Вибух лише однієї мегатонної ядерної бомби за своєї силою перевищує сумарну силу всіх вибухів за роки Другої світової війни. Застосування зброї масового знищення має глобальний характер: воно не може бути локалізованим, не знає меж. Регіони планети, де не використовуватиметься термоядерна зброя, теж приречені.

Гонка озброєнь – величезна загроза людству не лише як небезпека виникнення термоядерної війни. На неї, як зазначалося, щороку витрачається майже 800 млрд. доларів. А це дорівнює затратам праці в сумі приблизно 100 млн. людино-років. Під військові бази надається значна частина території, лише у регулярних військах зайнято 25 млн. осіб. Виготовлення та нарощування величезних арсеналів зброї завдає непоправних збитків довкіллю. Особливо небезпечні є зберігання та захоронення ядерних відходів, відходів хімічного та бактеріологічного виробництва, аварії на військових заводах, бойових літаках з ядерними та водневими бомбами.

Окрім загрози термоядерної зброї, дедалі реальнішою стає загроза *екологічної зброї* (провокування землетрусів, цунамі, порушення озонового шару над територією противника тощо), мілітаризація космосу. Тому першочерговим завданням є припинення гонки озброєнь. У цьому аспекті особливого значення набувають питання конверсії військового виробництва, демілітаризації економіки країн світу, мирного співробітництва між ними. Для країн, що утворилися після розпаду СРСР, вивільнення коштів у ході роззброєння означає можливість сконцентрувати зусилля на виконанні завдань перехідного періоду. У західних країнах відмова

від гонки озброєнь сприятиме економічному зростанню, дасть змогу скоротити податки з населення. Усім країнам, що розвиваються, роззброєння принесе додаткові кошти для подолання економічної відсталості. Роззброєння може суттєво вплинути на всю сукупність міжнародних відносин, у т.ч. і на МЄВ, перевести їх на загальновизнані міжнародні норми спілкування народів. Позитивний вплив роззброєння на розв'язання глобальних проблем людства важко переоцінити.

Відмова від гонки озброєнь і перехід до політики роззброєння створили б сприятливі можливості для економічного розвитку всього світового співтовариства. Стрижневим економічним аспектом роззброєння є питання про конверсію військового виробництва. Конверсія – це ланка процесу “роззброєння–розвиток” і способом вивільнення в ході роззброєння матеріальних, фінансових, людських і наукових ресурсів та спрямування їх на розвиток цивільного сектора господарства.

Із другої половини 80-х років ХХ ст. світове співтовариство, враховуючи сформовану ситуацію, змушено було по-новому глянути на проблему безпеки і збереження світу, поставивши питання про конверсію. Необхідність і доцільність якої зокрема не розглядаються однозначно.

У мирних цілях використовується тільки одна п'ята досліджень у військовій сфері. Однак існує думка (зараз підтверджується дедалі частіше), що в майбутньому військові витрати стануть гальмом економіки, оскільки вони мають чітко виражений інфляційний характер, тому що заробітна плата працівників оборонних підприємств, ведучи до зростання споживчого попиту, не сприяє розширенню пропозиції товарів і послуг, а, крім того, військове виробництво відволікає сировину і технічних фахівців від цивільних галузей. Існування ж монополізму ВПК і гарантований ринок збуту знижують продуктивність праці, підвищують витрати виробництва в порівнянні з цивільними галузями економіки. Відповідно до сучасних досліджень, конверсія не є причиною зростання безробіття, тому що на створення одного робочого місця у військовому виробництві потрібно приблизно в 4 рази більше капітальних вкладень, ніж у цивільному виробництві. Тому в інтересах кожної країни переключити свої ресурси на мирні цілі. Адже використання тільки 10% світових військових витрат на розв'язання глобальних проблем допомогло б успішно подолати основні з них.

Таким чином, розв'язання глобальних проблем сучасності, забезпечення майбутнього людської цивілізації вимагають розробки і реалізації колективної програми економічної, військово-політичної безпеки людства. Фінансові засоби її здійснення пов'язані з процесом

роззброєння, конверсією, а суб'єктами втілення її в життя є всі зацікавлені країни і народи світу.

Військово-промисловий комплекс країни. На початку XXI ст. військово-політична обстановка у світі якісно змінилася. Існує безпосередня загроза використання ядерної зброї внаслідок регіональних конфліктів, збільшилася роль військової сили як інструменту зовнішньої політики. Необхідність підтримки внутрішнього порядку, охорони кордонів, захисту територіальної цілісності держави, забезпечення її безпеки та обороноздатності при існуючих ще факторах військової небезпеки вимагає від будь-якого члена світового співтовариства приділяти серйозну увагу оснащенню своїх збройних сил сучасним військовим устаткуванням. Військово-промислова база більшості країн світу найчастіше не в змозі задовольнити всі потреби національної армії в озброєннях, і попит на них покривається за рахунок імпорту. Світова торгівля озброєннями і військовою технікою (ОВТ) продовжує займати одне з найбільш помітних місць у системі міждержавних зв'язків.

Загалом, світова торгівля звичайними озброєннями продовжує концентруватися в руках вузького кола експортерів і покупців. Безперечним лідером у торгівлі військовою продукцією є США, що різко збільшили свою присутність на світовому ринку ОВТ після закінчення «холодної війни». Головна увага США зосереджена на вдосконалюванні перспективної наукомісткої зброї, на розширенні масштабів використання високих технологій і, головне, ставиться завдання всіляко сприяти подальшій реструктуризації військово-промислових фірм і науково-технічних центрів, здатних розробляти та освоювати ці технології. Військово-промислова доктрина стає частиною загальної стратегії національної безпеки, а національна науково-технічна та індустриальна база – найважливішим елементом цієї стратегії.

Світова технічна революція, головною особливістю якої є всезростаюча здатність цивільної сфери комерціалізувати функції військово-промислової діяльності, перетворила економічне і соціальне життя та привела до численних наслідків у військовій сфері. Доступ багатих країн до широкого кола військових товарів і послуг, включаючи послуги досвідченого персоналу з обслуговування і застосування високотехнологічних видів зброї, дає цим країнам можливість скорочувати чи ліквідувати власні науково-виробничі бази й у такий спосіб більш ефективно використовувати військові бюджети. Найважливішу роль починає відігравати якість устаткування та озброєнь, оснащених сенсорами й електронікою усіх видів. Сучасна революція у військовій справі надає колосальні можливості країнам, що можуть дозволити собі придбати чи створити

дорогу сучасну зброю і навчитися використовувати її. Цілком природно, що революція у військовій справі спричинить істотні зміни в науково-технічній і виробничій діяльності військової промисловості.

За останні десятиріччя суттєво зміцнилося співробітництво оборонних індустрій різних країн світу. Зважаючи, що Україна ні самостійно, ні в угрупованні з країнами СНД неспроможна витримати вимоги чергового етапу світового прогресу в цій сфері, посилюється необхідність розвитку міжнародних військово-технічних зв'язків. Сьогодні український ВПК виживає завдяки науково-технічній базі, створеній до початку 1990-х років, і майже всі наявні системи озброєнь – це результати розробок 70–80-х років ХХ ст. У наш час розгортається новий етап військово-технічної революції, який характеризується електронізацією озброєнь, створенням глобальних інформаційних оборонних систем тощо. Відставання національного ВПК призведе до падіння конкурентоспроможності оборонної промисловості і скорочення можливостей брати участь у світовому військово-технічному співробітництві.

На процеси інтеграції у світовій оборонній промисловості впливає цілий ряд факторів:

- істотне зниження витрат на купівлю зброї у США та країнах Західної Європи;
- необхідність створити повний цикл НДДКР для випуску зброї нового покоління (наприклад, для США – це винищувачі F–22, глобальна система протиракетної оборони GPALS тощо);
- утримання та розширення експортних ринків.

Усе це сприяє перебудові світової оборонної промисловості і міжнародних військово-технічних та економічних зв'язків, становленню глобальної індустрії з новими характерними рисами. Глобалізація оборонної промисловості полягає в поширенні високорозвинутих форм кооперації, що охоплюють усі стадії НДДКР і виробництва ОВТ. Серед нових напрямків інтернаціоналізації військово-технічних зв'язків можна виділити такі:

- створення альянсів промислових компаній різних країн (консультування під час проектування, розробки, виготовлення нових видів озброєнь, вивчення потенціальних сильних ринків);
- формування компаніями команд для участі в конкурсах із державних оборонних замовлень (наприклад, в Європі створено континентальний ринок військової продукції для країн НАТО);
- консолідація оборонних компаній (об'єднання виробничих потужностей, технологічного, фінансового і маркетингового потенціалів; варіант внутрішньокорпоративної реорганізації, що супроводжується укрупненням підрозділів, скороченням чисельності працюючих тощо).

Метою внутрішньокорпораційної і внутрішньогалузевої консолідації є забезпечення ефективності виробництва в умовах зниження попиту на його продукцію. Утворені внаслідок консолідації сукупні виробничі потужності краще відповідають вимогам обмеженого ринку. Укрупнені компанії здобувають додаткові переваги за рахунок збільшення серійності і зменшення собівартості виробленої продукції, диверсифікації виробництва, проникнення на нові ринки, реалізації ефекту синергізму в науково-дослідній діяльності. Поліпшуються і фінансові показники: як правило, котирування акцій укрупненої фірми зростають, оскільки підвищується довіра до неї на фондовому ринку, а доступ до нових фінансових ресурсів дозволяє фірмі здійснювати більш активну політику на перспективних ринках.

Розглянемо докладніше консолідацію військово-промислових компаній у Західній Європі і США як один із складників змін у сучасній оборонній індустрії. Західноєвропейські країни були готові до цього процесу: кошти на закупівлю озброєнь скоротилися у середньому в 2 рази, а виробничі потужності стали надмірними, особливо порівняно з військовою промисловістю США; з метою підтримки власного науково-промислового потенціалу з виробництва основних видів озброєнь та військової техніки доводилося дублювати розробки з усіх найважливіших систем зброї. Наявність закритих національних ринків ОВТ у Західній Європі приводить до того, що конкуруючі між собою фірми з недозавантаженими потужностями виробляють зброю дорожчу, ніж американська.

Неконкурентоспроможність західноєвропейських виробників зростає на нинішньому етапі військово-технічної революції. Американські компанії міцно утримують лідерство в новому базовому напрямі – запровадженні інформаційних технологій у сучасні системи озброєнь. Обсяг військових продажів таких консолідованих американських гігантів, як “Lockheed-Martin”, “Boeing”, “Northrop-Grumman”, становить близько 10 млрд. доларів і перевищує продаж провідних західноєвропейських компаній у 3-4 рази. Існує різниця в динаміці розгортання процесу консолідації. Америка випереджає Західну Європу на кілька років, і це спричинене, зокрема, взаємовідносинами держави і бізнесу: у США даним процесом керують виключно ринкові фактори. Американські компанії об'єднуються з метою поліпшення фінансових показників, оздоровлення фінансової діяльності, залучення нових інвестицій.

Американська модель консолідації побудована на використанні ефекту синергізму в науково-дослідній діяльності і скороченні дублюючих виробничих потужностей, із наступним вивільненням праці, капіталів та ресурсів, підвищенням вартості акцій. Це дозволяє

покривати витрати та інвестувати кошти в нові проекти. Така консолідація вигідна американському уряду, тому що підвищує міжнародну конкурентоспроможність оборонних компаній і заощаджує кошти бюджету на оборонні закупівлі завдяки зниженню витрат на виробництво власної продукції.

Різке скорочення військових бюджетів змусило військово-промислові фірми шукати шляхи виживання. Даною проблемою зайнявся і Стокгольмський міжнародний інститут із дослідження проблем миру, що вивчав основні напрямки стратегії промислових фірм, пов'язаних із військовим бізнесом. До головного напрямку була віднесена концентрація діяльності в тих сферах військового бізнесу, потреба в яких збережеться надалі. Це сприяло різкому зростанню кількості злиттів і поглинань і, як наслідок, – скороченню кількості компаній у військових галузях. Основними мотивами процесів злиття та придбання акцій були прагнення компаній стабілізувати свої позиції на ринку чи одержати доступ до нових технологій, диверсифікованість виробничої діяльності, консолідація сил і необхідність скорочення потужностей. Найважливішим фактором консолідації сил є швидкість і рішучість дій фірм, що набувають ще більшого значення, коли основним мотивом злиття, крім рятування від конкурента, стане наступна реструктуризація виробництва і збуту. Особливо при цьому процвітають американські компанії АРКП, що в умовах зростаючих вимог покупців активно реорганізують виробничу і збутову діяльність із метою зниження витрат і підвищення надійності продукції.

У 1993 р. у першій десятці компаній, що здійснювали найбільш великі угоди за злиття і поглинання фірм, які випускають авіаракетно-космічну техніку, фігурували 6 американських компаній. Що стосується інших оборонних корпорацій – “Boeing” та ін., то завдяки своєчасній широкомасштабній модернізації і додатковим військовим замовленням вони залишилися основним ядром воєнної промисловості США. Наступна хвиля консолідованих процесів почалася в 1995 р. У січні 1996 р. нова група оголосила про придбання за 1,9 млрд. доларів підприємств із випуску військової електроніки. У результаті злиттів в американській промисловості відбулися зміни. Політика розширення продажу зброї за кордоном викликала нову могутню хвилю злиттів і поглинань в АРКП.

Окрім одержання прибутку, велику роль відіграють стратегічні розуміння. Уряд США ставить перед собою мету – розширити ринки для свого експорту зброї і відтіснити європейських конкурентів. Роблячи ставку на найбільші фірми, уряд видає їм оборонні замовлення. Субсидії, що виділені фірмі під ці замовлення, а також фінансування урядом НДДКР дають можливість продавати свої

товари і послуги набагато дешевше їхньої ринкової вартості. Висока якість продукції, що постачається, при відносно низькій ціні робить неконкурентоспроможними всіх інших експортерів, особливо тих, хто не одержує допомоги від держави.

Наприкінці ХХ ст. у провідних західних країнах чітко проявився курс на модернізацію й технічне переоснащення збройних сил. Нинішній стан оборонної промисловості у провідних західних країнах дає підстави думати, що в основному вона забезпечує задоволення як поточного, так і перспективного військового попиту. Оборонна промисловість США, спираючись насамперед на найбільший у світі обсяг внутрішнього попиту та на винятково високий рівень військових НДДКР, що дозволяє безупинно вдосконалювати і створювати нові системи зброї, одночасно модернізуючи технологічну базу для їхнього виробництва, займає лідируюче місце. Ще одна перевага оборонної промисловості в тому, що приватні військові промислові корпорації зуміли самостійно, але під твердим контролем з боку держави, досить швидко та ефективно здійснити реструктуризацію галузі. У результаті численних злиттів і поглинань у першій половині 90-х років ХХ ст. на перший план висунулися три гігантських конгломерати: «Lockheed-Martin», «Boeing» і «Raytheon».

Однак консолідація галузі викликала і певні негативні наслідки. Виявилося, зокрема, що скорочення кількості головних підрядчиків все-таки обмежило конкуренцію і призвело до збільшення вартості закупаваних систем озброєння. Загальне скорочення військового виробництва в розвинутих країнах супроводжується закриттям багатьох оборонних підприємств із масовим звільненням їхніх робітників. Разом з тим у промисловій політиці зазначених держав відзначається тенденція до збереження ядра ВПК і потенціалу для здійснення реконверсії. Ця тенденція особливо чітко виявляється в останні роки, коли стало ясно, що після закінчення холодної війни ситуація у світі ускладнилася і конфлікти, кількість яких зростає, набувають більш складний характер.

Слід зазначити, що глибокі перетворення, що охопили промисловість у передових країнах Заходу ще на початку 70-х років ХХ ст. під впливом економічних факторів, практично не торкнулися воєнної промисловості. На відміну від підприємств чорної металургії, суднобудування, автомобільної, текстильної промисловості, що були змушені радикально змінити методи своєї роботи, пристосувати виробничі потужності до умов уповільненого економічного зростання і глобальної конкуренції, воєнна промисловість в умовах нарощування Заходом військової могутності, традиційного протекціонізму при масових вкладеннях близькосхідних нафтодоларів у військову техніку не мала стимулу до реорганізації виробництва й управління галуззю.

Однак зміни на ринку військової продукції наприкінці 80-х – початку 90-х років ХХ ст. різко погіршили умови функціонування воєнної промисловості і дали поштовх реорганізаційним процесам. Головна особливість цих процесів – консолідація науково-виробничих активів промислових компаній, що вступає в даний час у свою вирішальну фазу. Рушійними силами консолідації є виробничо-технологічні і фінансові фактори, що відбивають вплив грошового, кредитного та інших ринків. Під терміном «консолідації» у промислових галузях, у т.ч. й у воєнній промисловості, прийнято розуміти раціональне скорочення виробничих потужностей і інфраструктури шляхом міжкорпораційних злиттів і вивільнення частини науково-виробничого потенціалу для використання в інших цілях. Консолідація може бути варіантом внутрікорпораційної реорганізації, що супроводжується укрупненням підрозділів, скороченням чисельності працюючих тощо. Однак міжкорпораційна консолідація підкреслює суть самого процесу внаслідок зростаючих масштабів реструктуризації, виробничих потужностей і пов'язаних із цим соціально-економічних наслідків. Мета консолідації, – як внутрікорпораційної, так і внутрішньогалузевої, – забезпечення ефективності виробництва в умовах скорочення попиту на продукцію, що випускається. Сукупні виробничі потужності, що утворилися в результаті консолідації воєнної промисловості, більшою мірою відповідають параметрам сучасного ринку військової продукції. Галузева консолідація припускає активний пошук можливостей альтернативного використання виробничих потужностей, що вивільнюються, і накопиченого галуззю наукового потенціалу.

Результатом збільшення кількості укладених угод, головним чином в аерокосмічному комплексі (АКК), стали концентрація аерокосмічної науково-промислової діяльності країни в кількох багатопрофільних суперконцернах і втрата самостійного статусу багатьма відомими раніше компаніями. Завдяки взаємодії усіх видів стратегій виробничо-комерційної діяльності компаній обсяги оборонно-промислових потужностей, що перерозподіляються в галузі, істотно зросли. При цьому значно збільшилися масштаби окремих угод, що відповідає зрілій фазі процесу, коли купівлі-продажу підлягають уже спочатку укрупнені виробничі потужності. Це, у свою чергу, змінює характер фінансування угод, оплачуваних, як правило, акціями покупця чи материнською компанією, чий підрозділом вона є. Обмін великими пакетами (15-20%) акцій між учасниками угоди в більшою мірою підкреслює консолідаційний характер процесу. Компанія «Martin-Marietta», здобуваючи велике авіакосмічне відділення в «General Electric» за 3,05 млрд. доларів, третину суми сплатила власними привілейованими акціями без додаткової емісії,

перетворивши тим самим «General Electric» у свого найбільшого акціонера. Такий же фінансовий механізм використовувався і при наступному злитті компаній «Martin-Marietta» і «Lockheed», при якому між ними перерозподілявся пакет акцій на суму в 10 млрд. доларів. Саме з моменту об'єднання цих двох найбільших компаній, що завжди входили в першу десятку основних підрядчиків міністерства оборони і NASA, спостерігається різке збільшення масштабів процесу консолідації в американській аерокосмічній промисловості.

Консолідація поєднаних науково-виробничих потужностей дозволила підвищити конкурентоспроможність продукції, реалізувавши на практиці ефект синергізму, пов'язаний з якісним удосконалюванням консолідованих активів. Компанією була розроблена великомасштабна програма реорганізації науково-виробничої та адміністративно-управлінської структур, розрахована на 5 років.

На початку 1996 р. компанія «Lockheed-Martin» придбала компанію «Laurel», одного з найбільших світових виробників супутників зв'язку та основних підрядчиків Міністерства оборони в сфері електронного устаткування. Компанія «Laurel» – один з найбільших світових лідерів у сфері розробки і використання в практичних цілях високих технологій. Принципова відмінність даного етапу в розвитку суперконцерну полягає в тому, що з придбанням «Laurel» ракетно-космічна продукція об'єднаної компанії здобуває технологічно завершений вигляд, тобто випускаються, наприклад, космічні супутники зв'язку і ракети-носії для їхнього транспортування на навколоремні орбіти. Одною з головних складових фінансово-економічного ефекту першого етапу консолідації стало виключення дублювання в проведенні НДДКР і зниження витрат на утримання адміністративно-управлінського апарата.

Однак процес консолідації значної частини американського АКК навколо компанії «Lockheed-Martin» на цьому не завершується. Улітку 1997 р. з'явилася інформація про приєднання до «Lockheed-Martin» ще одного лідера американського АКК – компанії «Northrop-Grumman», обсяг річних продажів якої оцінюється в 8 млрд. доларів. «Lockheed-Martin» здобуває всі акції «Northrop-Grumman», а також бере на себе борги останньої. Керівник «Northrop-Grumman» стає членом ради директорів і віце-президентом об'єднаної компанії.

Не менш великим виробником аерокосмічної продукції стає і компанія «Boeing» після здійснення оголошеного в 1996 р. плану її реорганізації. Його мета полягає в значному розширенні номенклатури виробленої продукції і пропонованих послуг.

Зберігаючи як основне джерело доходу виробництво і продаж пасажирських літаків, “Boeing” має намір вийти і на ринки військово-транспортної авіації, а також на ринок комерційних послуг у сфері запуску супутників різних класів.

Подібна диверсифікованість традиційного профілю компанії “Boeing” здійснюється шляхом проведення трьох основних заходів:

1. Було придбане відділення відомої компанії «Rokwell», що спеціалізується на виконанні замовлень Міністерства оборони США.
2. Завершилося злиття з «McDonnell Douglas», однією з найбільших компаній американського АКК, що контролює, за деякими оцінками, 56% світового ринку винищувачів. На думку експертів, об'єднана компанія стає найбільшим у світі промисловим концерном з виробництва як військової, так і цивільної продукції з обсягом річних продажів на суму 36 млрд. доларів. Три провідні американські авіатранспортні компанії оголосили, що для них єдиним постачальником літаків нового покоління стане “Boeing”. Це різко погіршує перспективи західноєвропейської компанії на ринку пасажирських літаків.
3. “Boeing” – ініціатор створення міжнародного концерну із запуску комерційних супутників з морської платформи за допомогою російсько-української ракети «Зеніт». Цей проект був сприйнятий у Західній Європі як виклик позиціям компанії «Arianespace», що контролює до 60% світового ринку космічних транспортних послуг.

Слід зазначити, що Lockheed-Martin” у конкурентній боротьбі з “Boeing” за замовлення на військову і цивільну продукцію прагне заручитися підтримкою західних європейців. Компанія виразно заявила про бажаність партнерства. Відбувається формування суперконцерну на базі компанії «Raytheon», що спеціалізується на продукції так званих high-tech-технологій за замовленням Міністерства оборони. «Raytheon» стає третім суперконцерном АКК США, щорічний оборот якого перевищує 10 млрд. доларів.

Активний процес купівлі-продажу промислових активів компаніями США, що здійснюють структурну реорганізацію військового виробництва, значною мірою змінює ситуацію на американському ринку військової продукції. Проблема збереження виробництва розв'язується компаніями шляхом створення консолідованих виробничих потужностей, що забезпечують їм переваги у взаєминах з конкурентами і замовниками військової продукції. Унаслідок такої концентрації виробництва з'являються різкі розходження серед основних виробників за обсягом продажів, що свідчить про зростаючу монополізацію військового ринку США.

На відміну від американських, європейські компанії не в змозі виконувати суто економічні завдання консолідації, оскільки держава, будучи найбільшим акціонером, контролює їхню діяльність. Тому компанії змушені віддавати перевагу насамперед вирішенню соціальних проблем – збереженню зайнятості тощо. Західноєвропейські уряди постійно шукають компроміс між інтересами замовника продукції, власника та інших учасників ринку, але проблеми зайнятості домінують. Такі підходи не сприяють ефективній консолідації, бо практично будь-яка галузь європейської оборонної промисловості має надлишкові виробничі потужності, що, як правило, зберігаються і в разі об'єднання компаній. Прикладом може слугувати об'єднання французької компанії “Aerospatiale” і німецької “DASA” або засноване цими ж країнами спільне підприємство “Eurocopter”, коли не було закрито вивільнені виробничі лінії на підприємствах.

Консолідація європейських компаній повною мірою відбиває інтеграцію самої Європи. Національна оборонна індустрія реструктуризується урядами для створення надєвропейських структур безпеки і незалежної від США європейської воєнної промисловості. Уряди всіляко підтримують прагнення національних гігантів проринкувати на зовнішні ринки, небезпідставно вважаючи, що це необхідно для забезпечення конкурентоспроможності, розвитку нових технологій, збереження наявних “know-how”.

З довгострокових факторів, що мають глобальний характер і спонукають оборонні компанії Заходу консолідуватися, варто назвати такі:

- руйнація біполярної гео економічної структури світового господарства; перерозподіл ринків збуту ОВТ і технологій; перегляд технологічних ланцюжків фірм – виробників озброєнь з метою зниження витрат;
- стратегія політичного та економічного об'єднання Європи; уніфікація європейського ринку ОВТ; зростання кількості загальноєвропейських об'єднаних проєктів;
- економічне піднесення у країнах Південно-Східної Азії;
- розвиток нового етапу НТР (інформатизація та електронізація систем озброєнь).

Таким чином, консолідація європейських оборонних компаній і глобалізація їхньої науково-виробничої діяльності викликані насамперед політико-економічною інтеграцією Європи. В оборонній промисловості нагромаджено найбільший досвід співробітництва національних компаній. Більшість сучасних проєктів, що стосуються виробництва ОВТ, здійснюються європейськими компаніями в тісній кооперації. Так, уже згадана французька оборонно-космічна фірма

“Aerospatiale” до 70% своєї продукції виробляє разом з іншими європейськими фірмами на основі прямих партнерських зв'язків, а уряд Франції передбачив збільшення фінансування спільних проектів з 15 до 34% у 2000 р. для оснащення національної армії менш дорогим сучасним озброєнням. Оборонні відомства європейських країн підтримують національних виробників і в закупівельній політиці. Навіть уряд Великобританії, яка є найближчим партнером США у військово-політичному союзі, відмовився купувати дешеву американську зброю на шкоду розвитку європейської оборонної індустрії. Європейські політики обґрунтовують необхідність оборонно-промислової інтеграції загрозою повного контролю з боку США. Тому європейські компанії інтегруються в рамках спільних підприємств, консорціумів, аж до злиття найбільших підрозділів. Європейська оборонна промисловість досить часто виходить за межі континенту. Створення таких великих консорціумів, як “Eurofighter”, “Eurocopter”, “European Satellite Industries”, “Matra British Aerospace Dynamics”, “Eurimissile Systems”, з мільярдними капіталами вказує на те, що в Європі з'явилися компанії, порівнянні з американськими лідерами воєнної індустрії. Вони так само, як їхні американські колеги, прагнуть реалізувати ефект синергізму завдяки впровадженню та об'єднанню новітніх технологій різних компаній. Отже, європейська консолідація набирає темпи, щоб протидіяти американській експансії.

Іншою формою інтеграції західноєвропейських компаній є створення спільних підприємств, консорціумів для реалізації тимчасових проектів із модернізації технологій та оборонних систем за бажанням замовника. Сьогодні на світовому ринку модернізації ОВТ конкуренція розгортається вже у рамках ширшого кола країн, включаючи ті, що розвиваються, східноєвропейські (сюди ж входять і країни СНД) та нові індустріальні. Проекти, що передбачають створення інтернаціональних команд, приносять фірмам фінансові і технологічні вигоди. Прикладами такого співробітництва можуть служити спільні проекти шведської фірми “Saab” та “British Aerospace” щодо створення шведського винищувача, італійської фірми “Alenia” та американської “Lockheed-Martin” щодо створення нового військово-транспортного літака. В обох випадках альянс здійснено для зниження вартості продукції і більш успішного просування на зовнішні ринки.

Незважаючи на всі переваги реструктуризації оборонної промисловості, в Європі все ще точиться дискусія про її можливі напрями: чи це буде об'єднання національних компаній у цілісні структури, чи кожній країні слід мати власні великі компанії, що охоплюють усі сторони оборонного бізнесу. Існує також думка, що

реалізовувати спільні програми треба під спільним керівництвом. Здавалося б, ідея загальноєвропейського співробітництва оптимальна, тому що дозволяє розподіляти витрати і знижувати собівартість нових видів ОВТ, а також гарантувати виконання замовлень на основі розподілу робіт. Проте ця ідея не завжди втілюється в життя. Так, вартість інтернаціонального проекту "Eurofighter" на 30% перевищила суму, розраховану для виконання всіх робіт однією компанією. Крім того, виникають суперечності між країнами, кожна з яких прагне отримати найвигідніший контракт для національних компаній. Уряди країн, що беруть участь у проекті, штучно затримують затвердження фінансування, прагнучи збільшити обсяги замовлень для власних виробників. Наприклад, Німеччина не затверджувала фінансування проекту "Eurofighter" протягом 10 років.

Існує думка, що спільні підприємства в цілому не розв'язують проблем підвищення ефективності національного виробництва ОВТ. Багато національних компаній пройшли етапи об'єднання у власних країнах, і подальше їхнє злиття може порушити вже сформовані виробничі процеси. Європейські компанії занадто малі, щоб витримати суперництво з американськими гігантами типу "Lockheed-Martin" або "Boeing", тому найбільш раціональний шлях для Європи вбачається в горизонтальній інтеграції, тобто у створенні загальноєвропейських груп (компаній) для виробництва єдиного продукту. У кінцевому підсумку успіх реструктуризації європейської оборонної промисловості залежить від того, яким факторам – економічним чи політичним – віддадуть перевагу уряди країн.

У XXI ст. світова військово-економічна система справлятиме визначальний вплив на характер і можливості використання збройних сил. Національна безпека держави буде залежати від того, яке місце вона зможе зайняти в цій системі.

Регіональні конфлікти в системі міжнародних відносин. В умовах всезростаючої взаємозалежності сучасного світу, поглиблення інтернаціоналізації виробництва, виявлення суті, природи міжнародних конфліктів, можливостей і шляхів їхньої локалізації, а в перспективі – усунення з міжнародного життя є досить актуальними. Але поки що війни, етнічні конфлікти, економічні блокади, кризи вельми негативно впливають на господарську діяльність окремих країн і світову економіку в цілому. Через війни сильно виснажений економічний потенціал багатьох країн – Таджикистану, Ірану, Афганістану, В'єтнаму, Іраку, Нікарагуа, Ефіопії, Сомалі, Палестини, Анголи, Намібії, Мозамбіку, Грузії, Чечні, а також групи балканських країн.

У цих конфліктах беруть участь як військові, так і цивільне населення. Гинуть і ті, й інші. Якщо в ході Другої світової війни

співвідношення кількості жертв серед цивільного населення до військових становило 50%, у нинішніх нових конфліктах – 90%. Насилля сягає небачених масштабів, і міжнародним організаціям, які займаються гуманітарними питаннями, доводиться вести переговори з непостійною владою, яка часто змінюється і не визнає ніяких норм поведінки, використовує у своїх інтересах загибель мирних жителів і розкрадає міжнародну допомогу, що відправляється для врятування цивільного населення.

Групи, які воюють, спалюють урожаї, отруюють воду, мінують поля і намагаються контролювати як дороги, якими постачається гуманітарна допомога, так і табори біженців, де вони можуть рекрутувати нових бійців, головним чином, серед неповнолітніх. Через військові конфлікти кількість біженців збільшилася до 26 млн. осіб. Усі вони – переміщені особи, які через війни вимушені були покинути свої домівки, не виходячи, однак, за межі національних кордонів, а тому ці люди не отримують жодної допомоги ззовні.

Витоки нинішніх конфліктів численні. Очевидні причини – завоювання влади чи території, але війни кінця ХХ ст. здаються складними як у тому, що стосується їхніх коренів, так і у своїх проявах чи обґрунтуваннях. Професор Амхертського університету Майкл Клар їх класифікує так:

- регіональні конфлікти, такі як конфлікт, в якому традиційно протистоять один одному Індія і Пакистан чи Ірак та Іран (у останнього через війни у три рази знизився видобуток нафти);
- війни за природні ресурси (наприклад, прихована війна, яку ведуть між собою кілька держав Близького Сходу за контроль над водними ресурсами, чи війна за контроль над нафтовими родовищами);
- сепаратистські й національні конфлікти, коли етнонаціональні групи (боснійські серби, чеченці, таміли тощо) намагаються створити власні держави;
- іредентистські конфлікти (етнонаціональні групи бажують розширити границі своєї держави, щоби включити в неї іншу територію, на якій живуть общини, що належать до їхньої групи);
- проявлення етнічної, релігійної і племінної боротьби (в Сомалі, Руанді);
- революційні і фундаментальні війни (релігійні екстремісти в Алжирі);
- боротьба за демократію, проти колоніалізму та за виконання вимог корінного населення (бійці-сапатисти в Чьопасі (Мексика)).

Міжнародні економічні відносини є процесом взаємодії їхніх суб'єктів – різних соціальних утворень, інтереси яких левим чином перетинаються. У випадку їхнього збігу кожний із суб'єктів

міжнародних економічних відносин має безперешкодну можливість задовольнити свій інтерес, якщо вони стикаються, то виникають протиріччя, які розвиваються, ускладнюються і сприяють “визріванню” конфлікту в міжнародних відносинах. Тому поняття “міжнародний конфлікт” можна визначити як один зі станів чи форм міжнародних відносин.

Загалом *міжнародний конфлікт* – це особлива форма взаємовідносин між суб’єктами міжнародних відносин, яка являє собою зіткнення інтересів (а відповідно, цілей і практичних дій), що у концентрованому вигляді відтворює об’єктивні і суб’єктивні протиріччя економічного, соціального, політичного, територіального, національного характеру.

Вихідним моментом у генезисі більшості конфліктів є проблеми, зумовлені накопиченням суперечностей у ході розвитку країн “третього світу”, наслідки колоніальної політики, прикордонні суперечки, етнорелігійна ворожнеча тощо. Як правило, в регіональних конфліктах можна відрізнити вихідні, базові протиріччя (внутрішній, чи локальний рівень) від наступних нашарувань, які нерідко відображають політичні або економічні протиріччя в регіональному чи глобальному масштабі (зовнішній рівень).

Отже, виникнення регіонального конфлікту визначається загостренням сукупності суперечностей усередині окремої країни в умовах політичної кризи чи громадянської війни (локальний конфлікт) чи в процесі загострення взаємовідносин двох або більше держав (міжнародний, міждержавний конфлікт). Відповідно до масштабів розповсюдження й залучення сторін ієрархічні рівні конфліктів (локальний, двосторонній, субрегіональний, регіональний, континентальний, глобальний) порівняно легко розрізнити. Оскільки локальний конфлікт в одній країні рідко протікає без зовнішнього втручання, момент переходу конфлікту на більш високий рівень є скоріше формальним, ніж суттєвим показником.

За характером і причинами виникнення локальні та регіональні конфлікти суттєво різняться між собою. За домінуючими ознаками їх можна поділити на три групи:

1. Територіальні (у т.ч. національно-визвольні).
2. Соціально-політичні.
3. Етнонаціональні (у т.ч. етнорелігійні, етнорасові та етноконфесійні).

Такий поділ умовний і аж ніяк не заперечує можливості поєднання перлічених факторів у різній ієрархічній послідовності.

У літературі зустрічаються різні оцінки відносно чисельності та рівнів існуючих локальних і регіональних конфліктів. Одна з найбільш обґрунтованих версій, яка запропонована колективом

болгарських авторів довідника “Конфліктні вогнища на планеті”, включає 16 основних конфліктів, які проявилися чи продовжуються:

- в Європі – гібралтарський, кіпрський та ольстерський;
- в Азії – афганський, близькосхідний, ірано-іракський, корейський, шри-ланкійський та конфлікт у Південно-Східній Азії;
- в Африці – конфлікти в Південній Африці, Західній Сахарі та Чаді;
- в Америці – проблема Фолклендів і конфлікт у Центральній Америці;
- в Океанії – проблеми Мікронезії та Нової Каледонії.

Проте і цей перелік не повний.

Особлива відповідальність за перспективи розблокування регіональних конфліктів покладається на великі держави. Дії, за допомогою яких великі держави можуть забезпечити передумови для врегулювання конфліктів у кризових районах, включають:

- обмеження і повне припинення на взаємній основі прямої воєнної присутності;
- припинення поставок зброї конфліктуючим сторонам;
- відмова від будь-яких кроків, здатних ускладнити умови діалогу суперників;
- взяття на себе міжнародних зобов'язань, гарантуючих політичні домовленості;
- вплив на своїх регіональних союзників із метою послаблення конфронтації.

Проте зниження ролі зовнішніх факторів не забезпечує автоматичне припинення конфліктів, про що свідчать приклади Афганістану, Камбоджі, Півдня Африки, Лівану. Найбільш складним елементом врегулювання залишається розв'язок базових, локальних проблем, без чого неможливі встановлення миру і забезпечення нормальних умов для подальшого розвитку.

Політичне врегулювання міжнародних конфліктів є однією з важливіших передумов створення нової системи міжнародної безпеки з метою забезпечення міжнародного миру і виживання людства. Поряд із розв'язанням проблем розвитку “третього світу”, що поки видається віддаленою перспективою, необхідно налагодити дійові механізми співробітництва і взаємодії, здатних забезпечити локалізацію та врегулювання регіональних конфліктних ситуацій у сучасному світі.

Процеси роззброєння та конверсії світового військового виробництва. Військово-промисловий комплекс є джерелом передових наукомістких технологій, “локомотивом” промисловості, матеріалом для формування фінансово-промислових груп, а також несировинним джерелом експортних доходів. І, як будь-яке інше джерело доходів ВПК, повинний використовуватися дуже грамотно і

перепрофілюватися з найменшими втратами. Провідні країни Заходу останнім часом значно знижують свої військові витрати, скорочують чисельність збройних сил, згортають військово-економічну діяльність, але роблять це дуже обережно, навіть не припускаючи можливості відмовлятися від подальшого розвитку військової сили. Навпаки, всіма силами намагаються підвищити економічну ефективність своєї воєнної промисловості. Украй складно усунути й такі проблеми, що виникають у ході конверсії, як-от: перепідготовка і працевлаштування кадрів, що вивільнилися; знищення ядерної та хімічної зброї, військової техніки; устаткування вузькоспеціалізованого військового виробництва, яке не піддається конверсії; збереження дорогих матеріалів, що в перспективі можуть стати невичерпними джерелами енергії.

Пошуки шляхів демілітаризації економіки залежать насамперед від позиції США та Росії, які володіють майже 90% ядерних боєголовок світу. Демілітаризація економіки передбачає, що в Росії та США залишаться по 1-2 тис. одиниць боєзарядів. Саме таку кількість вважають оптимальною більшість експертів світу, оскільки вона достатня для знищення ядерним ударом ключових цілей. Підписана свого часу президентом США Дж.Бушем і російським президентом Б.Єльциним у січні 1993 р. угода передбачає скорочення стратегічних сил обох держав наполовину. Помітний внесок у процес роззброєння зробила Україна, підписавши відповідні угоди.

Важливою проміжною ланкою в подоланні загрози термоядерної війни конверсія, тобто перехід від процесу мілітаризації економіки до роззброєння, переведення військового виробництва на випуск мирної продукції. Попередня умова конверсії військового виробництва – істотна зміна пропорції розподілу фінансових, матеріальних і людських ресурсів між військовою та цивільними сферами. Наприклад, у США ВПК становить 20% в економіці країни. Щорічно лише безпосередні військові витрати цієї країни сягають майже 280 млрд. доларів. Тому перерозподіл цих ресурсів на користь цивільних галузей – важлива попередня умова конверсії військового виробництва.

Поняття “конверсія” ввійшло в наш лексикон у період переходу від “холодної війни” до концепції світового співробітництва в ім'я збереження цивілізації. У 1980-ті роки колишня стратегія людської діяльності, зорієнтована на конфронтацію двох економічних систем, довела свою неспроможність, породила надзвичайно серйозні протиріччя у світовому співтоваристві та призвела до величезних екологічних порушень і катастроф, створивши смертельну загрозу навколишньому середовищу.

Саме на цьому етапі в рамках системи ООН за участю інших

міжнародних організацій була розроблена ідея конверсії, тобто такої зміни діяльності ВПК, яка сприяла б переходові світової економіки на нову модель так званого *сталого розвитку*. У цей період ідея конверсії стала популярною в більшості промислово розвинутих країн, хоча єдиної і науково обґрунтованої методики здійснення конверсії світовим співтовариством розроблено не було.

У зв'язку з цим у кожній країні, що володіє підприємствами оборонного комплексу, конверсія стала здійснюватися відповідно до індивідуальних темпів і спеціалізації. Зокрема, конверсія в рамках республік колишнього СРСР стала стрімко розгортатись, причому значно швидше, ніж у Німеччині або США. Через хаотичне і необґрунтоване проведення конверсії більшість оборонних підприємств пішли шляхом примітивної заміни виробництва військової продукції на виготовлення виробів мирного призначення, як правило, побутової техніки.

Прикладом раціонального переведення оборонного комплексу на мирні рейки може бути залучення колишніх військових виробництв до виготовлення медичної техніки, лабораторного обладнання, устаткування для дослідження космічного простору. Ряд підприємств ВПК було залучено до галузі виробництва устаткування для очищення поверхні Землі від радіоактивного забруднення, створення сорбентів – матеріалів, здатних поглинати рідкі відходи, перетворюючи їх у тверді.

Конверсія – складна соціологічна проблема, яка безпосередньо стосується економічних, політичних, соціальних, юридичних, психологічних та інших сфер системи суспільних відносин. В економічному плані конверсія на перших етапах вимагає певних витрат на переоснащення специфічної військової техніки для виробництва товарів і послуг цивільного призначення. У соціальному аспекті вона стосується осіб, зайнятих військовим виробництвом, та членів їхніх родин. Оскільки заробітна плата працівників у військових галузях, скажімо у США, в середньому на 40% вища, ніж у цивільній сфері, крім втрати роботи внаслідок конверсії (це переважно психологічний момент проблеми), можливе також значне зниження їхнього життєвого рівня.

Проте у світі немає нездоланих соціально-економічних бар'єрів для конверсії військового виробництва. Щодо економіки це зумовлено тим, що в кінцевому підсумку припинення гонки озброєнь сприятиме розширенню зайнятості, подоланню гострих диспропорцій у господарстві, послабить дефіцит державного бюджету, інфляційні тенденції, стимулюватиме ширше використання науки у виробництві тощо. Так, відносно низькі військові витрати в Японії та Скандинавських країнах є важливим чинником їхнього економічного процвітання.

В Україні ВПК, успадкувавши від СРСР майже 30% виробничих потужностей, виготовляв самостійно лише до 4% асортименту радянської зброї. Це разом із некерованістю конверсійними процесами було однією з вагомих причин глибокої економічної кризи.

Конверсія передбачає три види ресурсів, які переводяться з військового на цивільне застосування:

1. Об'єкти, які виробляють товари і послуги військового призначення (спеціалісти сходяться на тому, що в Центральній і Східній Європі удар по воєнних виробництвах був більш сильним, ніж у розвинутих країнах. Конверсія вже внесла деякі зміни у світове військове виробництво – відбулося істотне зниження чисельності зайнятих у сфері виробництва озброєнь (так, за даними ООН, на Російську Федерацію припало 60% усіх ліквідованих під час конверсії робочих місць, що створило додаткові проблеми на шляху до стабілізації та економічного зростання). Ця важка ситуація зумовлена рядом причин: високим ступенем мілітаризації економіки, успадкованої від Радянського Союзу, різким скороченням закупівель озброєнь урядом, внутрішньою економічною кризою, розпадом Варшавського договору, втратами важливих ринків збуту озброєння, а також деякою затримкою з розробкою нової військової доктрини після “холодної війни”).
2. Військові об'єкти і бази (експерти секретаріату ЮНКТАД при ООН рекомендують великі морські й повітряні бази перетворити на основі конверсії в об'єкти рентабельної економічної діяльності. З цією метою передовсім використати їхню інфраструктуру (зв'язок із зовнішнім світом, глибоководні порти, злітно-посадочні смуги, пакгаузи, ангари, склади тощо). З цього погляду мова йде і про гігантські бази Субік-Бей, Кларк-Філд, Камрань і Дананг, залишені після виводу американських військових сил із Філіппін і радянських – із В'єтнаму. Пропонується перетворити ці бази в регіональні центри експортного виробництва. Вивчається питання створення на колишніх військових базах ВЕЗ, зорієнтованих на світовий ринок).
3. Людські ресурси (конверсія людських ресурсів також пов'язана з рядом проблем, тому в рамках багатьох демобілізаційних програм пропонується допомогти військовим оволодіти цивільними професіями. Демобілізовані військовослужбовці можуть спокуситися службою найманця за кордоном, тому вірогідність успіху конверсії вища там, де робоча сила, яка вивільняється, зможе найти роботу в іншому секторі економіки. У тих випадках, коли солдати не володіють цивільними професіями, а перспективи продуктивної праці в цивільній економіці вельми обмежені, ймовірно, є сенс залишати солдат у складі дисциплінуючих

структур збройних сил. Із погляду загального обсягу прямих і побічних соціальних витрат, можливо, дешевше зберігати військові формування, ніж демобілізувати їхній особистий склад).

Військова реформа та військова конверсія – це скорочення розмірів (обсягів) військового виробництва та Збройних Сил, при якому цивільне виробництво розширюється за рахунок вивільнених потужностей оборонної промисловості та передачі деяких видів військової техніки в цивільний сектор. Військова конверсія безпосередньо впливає на оборонну та економічну безпеку держави.

Військова конверсія включає:

- *військово-промислову конверсію* як сконцентроване в часі велике скорочення розмірів (обсягів) військового виробництва з паралельним розширенням виробництва цивільної продукції на вивільнених потужностях оборонної промисловості. При цьому необхідно військово-промислову конверсію проводити відповідно до порядку та термінів скорочення військових замовлень і складу Збройних Сил;
- *конверсію в Збройних Силах*, яка передбачає істотне скорочення їхнього кількісного складу і корекцію структури. При цьому деякі види військової техніки, що виводяться зі складу (автотракторна техніка, повітряні і водні судна, військова енергетика, інженерно-будівельна техніка і т.п.), а також капітальні об'єкти військових інфраструктур (військові містечка, ангари, шахти, причали і т.п.) передаються в цивільний сектор для прямого використання чи утилізації.

Таким чином, кінець “холодної війни” викликав надію на швидке і легке скорочення військових витрат, яке привело би до подальшого роззброєння. Проте зусилля в сфері конверсії зумовили до появи численних соціально-економічних проблем, до яких уряди більшості країн світу не були готові. Конверсія, як показала практика, вимагає певних витрат. Однак не завжди можна швидко переорієнтувати військове підприємство, прилаштувати його до умов ринку. Потрапивши у складну ситуацію, деякі військові компанії віддають перевагу скороченню виробництва, а це призводить до масового звільнення робочої сили. Таке спостерігається в багатьох країнах. Аналогічні результати мають місце і на військових заводах нашої держави.

Конверсія – величезний резерв світової системи господарювання. Вона може стати генератором економічного зростання в XXI ст. І хотілося би вірити, що світове співтовариство, вступивши в нову епоху постіндустріальної цивілізації, навчиться мислити більш раціонально, іншими категоріями, порівняно зі своїми попередниками, і війни залишаться в далекому минулому. Але, на

жаль, дійсність свідчить про інше.

Міжнародні організації миру. Найголовніша організація миру – Організація Об'єднаних Націй (ООН). Одним із найбільш перспективних напрямків діяльності ООН у сфері укріплення міжнародної безпеки є операції з підтримки миру. У другій половині 80-х років ХХ ст. збільшення кількості і масштабів таких операцій збіглося зі зростаючим прагненням держав-членів надати їм новий характер. Офіційний огляд операцій з підтримки миру, опублікований ООН, визначає їх як *«операції із участю військового персоналу, але без примусових повноважень, затвердженні ООН із метою сприяння підтримці миру чи відновленню миру в районах конфлікту»*.

Історично склалося два типи таких операцій: використання сил ООН і відрядження місії військових спостерігачів. Участь “голубих касок” свідчить про те, що військовий персонал ООН може відігравати важливу роль у комплексних операціях, які виходять за рамки традиційного визначення “операцій із підтримки миру”.

Проте за роки здійснення таких операцій накопичений не тільки позитивний досвід. Сили з підтримки миру, достатньо ефективно забезпечуючи статус-кво, в більшості випадків не стали фактором, активно сприяючим політичному врегулюванню конфліктів. У ряді ситуацій їхня присутність не змогла попередити нові акти агресії чи повторення воєнних дій. Сама концепція сил підтримки миру передбачає їх використання як тимчасового заходу, проте ряд місії військових спостерігачів існує десятки років і самі, в певному значенні, стали елементом статус-кво (Орган ООН зі спостереження за виконанням умов перемир'я в Палестині – з 1948 р.; Група військових спостерігачів ООН в Індії і Пакистані – з 1948 р.)

Зв'язок між рішенням Ради Безпеки про створення сил ООН як першого кроку до врегулювання конфлікту і процесом пошуку такого врегулювання виявився значною мірою ослабленим. У рамках загальної фінансової кризи ООН у другій половині 80-х років ХХ ст. серйозно ускладнився фінансовий стан сил. Операції ООН з підтримки миру, як правило, фінансуються державами-членами на базі існуючої шкали внесків у регулярний бюджет. При цьому постійні члени Ради Безпеки беруть на себе частину фінансових зобов'язань країн, що розвиваються. Проте багато членів ООН з різних причин затримують такого роду внески.

До 43 сесії ГА ООН у країн-членів остаточно сформувалося переконання в необхідності вивести операції з підтримки миру на якісно новий рівень, розширити сферу їхнього застосування, зробити більш ефективними. Під час загальної дискусії міністр іноземних справ Фінляндії К.Сорса заявив: *“Необхідно спільно глибоко осмислити основні цілі і принципи операцій з підтримки миру.*

Діяльність ООН із підтримування миру повинна бути поставлена на міцну фінансову і політичну основу". Дискусія показала, що ідея підвищення ефективності операцій із підтримування миру користується широкою підтримкою. Результатом обговорення цього питання стала резолюція 43/59, де зазначається, що *"операції ООН з підтримки миру є невід'ємним компонентом підвищення ефективності діяльності ООН у справі підтримування міжнародного миру і безпеки"*. Генеральна Асамблея запропонувала державам-членам висловити свої пропозиції з підвищення ефективності цих операцій. Те, що на це прохання відгукнулися 36 держав, свідчить про зацікавленість членів ООН в удосконаленні даного напрямку діяльності Організації.

Відповіді, отримані від урядів, хід обговорення цього питання в Спеціальному комітеті з операцій щодо підтримки миру та порядку, створення ряду останніх місій військових спостерігачів і воєнних компонентів ООН дозволяє зробити висновок, що в рамках ООН поступово формується нова, більш широка концепція майбутніх операцій із підтримки миру.

Перехід до практики комплексного розв'язання політичних, економічних, соціальних і гуманітарних проблем конкретного кризового регіону може мати вирішальне значення для якісної трансформації операцій із підтримки миру на сучасному етапі.

Одним із головних завдань ООН є підтримка миру в усьому світі. Відповідно до Статуту, держави-члени вирішують свої міжнародні суперечки мирними засобами й утримуються від погроз чи застосування сили проти інших держав.

Протягом багатьох років ООН відіграла важливу роль у сприянні запобіганню міжнародних криз і у врегулюванні затяжних конфліктів, здійснювала комплексні операції, пов'язані з встановленням і підтримкою миру та наданням гуманітарної допомоги. Їй також доводилося запобігати назріваючим конфліктам. У постконфліктних ситуаціях вона дедалі частіше починає скоординовані зусилля, спрямовані на усунення корінних причин насильства і створення основ для міцного миру.

ООН досягла вражаючих результатів. Так, у 1948–1949 рр. їй удалося розрядити напруженість під час берлінської кризи, зняти гостроту карибської кризи в 1962 р. і кризи на Близькому Сході у 1973 р. У 1988 р. зусилля ООН з мирного врегулювання дозволили припинити ірано-іракську війну, а в 1989 р. завдяки переговорам, що проводилися під егідою ООН, радянські війська були виведені з Афганістану. У 1990-ті роки ООН посприяла відновленню суверенітету Кувейту, зіграла важливу роль у припиненні громадянських воєн у Камбоджі, Сальвадорі, Гватемалі і Мозамбіку,

відновленні демократично обраних урядів у Гаїті і Сьєрра-Леоне, а також врегулювала чи запобігла конфліктам у ряді інших країн.

Найважливішими завданнями ООН є припинення поширення зброї, а також скорочення і ліквідація, врешті-решт, усіх запасів зброї масового знищення. ООН служить постійним форумом для проведення переговорів із роззброювання, виробляючи рекомендації і виступаючи ініціатором досліджень у цій сфері. Вона підтримує багатосторонні переговори, що ведуться в рамках Конференції з роззброювання, інших міжнародних органів. У результаті цих переговорів були укладені такі міжнародні угоди, як Договір про нерозповсюдження ядерної зброї (1968 р.), Договір про заборону ядерних випробувань (1996 р.) і договори про створення зон, вільних від ядерної зброї. Були укладені й інші договори, що забороняють розробку, виробництво і нагромадження запасів хімічної (1992 р.) і бактеріологічної (1972 р.) зброї, що забороняють розміщення ядерної зброї на дні морів і океанів (1971 р.) і в космічному просторі (1967 р.), а також договори, що забороняють чи обмежують інші категорії озброєнь. У 1997 р. більше 100 держав підписали Оттавську конвенцію, що ввела заборону на використання наземних мін. ООН закликає всі країни приєднатися до цієї конвенції та інших міжнародних договорів, що забороняють використання руйнівних видів зброї.

Міжнародне агентство з атомної енергії, що базується у Відні, діючи на основі системи угод про гарантії, відповідає за забезпечення того, щоб ядерні матеріали й устаткування, призначені для використання в мирних цілях, не застосовувалися у військових цілях. А Організація, що знаходиться в Гаазі (по забороні хімічної зброї) займається збором даних про хімічні об'єкти всіх країн світу і регулярно проводить інспекції з метою забезпечення контролю за дотриманням Конвенції по хімічній зброї.

У рамках своєї миротворчої діяльності ООН, використовуючи дипломатичні механізми, допомагає протидіювати сторонам дійти згоди. Рада Безпеки в рамках своїх зусиль із підтримки міжнародного миру і безпеки може рекомендувати шляхи запобігання конфлікту і відновлення чи забезпечення миру, наприклад за допомогою переговорів чи звертання в Міжнародний Суд.

Важливу роль у миротворчій діяльності відіграє і Генеральний секретар, що доводить до відома Ради Безпеки будь-які питання, які, на його думку, створюють загрозу міжнародному миру й безпеці. Генеральний секретар може виконувати посередницькі функції чи займатися «тихою дипломатією», діючи за кулісами самостійно чи через спеціальних посланників, також може використовувати механізм *«превентивної дипломатії»* з метою врегулювання спорів до

загострення ситуації, направляти місії для встановлення фактів, надавати підтримку миротворчим зусиллям, що розпочинаються на регіональному рівні; створювати в країнах політичні відділення ООН для надання сторонам сприяння в зміцненні довіри.

Оскільки діяльність ООН спрямована на усунення корінних причин насильства, то одним із ключових елементів є допомога з метою розвитку. У співробітництві з іншими організаціями системи і при участі країн-донорів, урядів приймаючих країн і неурядових організацій ООН надає підтримку розвитку управлінню, спрямованого на благо всього суспільства, встановлення правопорядку, проведенню виборів і дотриманню прав людини в країнах, що долають наслідки конфліктів. Водночас ООН допомагає цим країнам відновлювати адміністративні структури, системи охорони здоров'я й освіти та інші елементи соціальної інфраструктури, зруйновані в результаті конфліктів.

Деякі види цієї діяльності, такі як спостереження за проведенням виборів у Намібії в 1989 р., програми розмінування в Мозамбікові і підготовка співробітників цивільної поліції в Гаїті, здійснювалися в рамках операцій ООН із підтримки миру, при цьому окремі аспекти цієї діяльності можуть продовжуватися і після згорання миротворчої операції. Інші види діяльності здійснюються на прохання урядів, як, наприклад, у Камбоджі, де функціонує відділення ООН із прав людини, чи в Гватемалі, де ООН надає допомогу в здійсненні мирної угоди, здійснюючи свій вплив практично на всі аспекти життя в країні.

У рамках своїх зусиль з підтримки миру і міжнародної безпеки Рада Безпеки здійснює операції ООН з підтримки миру і визначає рамки їхніх повноважень. Більшість таких операцій передбачає участь військовослужбовців, що стежать за дотриманням режиму припинення вогню чи створюють буферну зону, поки за столом переговорів ведуться пошуки довгострокових рішень. В інших операціях можуть брати участь цивільні поліцейські чи цивільні фахівці, що допомагають організовувати вибори чи здійснювати контроль за дотриманням прав людини. Деякі операції, подібні тій, яка здійснюється в колишній югославській Республіці Македонії, розгорталися як превентивний захід і запобігали розв'язанню воєнних дій. У ряді випадків операції спрямовані на забезпечення контролю за дотриманням мирних угод і здійснюються у взаємодії з миротворчими контингентами регіональних організацій.

Операції з підтримки миру можуть продовжуватися від кількох місяців до декількох років. Наприклад, операція ООН, розгорнута уздовж лінії припинення вогню між Індією і Пакистаном у штаті Джамму і Кашмір, існує з 1949 р., а на Кіпрі миротворчі ООН

знаходяться з 1964 р. З іншого боку, для проведення в 1994 р. операції в смузі Аозу між Лівією і Чадом ООН знадобилося трохи більше місяця.

Із моменту розгортання в 1948 р. найпершої миротворчої місії ООН 118 країн добровільно надали в розпорядження Організації більш 750000 військовослужбовців і цивільного поліцейського персоналу. Разом із тисячами цивільних фахівців вони брали участь у 49 операціях із підтримки миру.

Приклади діяльності ООН із забезпечення миру на різних континентах.

АФРИКА. Протягом багатьох років зусилля ООН із забезпечення миру здійснювалися в будь-яких формах, включаючи кампанію боротьби проти апартеїду в Південній Африці, що продовжувалася протягом трьох десятиліть; активну підтримку процесові переходу Намібії до незалежності; близько 20 операцій із підтримки миру і цілий ряд місій із надання підтримки в проведенні виборів. ООН допомагала репатріації біженців у Мозамбіку, надавала гуманітарну допомогу в Сомалі та Судані і починала дипломатичні зусилля по відновленню миру в районі Великих озер. На прохання Ради Безпеки Генеральний секретар підготував всебічний аналіз конфліктів у країнах Африки разом із рекомендаціями щодо сприяння встановленню міцного миру.

У 1998 р. Рада Безпеки розпочала дві нові операції з підтримки миру. У Центральноафриканській Республіці ООН допомагає запобігти новій хвилі безладу, починаючи зусилля зі зміцнення безпеки і надання допомоги в проведенні виборів. Операції в Сьєрра-Леоне, Демократичній Республіці Конго й Ефіопії та Еритреї, розгорнуті в 1999 і 2000 роках. Що стосується інших країн Африки, то польові місії ООН продовжують миротворчу діяльність у Гвінеї-Бісау, Ліберії, Анголі, Бурунді. У Сьєрра-Леоне в рамках своєї операції ООН здійснює контроль ситуації у плані безпеки і дотримання прав людини, а також надає відновленому законному уряду країни допомогу в проведенні демобілізації і роззброювання збройних сил у рамках переходу до мирного етапу. ООН, як і раніше, займається пошуками розв'язання проблеми тривалої відсутності стабільності в Анголі, допомагаючи протидіювати сторонам досягти національного примирення.

АЗІЯ. У Камбоджі після завершення широкомасштабної операції ООН, що проводилася в цій країні в 1992–1993 рр., установи та організації системи ООН продовжують свої зусилля щодо зміцнення громадянського суспільства, прав людини й демократії. У Таджикистані в результаті переговорів, що проводилися за підтримкою ООН, у 1994 р. була укладена угода про припинення

вогню між урядовими військами і силами опозиції. Миротворча місія ООН стежила за дотриманням поки ще не стабільного режиму припинення вогню, координувала зусилля системи ООН із надання допомоги і співробітничала з регіональними організаціями з метою подальшого розвитку мирного процесу. У червні 2000 р. у Таджикистані для заміни діючої там миротворчої місії було створено Відділення ООН з підтримки миробудівництва.

В Афганістані Спеціальна місія ООН діє з 1993 р. Її завдання – сприяння національному примиренню і відновленню господарства, зруйнованого в результаті тривалої громадянської війни. Однак, незважаючи на енергійні дипломатичні зусилля Генерального секретаря і його спеціальних посланників, у країні продовжуються воєнні дії, що спричиняють величезні гуманітарні витрати і серйозно перешкоджають спробам системи ООН надати допомогу афганському народу. Особливо це проявилось у зв'язку з ескалацією конфлікту в Афганістані після терористичних нападів на США 11 вересня 2001 р.

У Східному Тиморі переговори між Індонезією та Португалією під егідою ООН завершилися у травні 1999 р. прийняттям угоди, яка відкрила шлях до проведення всенародного опитування з питання про статус цієї території. Відповідно до угоди, місія ООН спостерігала за реєстрацією осіб, які повинні були взяти участь в опитуванні, і за проведенням у серпні 1999 р. голосування, в ході якого 78% жителів Східного Тимора висловились за незалежність і проти автономії у складі Індонезії (Східний Тимор отримав незалежність 19 травня 2002 р.).

Крім того, військові спостерігачі ООН продовжують стежити за лінією припинення вогню між Індією і Пакистаном у штаті Джамму і Кашмір. У Тихоокеанському регіоні ООН допомогла уряду Папуа-Нової Гвінеї та бугенвільським сторонам досягнути угоди, що охоплює питання щодо автономії, референдуму та утилізації зброї.

ЄВРОПА. ООН наполегливо домагається врегулювання конфлікту в колишній Югославії, надаючи при цьому надзвичайну гуманітарну допомогу майже 4 млн. осіб. У 1991 р. ООН ввела ембарго на постачання зброї; водночас Генеральний секретар і його посланник сприяли дипломатичним зусиллям, спрямованим на припинення кровопролиття. З 1992 р. по 1995 р. миротворці ООН намагалися відновити мир і безпеку в Хорватії, надавали допомогу в забезпеченні безпеки цивільного населення в Боснії і Герцеговині та сприяли, щоб колишня югославська Республіка Македонія не була втягнена у війну. Після укладання в 1995 р. Дейтонських (Паризьких) мирних угод чотири місії ООН сприяли забезпеченню миру і безпеки в цьому регіоні. Найбільша з них – Тимчасова адміністрація ООН для Східної Славонії – здійснювала нагляд за реінтеграцією цієї території до складу Хорватії. Наступна місія продовжувала спостереження за

діями цивільної поліції в цьому районі. У Косові (Союзна Республіка Югославія) ООН закликає сторони всіляко підтримувати міжнародних спостерігачів, а також заходи, спрямовані на запобігання гуманітарній катастрофі. Установи системи ООН продовжують надавати гуманітарну допомогу тим, хто постраждав у результаті цього конфлікту, у т.ч. майже 2 млн. переміщених осіб і біженців, сприяючи їхньому добровільному поверненню до місць постійного проживання і надаючи їм допомогу в створенні місцевого потенціалу по захисту їхніх прав.

У Косові Рада Безпеки заснувала у 1999 р. тимчасову міжнародну адміністрацію після припинення нальотів авіації НАТО та виводу югославських збройних сил. Під егідою ООН Європейський Союз, Організація з безпеки та співробітництва в Європі, Управління Верховного комісара зі справ біженців та ООН працюють разом з населенням Косова з метою створення нормально функціонуючого, демократичного суспільства, яке має значну автономію.

В Абхазії, Грузія, одночасно з виконанням місією військових спостерігачів. ООН свого миротворчого мандата, продовжували здійснюватися дипломатичні зусилля, спрямовані на забезпечення всеохоплюючого урегулювання грузино-абхазького конфлікту.

АМЕРИКАНСЬКИЙ КОНТИНЕНТ. Миротворча діяльність ООН та її зусилля з підтримки миру зіграли свою роль у врегулюванні затяжних конфліктів у Центральній Америці. У 1989 р. у Нікарагуа завдяки миротворчим зусиллям була забезпечена добровільна демобілізація сил руху опору, учасники якого здали свою зброю ООН. У 1990 р. місія ООН спостерігала за виборами в Нікарагуа – це були перші, вибори в незалежній країні, що проходили під спостереженням ООН. У Сальвадорі мирні переговори за посередництвом Генерального секретаря поклали кінець бойовим діям, що продовжувалися 12 років, і місія ООН із підтримки миру забезпечила перевірку здійснення всіх угод. У Гватемалі організовані при сприянні ООН переговори зупинили 35-літню громадянську війну. Сьогодні зусилля Контрольної місії ООН у Гватемалі спрямовані на забезпечення того, щоб мирні угоди здійснювалися повною мірою. У Гаїті після вживання міжнародних заходів із відновлення обраного демократичним шляхом уряду країни ООН продовжує свою роботу з навчання національної поліції. Крім того ООН також розробила всеохоплюючу програму, в якій основна увага приділяється правам людини, формуванню консенсусу та послабленню конфліктів при активній участі громадянського суспільства.

БЛИЗЬКИЙ СХІД. Декілька десятиліть, протягом яких неодноразово спалахували повномасштабні війни, ООН приділяє пильну увагу арабо-ізраїльському конфлікту. ООН виробила

принципи встановлення справедливого і міцного миру, викладені, зокрема, у двох базових резолюціях Ради Безпеки, які залишаються основою для всебічного врегулювання.

ООН підтримувала й інші ініціативи, спрямовані на врегулювання політичних проблем, які спричиняють конфлікт, і направляла в цей регіон ряд миротворчих місій. Перша група військових спостерігачів ООН, створена в 1948 р., зберігає свою присутність у регіоні і сьогодні. У 1956 р. під час суецької кризи ООН створила свої перші сили з підтримки миру. У даний час у регіоні розгорнуті дві місії з підтримки миру. Одна з них (створена в 1974 р.) контролює зону роз'єднання між ізраїльськими й сирійськими військами на Голландських висотах; інша (створена в 1978 р.) сприяє підтримці стабільності і забезпечує захист населення в південній частині Лівану. Що стосується інших районів Близького Сходу, то після відновлення суверенітету Кувейту в 1991 р. місія спостерігачів ООН здійснює контроль за демілітаризованою зоною між Іраком і Кувейтом.

Міжнародний Комітет Червоного Хреста (МКЧХ) заснований майже півтора століття тому. Його місія полягає в тому, щоби надавати захист та допомогу потерпілим у збройних конфліктах і внутрішніх безпорядках. Принцип, яким керується МКЧХ, полягає у тому, що навіть у війни є межі, що обмежують методи і засоби ведення військових дій та поведінку воюючих. Сукупність заснованих на цьому принципі правил становить міжнародне гуманітарне право, яке ґрунтується на Женевських конвенціях. Учасниками Женевських конвенцій стали 192 держави.

Незважаючи на те, що більшість сьогоднішніх конфліктів внутрішні, вони охоплюють цілі регіони, набуваючи міжнародного масштабу. Президент МКЧХ Я.Келленбергер визнає, що *«забезпечення дотримання норм міжнародного гуманітарного права учасниками сьогоднішніх конфліктів, а особливо конфліктів внутрішніх, залишається одним із найбільш складних завдань»*.

Слід зазначити, що МКЧХ був нагороджений трьома Нобелівськими преміями миру (1917 р., 1944 р., 1963 р.). МКЧХ тісно співпрацює з Міжнародною Федерацією товариств Червоного Хреста і Червоного Півмісяця та з національними організаціями тих країн, де відбулася трагедія.

Інститут Миру (US Institute of Peace) – незалежна державна організація, створена Конгресом США для того, щоби сприяти попередженню, управлінню та мирному розв'язанню міжнародних конфліктів. Заснований у 1984 р., Інститут виконує наказ Конгресу, здійснюючи багато програм, які включають: гранти на наукові дослідження, стипендії, професійне навчання, освітні програми.

Напрямок програм, які фінансуються: безпека і мир. Надається фінансова підтримка некомерційним організаціям та окремим громадянам на проведення досліджень та тренінгів, освітніх програм, а також для розповсюдження інформації щодо захисту миру та шляхів розв'язання конфліктів. Пріоритетом користуються проекти, які мають конкретне практичне застосування і можуть використовуватися в політиці.

§ 3. Роль МЕВ у подоланні світової проблеми економічного відставання слаборозвинених країн

Програмні питання

Глобальна заборгованість як одна з характерних особливостей сучасної світової економіки.

Фактори зростання величини заборгованості у світі.

Еволюція глобальної заборгованості.

Методи зниження боргів.

Паризький та Лондонський клуби в боротьбі із заборгованістю.

Реструктуризація боргів.

Глобальність продовольчих проблем.

Завдання МЕВ щодо світового розподілу продовольчих ресурсів.

Роль ФАО та інших міжнародних організацій у подоланні проблеми голоду в деяких країнах, що розвиваються.

Основні поняття

Економічний суверенітет

Глобальна заборгованість

Зовнішній борг

Чистий борг

Default

Країна-дебітор

Обслуговування зовнішнього боргу

Суверенний боржник

Реструктуризація боргу

Інвестування в сільськогосподарську сферу країн, що розвиваються

Глобальна продовольча проблема

Продовольча допомога

"Надлишки" продовольства

Калорійне харчування

"Фізичні технології"

Синтетична їжа

Криза заборгованості у світі. Дослідники і вчені дедалі частіше звертають увагу на такі аспекти нинішнього глобального розвитку, як визначальна роль у ньому транснаціональних корпорацій, на те, що останнім часом вище керівництво ТНК втрачає почуття громадянської відповідальності стосовно якої-небудь конкретної держави, здобуваючи риси “нових космополітів”, що нинішня глобальна за своїми масштабами діяльність ТНК, власне кажучи, створює загрозу існуванню більшості національних держав, оскільки вони позбавляються головного – економічного суверенітету. Особливого значення це набуває для країн, що розвиваються, в наслідок їхньої економічної відсталості.

Проблема економічного відставання країн, що розвиваються, особливо проявляється в кризі заборгованості. Глобальна заборгованість – одна з характерних особливостей сучасної світової економіки. Сьогодні у світі неможливо знайти державу, яка спроможна була б обходитися без боргів: внутрішніх чи зовнішніх. До перших, як правило, вдаються індустріально розвинуті країни, до других – країни, що розвиваються. Можна констатувати, що модою останньої чверті ХХ ст. стало життя не відповідно до своїх достатків, і фактично не залишилось країн, які б розраховували “виключно на власні можливості”.

Проте в даному контексті потрібно враховувати та розрізнити поняття “борг” та “чистий борг”. Оскільки боржники по відношенню до одних країн можуть виступати кредиторами стосовно інших, то із цих позицій велика зовнішня заборгованість не завжди характеризує небезпеку порушення стабільності макроекономічної системи та залежність від деструктивних зовнішніх впливів. Наприклад, у переліку країн-найбільших боржників світу є як найпотужніші та найбільш стабільні макроекономічні системи (підтвердження цьому – стан їхніх справ під час світової фінансової кризи другої половини 1990-х років), так і слабкі та залежні від зовнішнього фінансування національні господарства. Деякі з них цілковито “безнадійні” щодо перспектив повернення позичених коштів (наприклад, Ефіопія, Мозамбик, Гвінея-Бісау, Нікарагуа та ін.).

Фактори, що спричиняють кризу заборгованості (одну з найактуальніших міжнародних економічних проблем), підривають досконалість кредитного ринку. На сучасному етапі розвитку міжнародне кредитування знаходиться в кризовому стані: недовіра між учасниками кредитних відносин; неспроможність позичальників відповідати за зобов'язаннями; ризик неповернення коштів, який існує для найбільших інституцій-кредиторів, особливо у випадку анулювання боргу боржником (default), у ролі якого виступає суверенний уряд. Це все, безумовно, призводить до зниження

ефективності міжнародного кредиту. *«Ми визнаємо, – зазначили лідери країн “великої сімки” на Ліонській зустрічі в червні 1996 р., – що попереду на нас чекають певні труднощі: бюджетні дефіцити та державні борги залишаються надто великими, а національні накопичення – надто низькими ... наші національні економіки все ще не досягли необхідного рівня гнучкості та пристосування до змін».*

Упродовж останніх десятиріч економічна діяльність країн, що розвиваються, була б не можливою без значних надходжень ресурсів від розвинених промислових країн. Зовнішня підтримка, спрямована на компенсаційне фінансування заощаджень та нестачі іноземної валюти, дозволила менш розвиненим країнам збільшити свою норму капіталоутворення і темпи економічного зростання, сплатити за імпорт устаткування та інші товари виробничого призначення для інвестицій в інфраструктуру, промисловість та сільське господарство. Крім того, технічна допомога шляхом передачі технології та кваліфікації прямо збільшує продуктивність у країнах, що розвиваються.

Після Другої світової війни надання фінансової допомоги індустріальними країнами менш розвиненим країнам пройшло три етапи.

Починаючи з 1945 р. і до кінця 1960-х років основними формами передачі капіталу були державна допомога, прямі закордонні інвестиції та фінансування торгівлі. Фінансування дефіциту балансу поточних операцій менш розвинених країн головним чином відбувалося здебільшого через міжнародні організації та двосторонні урядові домовленості.

На другій стадії, з кінця 1960-х до 1982 р., світова економіка зазнала двох нафтових шоків, різкого коливання валютних курсів і процентних ставок та значної нестійкості балансів поточних операцій. Функціонування у цьому новому середовищі змусило міжнародні банки перейти від фінансування торгівлі до фінансування платіжного балансу. Відбувається збільшення банківських позик країнам, що розвиваються, прямі потоки інвестицій стають менш важливими, а державні потоки дорівнюють приватним.

Початок третьої стадії – серпень 1982 р. Зазнавши різкого падіння доходів від експорту нафти, Мексика оголосила de-facto мораторій на сплату заборгованостей іноземним комерційним банкам. Реакція на цю акцію з боку розвинутих країн була відповідною – втрата довіри до платоспроможності менш розвинених країн у цілому і негайне анулювання банками короткотермінових кредитних ліній та значне обмеження нових середньо- та довготермінових кредитів. Одночасно з цим бюджетний тиск, що спостерігався у кількох індустріальних країнах, стримав державну допомогу розвитку.

Падіння цін на нафту призвело до зменшення позитивних сальдо балансу поточних операцій країн ОПЕК, тим самим позбавивши банки нових позичкових фондів. До позичальників передавалися як ризик зменшення вартості долара, так і вищих ставок відсотка, оскільки більшість приватних позик менш розвиненим країнам виражалися в доларах зі змінними ставками відсотків. Як бачимо, третя стадія характеризувалася масовим скороченням фінансування у відповідь на міжнародну кризу заборгованості.

Зовнішня заборгованість країн, що розвиваються, набула глобального характеру.

До 1990-х років міжнародна криза заборгованості перетворилась у міжнародну проблему заборгованості. Розглянемо основні етапи розвитку теорії проблеми зовнішньої заборгованості.

Перший етап (1970-ті рр.) – вважалося, що в розвинутих країнах акумульовано достатньо заощаджень, щоб ефективно рециркулювати їх у країни, що розвиваються, які, незважаючи на існуючий дефіцит балансу поточних операцій, можуть ефективно використовувати позики і розраховуватися із зовнішніми боргами.

Другий етап (1980-ті роки) характеризується тим, що надані позики обслуговуються погано, процентні ставки великі, терміни платежів скорочуються; багато з країн, що розвиваються, стоять на межі банкрутства. Країни, що розвиваються, внаслідок того, що виплати по боргах почали перевищувати надходження нових кредитів, перетворилися в чистих кредиторів розвинутого світу. Теорії зовнішньої заборгованості сконцентрувалися на механізмах забезпечення виплат по боргах, які, по суті, являли собою суміш засобів примусу до виплат та заохочення країн, що виконують свої зобов'язання.

Третій етап (наприкінці 1980-х рр.) – основним механізмом розв'язання боргової проблеми виступає перегляд термінів виплат і довгострокова реструктуризація боргу на багато років вперед, коли країни, що розвиваються, змогли би потенційно почати виплати за своїми борговими зобов'язаннями. Теорії боргового навісу показали, що він є негативним податком на державні ресурси і здійснює вкрай негативний вплив на зростання заощаджень.

Четвертий етап (середина 1990-х рр.) – як єдиний засіб розв'язання проблеми боргового тягаря країн, що розвиваються, розглядається просто списання значної частини зовнішньої заборгованості, оскільки стало остаточно зрозумілим, що багато з цих країн ні за яких умов і ніколи не зможуть її виплатити. Акцент у теоріях зовнішнього боргу переноситься на аналіз масштабів і механізмів такого списання.

Упродовж 1980-х років спільні дії країн-дебіторів, комерційних

банків, країн-кредиторів і міжнародних організацій (зокрема Міжнародного валютного фонду та Групи Світового банку) забезпечили новий капітал. Головне завдання спільної співпраці полягало в тому, щоб допомогти країнам-дебіторам вирішити проблеми руху ліквідності і дати їм час ініціювати такі структурні економічні реформи, як лібералізація торгівлі, дефляційна політика, податкова реформа та дерегулювання. Це відтермінування також мало на меті дозволити комерційним банкам отримати новий капітал і збільшити резерви проти їхніх позик менш розвиненим країнам.

Спочатку ця проблема розглядалася переважно як нестача ліквідних засобів, тому “лікувальні” заходи зосереджувалися на перенесенні графіків сплати боргових зобов’язань приватними та державними позичальниками, проте ближче до кінця 1980-х років ситуація змінилася. Стало очевидним, що принаймні кілька країн стоять напередодні банкрутства – неспроможності обслуговувати зовнішній борг протягом тривалого терміну. Тоді акцент був перенесений на зменшення боргу. Серед найбільш поширених методів зниження боргу є такі:

- “*випукування боргу*” (країна-дебітор купує борг у банку зі знижкою);
- “*своп борг-за-борг*” (банк обмінює свою позику на облігації, випущені країною-дебітором зі знижкою або нижчою ставкою відсотка);
- “*своп борг-за-цінні папери*” (банк обмінює свою позику зі знижкою на місцеву валюту, а потім здійснюються інвестиції в цінні папери в країну-дебітора).

Наявність сильної мотивації до відмови від платежів за боргом суверенними боржниками виступає, вважають, головною причиною періодичного повторення міжнародної кризи заборгованості. Стимул відмовитися від частини або від усіх платежів по боргах з’являється, щоб запобігти відпливу ресурсів із країни, якщо, на думку урядів-боржників, виконання всіх платіжних зобов’язань не забезпечує більше чистого припливу ресурсів у майбутньому. Підтвердження цьому – неодноразові випадки відмови від платежів латиноамериканських країн на початку XIX ст., одночасні масові відмови платити в 30-х роках XX ст. і події 1982 р., коли величина суми обслуговування боргу зросла до розмірів нових надходжень капіталу і багато боржників вимагало перегляду термінів платежів.

Причина припинення платежів суверенними боржниками відповідно впливає на деякі риси поведінки міжнародних кредиторів. Одна з них – наполегливість у встановленні більш високої процентної ставки в кредитах іноземним урядам у порівнянні з кредитами приватним і державним позичальникам у власній країні. Вимагання

більш високої процентної ставки за існуючих умов логічне. Це засіб отримання свого роду страхової премії на випадок відмови виплат по боргах: поки немає кризи, кредитори отримують цю премію, але у випадку кризи вони мають великі втрати. Кредитори чудово розуміють, що кредитування позичальника без надійної застави можна здійснювати лише колективно.

Постає запитання: *Що здатне розв'язати проблему відмови від платежів?* П.Ліндерт вважає, що надійним засобом розв'язання проблем права власності на кредити, як надаються суверенним боржникам, є впровадження застави чи забезпечення, тобто активів того чи іншого виду, які можуть перейти у власність кредитора у випадку припинення виплат по боргу позичальником. В операціях по позиках усередині країни юридично оформлена застава або забезпечення відіграють важливу роль у підтриманні виплат по боргу та одночасно в укріпленні платоспроможності боржника, дозволяючи йому отримувати позики за більш низькою процентною ставкою. У минулому країнами, які вчасно виплачували борги, як правило, були ті, чії кредитори мали можливість накладати арешт на активи боржників у випадку недотримання термінів виплат.

Кредитори продовжують робити поступки, проводячи реструктуризацію боргу. *Реструктуризація боргу* – це переоформлення боргових зобов'язань, за якими настав або прострочений термін платежу. Це поняття містить у собі: реструктуризація боргу по лінії Паризького клубу та реструктуризація боргу комерційними банками.

1. Реструктуризація боргу по лінії Паризького клубу. Вона має велике значення для державних боргів і відбувається за спільною згодою країн-кредиторів. Список учасників Паризького клубу може змінюватися, однак на ньому присутні переважно головні кредитори. Основне завдання зустрічей у Паризькому клубі – створити сприятливі умови для повернення боргів.

Останнім часом реорганізація боргів у Клубі відбувається за “Розширеними умовами Торонто” та за “Умовами Хьюстон”.

Розширені умови Торонто прийняті у грудні 1991 р. Вони повинні застосовуватися лише до найбідніших країн, які мають ВВП на душу населення менш ніж 675 доларів і найвищий рівень зовнішньої заборгованості. Дані умови пропонують дві можливості щодо зміни умов повернення зовнішніх боргів:

- 1) скорочення боргів, що акуратно обслуговуються, на 50% від загального обсягу;
- 2) скорочення на 50% витрат по обслуговуванню боргу.

Умови Торонто передбачається використовувати у випадках, коли країна-кредитор не бажає або не в змозі списати частину боргу

чи скоротити вимоги по його обслуговуванню. У цьому випадку повернення боргу кредиторів розтягується більш ніж на 25 років, при цьому виплати відсотків відбуваються за ринковою ставкою з канікулами на перші 16 років. До вересня 1994 р. на цих умовах був реорганізований борг для 23 країн.

Трохи раніше, у вересні 1990 р., Паризький клуб прийняв умови Хьюстон. Вони застосовуються для країн із середнім доходом, де ВВП на душу населення не перевищує 1345 доларів, і високим рівнем заборгованості. За Хьюстонськими умовами країнам, які отримують офіційну допомогу на розвиток (25% кредиту на розвиток надається у вигляді грантів), повернення боргу розтягується на 20 років, відсотки не виплачуються протягом перших 19 років. Усім іншим країнам погашення боргу продовжують до 15 років, відсотки не виплачуються протягом 8 років. За період до 1994 р. ці умови застосовувалися до 14 країн світу, у т.ч. до Анголи, Сирії, Панамі і Польщі.

2. Реструктуризація боргу комерційними банками. Найбільш популярним прийомом реорганізації боргу для комерційних банків-кредиторів став прийнятий у 1989 р. план Брейді. Згідно з цим планом, банки погоджуються на реорганізацію певної частини боргу країни, що розвивається, тільки в тому випадку, якщо її уряд почне здійснювати більш радикальну програму макроекономічних і структурних перетворень. Кожен банк-кредитор має право вибрати власні методи реструктуризації, раніше зазначені в умовах договору. Однак банки вибирають дорадчий комітет, який представляє інтереси усіх банків-кредиторів і веде переговори з урядом-боржником. Так, загальна сума реструктуризованого в 1993-1994 рр. боргу таких країн, як Бразилія, Домініканська республіка, Йорданія, Польща, Болгарія, Еквадор, склала більше 75 млрд. доларів.

У реструктуризацію боргу також включаються:

1. Конверсія боргу в активи.
2. Зворотне викупування боргових зобов'язань (buy-back).
3. Конверсія боргу в облігації.
4. Списання всього боргу або його частини.

Із погляду правильності використання іноземних кредитів світовий досвід має багато прикладів як ефективного, так і неефективного використання зовнішніх фінансових ресурсів. Як свідчить практика, більша частка зовнішніх позичок витрачається на фінансування дефіциту державного бюджету. Характерною рисою сучасного світу є широке використання зарубіжних інвестицій та зовнішніх боргових запозичень поряд із внутрішніми джерелами фінансування, тому органічне поєднання внутрішніх та зовнішніх джерел виступає запорукою сталого їх розвитку. І це логічно за умов

глобалізації міжнародних економічних відносин та інтернаціоналізації валютно-фінансової сфери. Світовий досвід підтверджує, що пороговим є таке значення зовнішнього боргу, яке не перевищує 70% річного експорту країни. Світова практика показує ще один індикатор цієї загрози – коли річна сума на обслуговування зовнішнього боргу не повинна перевищувати 25% загальних валютних надходжень країни, або 20% експорту товарів.

Отже, зважаючи на комплексність проблеми та необхідність забезпечення скоординованого і взаємно узгодженого її розв'язання, виникає потреба у виробленні практичного алгоритму цілеспрямованих та ефективних дій, на що й повинні бути спрямовані зусилля всього світового співтовариства.

Продовольча проблема у світі. Належність продовольчої проблеми до категорії глобальних зумовлюється тим, що для її розв'язання недостатньо зусиль окремих держав, а потрібне добре налагоджене співробітництво всіх країн незалежно від їхнього суспільного ладу. Проблема голоду, як крайній прояв продовольчої проблеми, стосується насамперед країн Африки, Латинської Америки, Південної, Центральної та Південно-Східної Азії. Але будь-яка проблема, що виходить за межі одного материка, претендує на глобальність.

Більшість дослідників вважають продовольчу проблему багатоплановим явищем, яке здійснює вплив на всі сторони суспільного життя. Сьогодні вирішення продовольчої проблеми країн, що розвиваються, знаходиться в залежності від його імпорту. (Так, можна відзначити, що така індустріальна держава, як Англія, також є найбільшим імпортером продовольства). При цьому, як показують дослідження, проведені під егідою ФАО, у принципі у світі досить їжі для всіх, але розподілена вона нерівномірно.

Прийнято вважати, що *продовольча допомога* – це один із видів економічної допомоги. Однак насправді питання про постачання країнам, що розвиваються, “надлишків” продовольства, як елемент надання допомоги – набагато складніше. У світовій літературі існують різні точки зору з приводу того, вважати постачання сільськогосподарських надлишків допомогою чи ні. Ще в 1957 р. економіст Кеннет Боудінг описав механізм того, як постачання безкоштовного продовольства руйнують місцеву економіку, назвавши цей процес *«вкрай сумною теоремою»*.

Один з найбільш перспективних шляхів розв'язання світової продовольчої проблеми полягає в спільному розвитку сільського господарства і промислового виробництва. Створення так званих біотехнологій дозволило б у найкоротший термін усунути продовольчу проблему, тому що такі технології доступні для освоєння

сільським населенням і не вимагають вкладення в інфраструктуру порівняно великих фінансових засобів.

За підрахунками голландського економіста Д. Грундвельда, країнам, що розвиваються, потрібно одержувати 2 млрд. доларів щорічно іноземної допомоги тільки для сільського господарства, у той час як ця допомога складає в середньому не більше 430 млн. доларів. Ці вкладення, на його думку, мізерно малі.

Велике значення для подолання світової продовольчої проблеми зіграла "*зелена революція*". Зеленою революцією прийнято називати процес, що виник у 60-х роках ХХ ст., при якому почалося упровадження високоврожайних сортів зернових культур, зрошення, хімізації та механізації сільського господарства.

Після Другої світової війни в країнах, що розвиваються, у зв'язку з небувалими темпами приросту населення, загострилася продовольча проблема. Саме в ті часи, як відомо, була створена Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО – FAO), яка згодом увійшла до складу ООН.

Цілі ФАО в рамках розв'язання глобальної продовольчої проблеми:

- сприяння розвитку виробництва, переробки, збуту і розподілу продовольства і продукції сільського господарства;
- поліпшення харчування людей і ліквідація голоду;
- підвищення рівня життя сільського населення;
- здійснення програм технічного співробітництва і надання технічної допомоги в розвитку ресурсів;
- консультативна допомога.

Світовий центр сільськогосподарської інформації в Римі має в своєму розпорядженні комп'ютерні бази даних ФАО, а також глобальну систему інформації й раннього попередження. Ця система забезпечує поточну інформацію про світовий продовольчий стан і виявляє країни, яким загрожує нестача продовольства. Це виступає орієнтиром для потенційних донорів продовольчої допомоги. Система сприяння продовольчій безпеці ФАО спрямована на надання допомоги країнам, що розвиваються, в створенні національних продовольчих резервів.

Діяльність ФАО фінансується, головним чином, за рахунок внесків держав-членів, трастових фондів членів, Світового банку, Програми розвитку (ПРООН). ФАО спільно з ООН керує здійсненням світової продовольчої програми, за якою внески держав-членів ООН у вигляді продуктів харчування, коштів і послуг здійснюються для підтримки програми соціально-економічного розвитку, а також для надання допомоги в надзвичайних ситуаціях.

Згідно із ФАО, *світова продовольча проблема* розглядається як

забезпечення всього населення Землі калорійним харчуванням, тобто визначеною кількістю калорій на душу населення, мінімальний рівень якого складає 2000 ккалорій. За даними ФАО, 60% населення країн, що розвиваються, споживає на 300 ккалорій менше мінімального рівня, у той час як в інших країнах середній рівень споживання на 600 ккалорій вище за мінімально встановлений.

Населення країн, що розвиваються, витрачає 90% своїх доходів на харчування, але і цього їм не вистачає, щоб харчуватися задовільно. Для порівняння, американська родина витрачає на харчування тільки 20% своїх доходів. За даними ФАО, більше половини дітей у країнах, що розвиваються, гине, не досявши 10-12-річного віку. Деякі автори вважають, що в окремих країнах Азії та Африки спостерігається масова смертність від голоду, тому що там щодня вмирає до 12 тисяч осіб. Середня тривалість життя складає 30-40 років.

Суть світової продовольчої проблеми полягає у відповідності постачання населення продовольством до зростання його чисельності. Так, у 50–60-ті роки ХХ ст. виробництво продуктів харчування в країнах, що розвиваються, зростало приблизно такими ж темпами, що й у розвинутих, але через швидке збільшення населення, зростання продуктивності на душу населення виявилось значно нижчим: у 1960-ті роки воно склало лише 0,3% на рік, тоді як у розвинутих країнах – 1,7%.

Однак система освіти в країнах, що розвиваються, продовжує тяжіти до так званих фізичних технологій, тобто до підготовки фахівців у сфері експлуатації двигунів, верстатів, у той час як для біотехнології потрібні фахівці у сфері мікробіології, ферментації, електроніки тощо.

Великий інтерес для розв'язання світової продовольчої проблеми становить ідея штучної, синтетичної їжі. Синтез продуктів харчування, особливо білків, дозволив би зняти гостроту соціально-економічних проблем, пов'язаних із голодом, а також із неврожаєм, дієтичним харчуванням тощо. Синтетична їжа – це велика наукова проблема, і до неї треба ставитися з належною увагою.

ФАО висловлює надію, що за допомогою вироблених на саміті (Рим, 1996 р.) механізмів до 2015 р. вдасться знизити кількість людей, що потерпають від регулярного недоїдання.

Таким чином, забезпечення світової продовольчої безпеки – це системне завдання, виконання якого починається з глобального, світового рівня і має доходити до кожної окремої людини.

§ 4. Міжнародна економіка та глобальні екологічні проблеми

Програмні питання

Суть екологічних проблем та їхня глобальність.
 Причини виникнення екологічних проблем.
 Класифікація екологічних проблем.
 Масштаби забруднення природного середовища.
 Охорона довкілля – одне з найжиттєвіших завдань людства.
 Основні заходи, спрямовані на збереження довкілля.
 Міжнародні організації, програми, конференції в розв'язанні проблем охорони та поліпшення довкілля.

Основні поняття

Навколишнє середовище
Довкілля
Антропогенний вплив
Шкідливі речовини
Урбанізація планети
Генетичні зміни в організмі людини та тварин
Здатність до самовідновлення
Екологічна безпека
Екоконверсія
Екологічна проблема населених пунктів
Генна інженерія
Міжнародний "земний етикет"
Очисні роботи
Радіаційна безпека
Екологічна катастрофа
Маловідходні та безвідходні технології

Глобальність екологічних проблем та їхнього розв'язання.
 Проблема забруднення навколишнього середовища притаманна багатьом країнам і на сьогоднішній день набула глобального характеру. У її розв'язанні беруть участь державні, громадські, а також міжнародні організації.

XX ст. принесло людству чимало благ, пов'язаних із бурхливим

розвитком НТП і водночас поставило життя на Землі на межу екологічної катастрофи. Сьогодні у світі існує багато екологічних проблем, починаючи зі зникнення деяких видів рослин і тварин та закінчуючи загрозою виродження людської раси. Зростання населення, інтенсифікація видобутку і викидів, забруднюючих Землю, приводять до корінних змін у природі і відображаються на самому існуванні людини. Частина таких змін надзвичайно сильна і настільки розповсюджена, що виникають глобальні екологічні проблеми. Існують серйозні проблеми забруднення (атмосфери, води, ґрунтів), кислотних дощів, радіаційного ураження території, а також втрати окремих видів рослин і живих організмів, збезліснення та опустелення територій. Проблеми виникають у результаті такої взаємодії природи і людини, при якій антропогенне навантаження на територію (його визначають через техногенне навантаження і густоту населення) перевищує екологічні можливості цієї території, зумовлені головним чином її природно-ресурсним потенціалом і загальною сталістю природних ландшафтів (комплексів, геосистем) до антропогенних впливів.

Значною мірою забруднюють атмосферу автомобільний транспорт, ТЕС, підприємства чорної і кольорової металургії, нафтопереробної, хімічної та лісової промисловостей. Велика кількість шкідливих речовин в атмосферу надходить з вихлопними газами автомобілів, причому їхня частка в забрудненні повітря постійно зростає.

Кінець ХХ ст. ознаменувався тим, що внаслідок НТР та урбанізації нашої планети довкілля неухильно погіршується в результаті антропогенної діяльності, яка піддає його щораз більшій дії фізичних, хімічних і біологічних навантажень. Люди вже не спроможні адаптуватися до цих швидких і глобальних змін. Не меншу загрозу для людства несе антропогенне забруднення компонентів природного середовища. Хімічне, радіоактивне та бактеріологічне забруднення повітря, води, ґрунту, продуктів харчування, а також шум, вібрація, електромагнітні поля тощо викликають в організмах людей тяжкі патологічні явища, глибокі генетичні зміни. Це призводить до різкого збільшення захворювань, передчасного старіння та смерті, народження неповноцінних дітей.

Вода також належить до найважливіших факторів навколишнього середовища. Вона необхідна для життєдіяльності людини, і тому забруднення її стає причиною багатьох захворювань. Хвороби, які викликаються бактеріологічним та хімічним забрудненням води, виникають унаслідок попадання у водойми промислових та сільськогосподарських стічних вод, а також нечистот населених місць. Найбільшу небезпеку розповсюдження захворювань

водним шляхом становлять кишкові інфекційні захворювання, зокрема холера, черевний тиф, паратифи, дизентерія, лептоспіроз, сибірська виразка, туберкульоз. За даними ВООЗ, 80% усіх захворювань у країнах, що розвиваються, пов'язані з недоброякісною водою і порушенням санітарно-гігієнічних норм. Зараз у світі внаслідок захворювань, що передаються при споживанні забрудненої води, щоденно вмирає майже 25 тис. осіб.

Викиди промислових підприємств забруднюють ґрунти свинцем, сіркою, залізом, цинком, марганцем, хромом, ртуттю, міддю, натрієм, калієм, магнієм та багатьма іншими інгредієнтами і також стають причиною отруєння людей через рослинні і тваринні продукти харчування та воду. Небезпека радіаційного забруднення ґрунтів полягає в тому, що вплив цих забруднень на організм людини проявлятиметься протягом багатьох поколінь.

Сучасна соціоекологічна криза, що супроводжується катастрофічним погіршенням якості життєвого середовища, а отже й зниженням рівня здоров'я народонаселення Земної кулі, поставила під загрозу не лише подальший розвиток людської цивілізації, а й існування людства взагалі.

Час, коли природа здавалася невичерпною, минув. Загрозливі симптоми руйнівної діяльності людини з особливою силою проявилися кілька десятиліть тому. На даний момент у світі існує велика кількість теорій, в яких багато уваги приділяється знаходженню найбільш раціональних шляхів розв'язання цієї проблеми. Проте, на жаль, на папері все значно простіше, ніж у житті, але ситуація поступово змінюється і в багатьох країнах світу екологічним проблемам починають приділяти дедалі більше уваги, вживаються екстерні заходи:

- посилення уваги до питань охорони природи й забезпечення раціонального використання природних ресурсів;
- встановлення систематичного контролю за використанням підприємствами і організаціями земель, вод, лісів, надр та інших природних багатств;
- посилення уваги до питань з попередження забруднень і засолення ґрунтів, поверхневих і підземних вод;
- приділення більше уваги збереженню водоохоронних і захисних функцій лісів, збереженню і відтворенню рослинного і тваринного світу, попередженню забруднення атмосферного повітря;
- посилення боротьби з виробничим і побутовим шумом.

Найбільш важливим з аспектів цієї проблеми є те, що потрібно розповсюджувати інформацію про охорону природи серед населення. Наприклад, книжкові видавництва повинні випускати не лише брошури, але і також різні книжні видання екологічного спрямування.

Крім них цією проблемою повинні займатися принаймні приділяти більше уваги засоби масової інформації, тобто повинні збільшити ефірний час, відведений для програм з екологічною тематикою. Глобальні медіа сприяють трансформації міжнародної екологічної безпеки. Потоки інформації роблять доступним ознайомлення населення світу, особливо в менш розвинутих країнах, із проблемами навколишнього природного середовища, необхідністю та можливістю їхнього розв'язання. Це сприяє зростанню екологічної свідомості та освіти населення, розширенню участі громадськості в природоохоронному процесі, підвищує ефективність їхніх дій.

Людство на початку XXI тисячоліття дедалі більше усвідомлює, що саме життя на планеті перебуває в небезпеці. Занепокоєність долями цивілізацій на планеті та усвідомлення масштабності цього процесу проявляється в розвитку руху за збереження навколишнього середовища і появі численних ініціатив у всіх сферах життя суспільства.

На початку XXI ст. можна констатувати, що за останні 20 років людство завдяки ряду спільних заходів, НТП, здійсненню “зеленої” революції, розвитку біотехнологій, проведенню ряду економічних, законодавчих реформ зуміло дещо змінити ситуацію в справі охорони навколишнього середовища. За заявою керівника ЄС, Європа III тисячоліття хотіла б бути екологічно чистою.

Наведемо приклад, який показує, що нині діяльність щодо охорони навколишнього середовища має тенденцію бути якомога економічно вигіднішою, а від реалізації такої програми виграє все людство.

***Приклад.** Однією з особливих турбот в Європі є стічні води. Ця проблема безпосередньо стосується України: в Україні немає практично жодної річки, рівень забруднення якої не перевищував би критичного. Водночас Європейська комісія пропонує всім країнам-членам ЄС, щоб усі населені пункти, де проживає більше 20 тисяч осіб, мали власну систему водоочищення. Будівництво очисних споруд переживає бум, інвестиції в цю сферу не мають прецедентів. Лише з цього прикладу можна зробити висновок, що тепер ми маємо справу з прямим вступом екології в ринковий процес. Екологи Європи звертають свої погляди на сільське господарство. Вони стверджують, що мільйони тонн сухих речовин можна вивозити на поля, щоб частково замінювати ними деякі добрива. Головне, щоб разом із цими добривами не потрапляла отрута і щоб концентрація важких металів була в нормі. Землероби ж у свою чергу вимагають від законодавців, щоб своїм ефектом ці речовини не поступалися класичним добривам, і заявляють, що у випадку будь-яких відхилень у*

стічних відходах вони не нестимуть відповідальності перед клієнтами, а також розраховують при застосуванні названих заміників отримати агрономічне сприяння.

У другій половині ХХ ст. антропогенне навантаження на природу досягло розмірів, при яких вона втрачає здатність до самовідновлення. Деградацію навколишнього середовища почали порівнювати з «*екологічним стресом*». Задля порятунку природи були підключені сили вчених, урядових установ, міжнародних організацій. Результатом такої активізації є розвиток екологічних досліджень, прискорення формування природоохоронного права, створення цілих галузей щодо захисту навколишнього середовища. Проте, незважаючи на вжиті заходи, глобальна екологічна загроза не тільки не ослабла, але продовжує зростати.

Загострення екологічних проблем змушує по-новому подивитися на економічну взаємозалежність держав, коли одні країни стають прямими заручниками інших. Джерелом особливої небезпеки виступає асиметричність такої взаємозалежності. Наведемо кілька простих прикладів. Так, дим металургійних заводів Рура і Бірмінгема через кислотні дощі отруює озера Скандинавії; знищення лісів у Ефіопії знижує дебіт Нілу, загострює нестачу води в Єгипті; пестициди, які розпоршують на полях Кенії, переносяться вітром через океан і отруюють побережжя Пакистану. Загострення та зростання масштабів екологічних проблем суттєво підвищує й відповідальність окремих держав за економічну політику, яку вони проводять і яка де-факто набуває міжнародного екологічного відтінку, а це, у свою чергу, ставить нові вимоги до міжнародних економічних відносин.

Особливість сучасної екологічної ситуації полягає в її глобальності. Сьогодні розвинуті країни і країни, що розвиваються, страждають від деградації навколишнього середовища, незважаючи на різні причини виникнення і характер екологічних проблем. Гострота екологічних проблем у «*третьому світі*» поглиблюється не тільки нестачею засобів, але і тим, що в умовах слабого розвитку традиційні та сучасні форми забруднення мають тенденцію посилювати один одного. Екологічні проблеми пронизують зараз буквально всі форми сучасних міжнародних економічних відносин. Вони виступають важливою частиною порядку денного міжнародних переговорів на всіх рівнях: двосторонньому, регіональному, багатосторонньому. Міждержавні суперечки і конфлікти на підставі забруднення навколишнього середовища нерідко призводять до серйозних ускладнень у сфері міжнародних економічних відносин, а екологічні вимоги стали використовуватися як засіб економічного тиску.

Аналізуючи взаємозв'язок економіки та екології, слід відзначити той факт, що набирає темпи "екологічна індустрія". Наприклад, у США виробництвом природоохоронного обладнання зайнято приблизно 100 великих фірм. По суті, за останні 15–20 років там утворилась нова велика галузь сучасної індустрії. Цікаво, що вона не знає звичайних спадів і мала замовлення на виробництво включно до 2000 р., а масштаб її обороту можна порівняти хіба що з автомобільною індустрією. Сучасний обсяг щорічних державних асигнувань на природоохоронні заходи та відповідні розробки в основних галузях промисловості, включаючи й перспективні роботи, перевищує 60 млрд. доларів. Світовий збут обладнання, призначеного для боротьби із забрудненням і виробництва безпечних продуктів, складає за різними оцінками 100–150 млрд. доларів на рік і швидко зростає. Цьому сприяє і той факт, що стурбовані погіршенням екологічної ситуації західні держави постійно посилюють норми природоохоронного законодавства. Так, із 1992 р. (моменту створення об'єднаного європейського ринку) всі компанії країн-членів ЄС піддають систематичній і комплексній екологічній перевірці, включаючи аналіз забруднення повітря, води, надр, а також наслідків діяльності фірм.

Необхідно врахувати й інший канал впливу екології на структуру світового виробництва та обміну. Мова йде про споживчі переваги і структуру попиту. Екологічні міркування сьогодні відіграють пріоритетну роль у поведінці споживачів. Покупці в розвинутих країнах готові зараз платити значно більшу ціну за екологічно чисті товари і дуже чутливі до будь-якої інформації про продукти, які становлять загрозу для людини. Таким чином, екологія, яку можна розглядати як ідеологічний елемент сучасного споживання, одночасно надає товару додаткову споживчу вартість. Підтвердження цьому – діяльність західних автомобільних корпорацій, які активно використовують технологічні новинки під гаслом "екологічно чистого автомобіля" для просування своєї продукції на внутрішні та зовнішні ринки.

Приклад. Фірми "Volkswagen" і "Audi" одними з перших наприклад, перевели свої автомобілі на бензин, що не містить свинцю, і обладнали каталітичними конвертерами, які дозволяють зменшити кількість шкідливих викидів в атмосферу.

Щоб не втратити свою частку ринку в даних умовах, компанія Honda Motors засунула під капот сучасний 32-розрядний комп'ютер і поставила перед ним проблему збереження навколишнього середовища. Мікропроцесорне управління системою запалення – не новина, проте, схоже, вперше в історії автобудівної промисловості

програмно реалізований пріоритет чистоти вихлопів, а не вижмання зайвих “коней” з мотору.

Потрібно відзначати, що комп'ютер у черговий раз продемонстрував свій інтелект, уже на проміжному етапі знизив токсичність вихлопу на 70% і втратив при цьому лише 1,5% потужності двигуна. Натхнений результатом, колектив інженерів і програмістів почав екологічну оптимізацію всього, що хоча як-небудь таку оптимізацію спроможне витримати. Електронний еколог під капотом уважно стежить за складом робочої суміші, яка вприскується в циліндри, і “в режимі реального часу” керує процесом згорання палива. А якщо, незважаючи на всі зусилля “знешкодити ворога в його власному лігві” (мастяться на увазі, в циліндрах двигуна), щось у вихлопну трубу і проскочить, то назовні не вийде: спеціальні датчики одразу ж повідомлять про це комп'ютер, який, перенаправляючи підступну порцію вихлопу в спеціальний відсік, знешкодить її там за допомогою електрики. Зрозуміло, не забули навішати на двигун і спеціально розроблений каталітичний “допалювач” особливої конструкції. Результат, як кажуть, перевершив усі сподівання: потужність двигуна знизилася зовсім не набагато, економічність не постраждала, а що стосується вихлопу – забавно, але факт: відсотковий вміст у ньому шкідливих речовин помітно менший, ніж у повітрі, яким дихають мешканці, наприклад, центральних районів Лос-Анджелеса. Цей достойний агрегат отримав назву Z-LEV (Zero Emission Vehicle).

Компанія “General Motors” заявила про намір до 2011 р. випустити автомобіль, який використовуватиме як паливо чистий водень. Двигун, що працює на водні, не здійснює викидів із вмістом вуглецю; крім того, водень належить до ресурсів, які відновлюються. Нова модель автомобіля вже готова до тестування. “General Motors” потратила на створення такого двигуна 1 млрд. доларів, приблизно стільки ж буде витрачено до 2010 р.

Загострення екологічних проблем серйозно видозмінює традиційні поняття витрат виробництва і соціально-економічної ефективності, потребує розробки комплексних оцінок рішень, які приймаються, та результатів господарської діяльності з урахуванням їхніх побічних ефектів і довгострокової перспективи.

Ще одним важливим аспектом екологічних проблем виступає те, що серйозних масштабів досягло захоронення небезпечних відходів як вітчизняного, так і іноземного виробництва в країнах “третього світу”. Значний розмір імпорту небезпечних відходів, здебільшого зі США та Західної Європи, припадає на країни Латинської Америки, Західної Африки та СНД. Екологічний фактор набуває конкретних

економічних проявів як на національному, так і на міждержавному рівні. Екологічні проблеми мають помітний вплив на рух товарів і капіталів не тільки крізь породжувані ними структурні зрушення у світовому виробництві, але і через екологічні норми державної політики. Країни, що розвиваються, активно використовують своє пільгове природоохоронне законодавство для залучення капіталу. Введення жорстких природоохоронних імпорتنих норм на Заході сприймається ними як різновид неопротекціонізму.

На сучасному етапі розвитку світового господарства традиційні уявлення про взаємозалежність екології та економіки зазнають суттєвих змін. На зміну широко розповсюдженій думці про існування оберненої залежності між рівнем захисту навколишнього середовища і темпами економічного зростання приходять переконання про можливу їхню сумісність. Останнім часом дедалі більше посилюється критика традиційного підходу до захисту навколишнього середовища, сформульованого ще в 1970-ті роки, який ґрунтувався на принципі “команд і контролю”, поглиблюються сумніви з приводу ефективності його застосування до складних сучасних умов. Ведеться пошук більш гнучких і оптимальних підходів до взаємоузгодженого розв’язання екологічних та економічних проблем, але при цьому ставка робиться не на заборону, а на частіше використання економічних стимулів і ринкових принципів. Це стосується, зокрема, усунення ринкових бар’єрів та ситуацій, які сприяють неефективному використанню ресурсів, і економічної діяльності, деструктивної з погляду захисту навколишнього середовища; введення “екологічних податків” за можливості ринкового обміну економічними пільгами, пов’язаного з проведенням природоохоронних заходів тощо.

Незважаючи на тривожне, апокаліпсичне попередження світу про майбутні небезпеки, які прозвучали в перших прогнозах глобальної динаміки Форрестора і Медоуза в доповідях “Римського клубу”, надрукованих на початку 1970-х років, людство продовжувало і продовжує вперто рухатися до екологічної катастрофи. Звичайно, для її подолання було зроблено багато, але докладених зусиль було явно недосить і неадекватні проблемам, які вирішувались. Це стосується, насамперед, міжнародного співробітництва і міжнародних економічних відносин, тому що розв’язувати екологічні проблеми тільки на рівні окремої країни і навіть на регіональному рівні просто неможливо. Існують об’єктивні причини – міжнародне співробітництво в цій галузі гальмувалося міжблоковим протистоянням, яке поглинало гігантські ресурси і відвертало увагу світового співтовариства від вирішення проблем, заважало об’єднати зусилля в боротьбі за збереження природи. На жаль, країни, що розвиваються, продовжують робити постійно зростаючий внесок у

деградацію навколишнього середовища як у результаті розширення традиційних форм господарювання, так і за рахунок енергетики, промисловості, хімізації аграрного виробництва, урбанізації. Досить велика частка екологічних збитків у цих країнах припадає на діяльність іноземного сектора і на здійснення програм допомоги розвинутих країн, міжнародних валютно-фінансових закладів і багатосторонніх агентств для допомоги розвитку. Накопичений негативний досвід змусив різні міжнародні організації та агентства розвинутих країн, які надають допомогу країнам “третього світу”, внести суттєві корективи в теорію та практику допомоги, більш комплексно підходити до оцінки проектів з урахуванням не тільки короткострокових, але і довгострокових аспектів і цілей розвитку. Замість односторонньої орієнтації на досягнення короткострокових цілей економічного зростання акцент було перенесено на пошук взаємопов'язаного розв'язання проблем економічного розвитку, консервації ресурсів та захисту навколишнього середовища. У концептуальному плані це знайшло своє відображення в доктрині екорозвитку, автором якої є Морі Стронг, колишній генеральний директор Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП). Головною метою екорозвитку оголошується екологічно, економічно і соціально підтримуючий розвиток. Концепція передбачає ревізію стратегій економічного розвитку. Вона зорієнтована на задоволення основних потреб (в їжі, воді, житлі) малозабезпечених верств у країнах, що розвиваються, використання технологій, добре пристосованих до місцевих умов, і на досягнення економічних цілей, сформульованих у рамках обмежень, які накладають місцеві та регіональні екосистеми.

Багатосторонні донори поряд із різними міжнародними організаціями розширили допомогу двостороннім агентствам розвитку в галузі розробки і реалізації норм екорозвитку. Багато країн, що розвиваються, як і раніше, чинять опір впровадженню універсальних норм, які регулюють міжнародні відносини в галузі екології та розвитку. Незважаючи на політичні зрушення в їхніх позиціях, вони вважають, що екологічні норми і процедури перевірки обмежують їхній національний суверенітет і можуть використовуватися західними країнами для втручання в їхні внутрішні справи. Тому вони виступають проти жорсткого пов'язування екології та економіки і наполягають на тому, що формування пріоритетів у галузях економіки та охорони природи залишалось їхньою внутрішньою прерогативою.

Ряд країн, що розвиваються, із середнім рівнем розвитку висловлюють побоювання, що введення загальносвітових екологічних норм може стримати їхнє економічне зростання й загальмувати

приплив іноземного капіталу.

Впровадження універсальних регулюючих норм у галузі екології повинно здійснюватися на основі консенсусу, врахування інтересів усіх зацікавлених сторін і носити поетапний характер. Водночас дійові практичні заходи з поліпшення в глобальному масштабі екологічної ситуації й реалізації в політиці держав концепції екологічно обґрунтованого стійкого розвитку неможливі без кардинальних зрушень у розв'язанні таких проблем:

1. Надання країнам, що розвиваються, фінансових ресурсів, які могли би бути використані ними на "екологізацію" секторів своєї економіки.
2. Забезпечення вільного доступу найменш розвинутих країн "третього світу" до технологій, які забезпечують зменшення забруднення навколишнього середовища та екологічно чисте виробництво, і передача їм цих технологій на пільгових умовах.

Саме в питаннях надання фінансових ресурсів і передачі технологій зберігаються найбільш гострі розбіжності і протиріччя між розвинутими країнами і країнами, які розвиваються, що стримує розгортання широкого природоохоронного співробітництва в світовому масштабі.

У рамках ООН країни, що розвиваються, проводять наполегливу лінію на те, щоб:

1. Індустріально розвинуті держави виділяли їм на цілі екологічно чистого розвитку нові фінансові ресурси додатково до тих, які традиційно надходять каналами двосторонньої й багатосторонньої урядової допомоги на цілі розвитку.
2. Надання вказаних ресурсів не повинно супроводжуватися будь-якими умовами у відношенні до змін в економічній і природоохоронній національній політиці країн-одержувачів із "третього світу".

Останнім часом західні країни практично визнали свою особливу відповідальність за забруднення навколишнього середовища і необхідність надання допомоги в цих питаннях країнам, що розвиваються. У ряді резолюцій ГА ООН, особливо в прийнятій консенсусом резолюції 44/228, визнається важливість надання фінансових ресурсів "третьому світу" на екологічні цілі, створення для цього спеціальних механізмів, а також безперешкодного і пільгового доступу до технологій, здатних зменшити забруднення навколишнього середовища і забезпечити "чисте виробництво". Наприкінці 1992 р. ГА ООН було прийнято "Порядок денний на XXI століття", де підкреслювалася важливість вироблення країнами національної стратегії сталого розвитку, тобто стратегії повернення в межі господарської місткості біосфери. Світове співтовариство

особливо звернуло увагу на національний характер особливостей можливого переходу кожної країни до такого типу розвитку. “Порядок” рекомендує урядам країн забезпечити ефективне поєднання економічних, нормативних та заснованих на саморегулюванні підходів до економічного розвитку.

Особливої актуальності набувають ініціативи, які дозволяють одночасно реалізувати пом'якшення екологічних і боргових проблем. Одна з перших ініціатив у цій галузі була висунута на рівні неурядових організацій колишнім співробітником Світового фонду дикої природи Томасом Лавджоєм. Вона отримала назву «обмін боргів на природу». Механізм даної концепції подібний до добре відомих операцій з обміну зовнішніх боргових зобов'язань на акції. Перша угода такого роду була укладена в Болівії в 1987 р. Вона включала обмін 650 тисяч доларів болівійського боргу Банку Швейцарії на обіцянку уряду цієї країни в 10 разів збільшити існуючий національний парк і створити спеціальний фонд у національній валюті, еквівалентний 250 тисячам доларів для захисту й експлуатації зазначеної природоохоронної зони. Близько 40% вказаної суми фінансував болівійський уряд і 60% – Американське агентство з міжнародного розвитку. У результаті угоди площа існуючого парку була збільшена з 133 тисяч до 1,5 млн. га. Деяко складніші угоди “обміну боргів на природу” укладені пізніше з Еквадором (на обмін 10 млн. доларів), Коста-Рикою (5,4 млн. доларів), Філіппінами (2 млн. доларів) і Мадагаскаром (3 млн. доларів). Перу, Бразилія, Парагвай і Колумбія також взяли участь у реалізації планів “обміну боргів на природу”. Після кількох років початкової ейфорії процес “обміну боргів на природу” сповільнився.

Але ця ідея не втратила своєї привабливості. Так, на Світовій конференції ООН із навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (червень 1992 р.) міністр навколишнього середовища Польщі С.Козловський висунув ідею «екоконверсії» – “списання” частини зовнішнього боргу країнам за умови, що ці кошти підуть на охорону довкілля. Він також запропонував створити міжнародний екологічний трибунал і заснувати Нобелівську премію за досягнення в галузі екології. Прем'єр-міністр Іспанії Ф.Гонсалес оголосив про добровільне зобов'язання країн-членів Європейського Союзу стабілізувати викиди в атмосферу вуглекислого газу на рівні 1990 р. Прем'єр-міністр Японії К.Міядзава повідомив про ефективні природоохоронні акції в Японії, в результаті яких на країну, що дає 12% світового ВВП, припадає лише 5% світових викидів вуглекислого газу та 1% окису сірки.

Серед запропонованих національних ініціатив, покликаних прискорити перехід до сталого розвитку на міжнародному рівні,

можна назвати “зелену” ініціативу Японії, яку спрямовано на скорочення теперішнього середнього рівня викидів парникових газів у світі з 3,5 т на людину до 1 т до 2001 р. і на нарощування фінансово-технічного сприяння в реалізації відповідних проєктів; пропозиції ФРН, у т.ч. про проголошення ООН десятиріччя (2000–2010 рр.) сталого виробництва і споживання енергії; виступ Франції за забезпечення протягом 10 років доступу до джерел питної води в кожному населеному пункті країн “третього світу” тощо. Ці ідеї та пропозиції знайшли своє відображення у формуванні позицій із розв’язання центральних природоохоронних проблем.

На Першому світовому конгресі економістів із навколишнього середовища і природних ресурсів (Венеція, 1998 р.) із доповідями про “подвійні дивіденди” виступили: Ян Коксхед, Ланра Марсіліані, Шреконт Ганта та інші. З огляду на те, що Європейська комісія поставила вимоги до всіх індустріальних держав до 2010 р. скоротити викиди, що викликають “парниковий ефект” (*“парниковий ефект” полягає в порушенні теплообмінних процесів: сконцентровані в атмосфері “парникові гази” затримують тепло, яке виділяється планетою. Із збільшенням вмісту цих газів в атмосфері Земля прогріватиметься дедалі більше. Якщо індустріальний світ не розв’яже проблему зменшення хімічних викидів, то до середини XXI ст. концентрація “парникових газів” може зрости удвічі, і земна температура підвищиться на 4-5°C. Одну з основних причин різкого потепління клімату вбачають у перенасиченості атмосфери різними промисловими викидами, зокрема вуглекислим газом*), на 15% порівняно з їхнім обсягом у 1990 р., набуває надзвичайної актуальності реформування податкової системи європейських країн на основі концепції про “подвійні дивіденди”.

Як бачимо, ситуація, що склалася в галузі екології, спонукає країни світової співдружності до конкретних та вагомих кроків на захист природи. Так, наприклад, “Порядок денний на XXI ст.” (план конкретних дій світового співтовариства у сфері екологічно безпечного та сталого розвитку) особливо наголошує на необхідності передачі та впровадження екологічно чистих технологій та виробництв у більш відсталі країни, заохочення рециркуляції відходів, скорочення кількості відходів на одиницю продукції. З цією метою міжнародним організаціям, передовсім Програмі ООН із навколишнього середовища і розвитку (ЮНЕП – UNEP), рекомендовано підключити якомога більше країн до інформаційних систем і баз даних Міжнародного центру обміну інформацією з питань екологічно чистого виробництва.

У питаннях фінансування “Порядку денного на XXI ст.” компромісу було досягнуто завдяки згоді промислово розвинутих

країн зафіксувати у документі зобов'язання почати виділяти щорічно 0,7% ВВП для допомоги країнам, що розвиваються. Нині зарубіжна допомога перевищує цей показник лише в одній країні – Норвегії (1,1% ВВП). Країни Європейського Союзу асигнують на міжнародну допомогу 0,35% ВВП. У документах бразильського форуму вперше відобразилися інтереси країн з перехідною економікою. Було визнано, що ці країни потребують міжнародного сприяння у сфері порятунку довкілля.

Міжнародні організації в розв'язанні проблем захисту природи. Охорона довкілля і раціональне використання її ресурсів в умовах бурхливого зростання промислового виробництва стали однією з найактуальніших проблем сучасності. Результати впливу людини на природу необхідно розглядати не лише у світлі розвитку технічного прогресу і зростання населення, але залежно від соціальних умов, в яких вони проявляються. Ставлення до природного середовища є мірилом соціальних і технічних досягнень людського суспільства, характеристикою рівня цивілізації. Регулювання екологічних відносин – одна із пріоритетних проблем, у розв'язанні якої беруть участь більшість міжнародних, національних і локальних організацій як державних, так і суспільних. Ряд організацій був створений спеціально для природоохоронних цілей, інші поступово приєдналися до природоохоронної діяльності та взяли активну участь у захисті навколишнього середовища.

Співробітництво між країнами у сфері охорони природи здійснюється через такі організації, як Європейський Союз (ЄС), Європейське агентство з навколишнього середовища, ООН у рамках “Програми ООН із навколишнього середовища” (ЮНЕП – UNEP), Університет ООН, Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Регіональний екологічний центр для Центральної та Східної Європи, екологічні центри відповідних країн, «Друзі Землі», “Green Pease”, Світова рада церков тощо. Сьогодні екологічні проблеми стали важливим пунктом порядку денного нарад 8 провідних держав світу.

Провідна роль у розв'язанні питань, пов'язаних з охороною біосфери, належить ООН. Усі головні органи та спеціалізовані установи ООН – Генеральна Асамблея, Економічна і Соціальна Рада (ЕКОСОП), регіональні економічні комісії, ЮНКТАД, ЮНІДО, МОП, ФАО, ЮНЕСКО, МБРР, Світова метеорологічна організація, Програма ООН з розвитку (ПРООН), Комітет із природних ресурсів (КІР), Міжурядова морська організація, МАГАТЕ та інші – приділяють багато уваги проблемам навколишнього середовища.

Починаючи з 1949 р. ООН періодично проводила конференції, присвячені стану природи на планеті, а 15 грудня 1972 р. на

Стокгольмській конференції була прийнята резолюція № 2997 (XXVII) «Організаційні та фінансові заходи з міжнародного співробітництва у сфері навколишнього середовища» та був заснований новий міжурядовий орган із питань охорони навколишнього середовища в рамках ООН – «Програма ООН із навколишнього середовища» (UNEP). За час існування UNEP проведений ряд важливих заходів у сфері охорони навколишнього середовища. Ця організація сприяла організації моніторингу за станом біосфери, створила систему природоохоронних об'єктів, у тому числі біосферних заповідників, взявши під свою опіку понад 100 міжнародних територій, які знаходяться під особливою охороною.

До головних напрямків діяльності UNEP належить екологічні проблеми населених пунктів, а також проблеми здоров'я і добробуту людини, охорона наземних екосистем і боротьба з розповсюдженням пустель, діяльність, пов'язана з екологічною освітою та інформацією, торговельні, економічні і технологічні аспекти з охорони природи, захист Світового океану від забруднення, охорона рослинності й диких тварин, екологічні питання енергетики.

У більшості країн світу уряди займаються питаннями взаємодії суспільства і природи, мають природоохоронні законодавства та державні органи (міністерства, комісії, департаменти, інститути тощо), які, використовуючи екологічне законодавство, відстежують ситуацію в певному регіоні та приймають відповідні рішення. Одночасно з ними функціонують неурядові організації, що об'єднують широкі кола громадськості для розв'язання природоохоронних задач. Найбільшою міжнародною неурядовою організацією є **Міжнародний Союз Охорони Природи і Природних Ресурсів (МСОП)**, створений у 1948 р. у Франції, членами якого є як уряди різних країн, так і окремі державні структури, установи, громадські об'єднання і т.ін. МСОП готує та видає міжнародну «**Червону Книгу**», яка містить інформацію про види тварин і рослин, що потребують охорони. В рамках МСОП працює **Комісія екологічного права**, яка розробляє основи міжнародного екологічного права. Правовими питаннями у сфері охорони природи займається також **Міжнародна рада з права навколишнього середовища**, створена 26 листопада 1969 р. в Індії. Аналітичною діяльністю у сфері дослідження основних тенденцій розвитку людської цивілізації та природи займаються члени «**Римського клубу**». Урядові та неурядові організації працюють паралельно і часто доповнюють одна одну. Так, у зв'язку з необхідністю реалізації ідей, викладених у «Порядку денному на XXI сторіччя», була створена **Комісія ООН зі сталого розвитку**. Одночасно виникла неурядова

організація, покликана розв'язувати ті ж проблеми, – «Рада Землі», яка вважає себе «екологічною совістю» людства.

Зараз у світі нараховується велика кількість екологічних організацій, які борються за порятунок навколишнього середовища. Але найбільш численна з них – “Green Peace”. Членами цієї організації є не тільки рядові люди, але також знаменитості. Ці люди вносять посильний вклад у загальну справу. Вони не просто розкидаються словами і лозунгами, а беруть участь у заходах щодо захисту природи.

Приклади:

1) активісти радикальної екологічної організації “Green Peace” оточили в Беринговому морі, біля узбережжя Аляски риболовний траулер – фабрику “Оушен Ровер”. Екологи вважають, що надмірний вилов сайди в цьому районі моря руйнує екологічну систему північної частини Тихого океану. Цей демарш “Green Peace” присвячений дебатам в американському Сенаті з питань рибного промислу;

2) радикали з “Green Peace” пікетували державні установи ряду країн Європи, протестуючи проти завезення на континент американської сої, яка вироцена методом генної інженерії. За словами “зелених”, споживання такої сої шкідливо як для людини, так і для тварини. Генетично змінені продукти, вважають вони, – шлях до генетичного забруднення навколишнього середовища.

Загальним екологічним нормативом для всіх екосистем є збереження їхніх динамічних властивостей, насамперед надійності та сталості. Глобальний екологічний норматив визначає збереження біосфери планети, і в т.ч. клімату Землі, у вигляді, придатному для життя людини, сприятливому для її господарювання.

На сучасному етапі підсилюється необхідність міжнародного співробітництва, спрямованого на усунення екологічних проблем сучасності. У зв'язку з цим вирішальна роль належить ООН та її спеціалізованим органам, які на практиці реалізують спільні міжнародні зусилля в цьому напрямку, налагоджуючи активне загальнопланетарне і регіональне співробітництво держав, сприяючи розв'язанню національних питань, пов'язаних із розв'язанням глобальних проблем. Наслідки порушення природних явищ переходять кордони окремих держав і вимагають міжнародних зусиль в охороні не лише окремих екосистем (лісів, водойм тощо), а й біосфери в цілому. Усі держави відчувають стурбованість за долю біосфери й подальше існування людства. У 1971 р. ЮНЕСКО (UNESCO – організація ООН із питань освіти, науки і культури), до складу якої входить більшість країн, прийняла Міжнародну біологічну

програму “Людина і біосфера”, яка вивчає зміни біосфери та її ресурсів під впливом людини. Ці важливі для долі людства проблеми можуть бути вирішені лише шляхом тісного міжнародного співробітництва.

23-27 червня 1997 р. у м. Нью-Йорк відбулася 19 спеціальна сесія Генеральної Асамблеї ООН. Глобальна за своєю суттю проблематика сталого розвитку вперше обговорювалася в ООН у такому форматі, але для цього світовому співтовариству довелося пройти тяжкий і досить тривалий шлях.

Перший форум ООН, якій включав екологічну проблематику в порядок денний для світового співтовариства, відбувся у червні 1972 р. у Стокгольмі. Тоді вдалося лише частково подолати стереотип: нібито екологічні проблеми – це “хвороба багатих”. Проте Стокгольмська декларація, як і узгоджена схема подальших дій, поклали початок глобальному баченню та сприйняттю екологічної тематики. У березні 1987 р. Світова комісія з навколишнього середовища й розвитку (Комісія Брундтланд) підготувала і презентувала доповідь “Наше спільне майбутнє”, головним положенням якої стала теза сталого розвитку як єдино можливої альтернативи безвідповідальній експлуатації природних ресурсів. Головним чином, завдяки цьому документові термін “сталий розвиток” не тільки отримав права громадянства та увійшов у понятійний апарат світового співтовариства, але і став відправним пунктом нарощування практичних зусиль. Аналіз доповіді Світової комісії ООН із навколишнього середовища і розвитку “Наше спільне майбутнє”, яку часто називають за іменем її керівника – колишнього прем’єр-міністра Норвегії Гру Брундтланд, свідчить про необхідність спільних скоординованих дій усіх країн заради порятунку екосистем планети.

Сесія ГА ООН у грудні 1972 р. прийняла рішення створити в Найробі Програму ООН з навколишнього середовища (UNEP). Одночасно стокгольмська конференція, взявши до уваги особливе значення екології в житті міст, висловилася за проведення Конференції ООН по населених пунктів. Результатом стало створення в кінці 1976 р. у Найробі ГА ООН Центру ООН із населених пунктів, чи “Хабітаг”.

Показником великого конструктивного потенціалу, закладеного в доповіді Комісії Брундтланд, можна вважати прийняття рішення ГА ООН скликати у 1992 р. у Ріо-де-Жанейро Конференцію ООН з навколишнього середовища й розвитку. Її результати перевершили всі сподівання. Головний політичний документ – *Декларація Ріо* – містить у собі 27 основних принципів. Серед них можна виділити положення про те, що в центрі діяльності у сфері сталого розвитку

повинна знаходитися людина з її невід'ємним правом на здорове навколишнє середовище. Був також проголошений принцип загальної, але диференційованої відповідальності держав. Мається на увазі, що індустріально розвинуті країни нададуть, зокрема країнам, які розвиваються, додаткові фінансові ресурси і технології, що відповідають критеріям сталого розвитку. Для фінансування відповідних проєктів був створений *Глобальний екологічний фонд*, якій співпрацює в тісному зв'язку зі Світовим банком, Програмою розвитку ООН (ПРООН) і ЮНЕП.

На саміті (2002 р.) у Йоганнесбурзі була заново підтверджена вірність *«принципам Ріо»*, однак особливого прогресу в їхній реалізації не помічено. Глобалізація не принесла користі більшій частині людства, багато прийнятих рішень з охорони навколишнього середовища виявилися не виконаними. Незважаючи на загальне економічне зростання, допомога країнам, що розвиваються, скоротилася, і проблеми бідності залишаються актуальними. Цілком очевидно, що для успішного розв'язання існуючих проблем у сфері охорони навколишнього середовища необхідні об'єднані зусилля урядових та неурядових організацій, широких верств населення всіх країн і народів.

Нині світове співтовариство вже прийшло до розуміння того, що необхідний пошук нових шляхів розвитку цивілізації. Модель соціально-економічного розвитку, що використовували розвинуті країни, вичерпала себе, завдавши величезного збитку навколишньому середовищу. Потрібна нова модель економічного розвитку й розподілу вироблених ресурсів на основі значно більш могутніх важелів централізованого регулювання як на рівні держави, так і світового співтовариства в цілому – модель сталого розвитку.

Проаналізувавши сукупність глобальних проблем, стає зрозуміло, що пріоритетною є проблема збереження екологічної рівноваги на планеті. Але вона залишається не розв'язаною, поки не будуть знайдені шляхи подолання інших глобальних проблем.

Почати реалізовувати концепцію сталого розвитку першою повинна промислово розвинута частина світу. Саме вона в даний час зазнає труднощів із ресурсами і забезпечує свій добробут за рахунок ресурсів країн, що розвиваються, та різко скорочуючи сировинний компонент у виробництві промислової продукції. Шлях, по якому пройшли розвинуті країни, не виправдав себе. Досягши високого рівня розвитку, вони зіштовхнулися з найгострішими екологічними проблемами. Якщо і світ, що розвивається, піде тим самим шляхом, то екологічна катастрофа неминуча.

Тому зараз необхідно розробити критерії екологічної безпеки (з огляду на те, що сьогодні в різних державах вони дуже відрізняються,

а в деяких їх узагалі немає) і почати масове впровадження екологічно чистих технологій. Кожна країна повинна взяти в цьому участь, тому що неможливо розв'язати дану проблему в рамках окремих політичних блоків, систем, окремих країн. Необхідно зрозуміти всю складність, глибину екологічної кризи і визнати абсолютну пріоритетність її вирішення; для цього створити надійну правову, законодавчу, фінансову, технічну і професійну базу для його рішення; переорієнтувати економіку на використання чистих, ресурсозберігаючих, маловідходних і безвідходних технологій; проводити обов'язкову незалежну експертизу всіх проєктованих, споруджуваних і діючих об'єктів, що є джерелом підвищеної небезпеки; забезпечити ефективну взаємодію в цій сфері всіх країн світового співтовариства; установити необхідний рівень екологічного виховання та освіти.

Отже, розробка міжнародної природоохоронної стратегії на тривалий період – найважливіший елемент об'єднання зусиль світового співтовариства на державному рівні для розв'язання глобальної соціально-екологічної проблеми. Дії і мислення людства повинні виходити з єдиної стратегії розв'язання глобальних, зокрема екологічних, проблем, базуючись на ідеї спільності людства та на розумінні об'єктивності світового розвитку. Тільки забезпечення сталого, збалансованого і контрольованого розвитку гарантує світовому співтовариству перехід до нової ери необхідного і безпечного для нього економічного зростання, при якому економіка і навколишнє середовище зможуть гармонійно співіснувати. Людству для ефективного вирішення глобальних проблем насамперед необхідно сформувати довгострокову програму дій та виробити механізм їхнього розв'язання, узгодити стратегії, розробити спільні проєкти, прийняти взаємні зобов'язання щодо подолання глобальних загроз, оскільки без цього будь-які програми залишаться лише деклараціями про наміри.

Резюме

Особливості інтеграційних процесів, що охоплюють найрізноманітніші сфери життя людини, найбільш глибоко та гостро проявляють себе в так званих глобальних проблемах сучасності: проблеми екології, збереження миру, освоєння космосу і Світового океану, продовольча проблема, проблеми народонаселення, подолання відсталості тощо.

Особливості глобальних проблем сучасності такі:

- мають планетарний, загальносвітовий характер, зачіпають інтереси всіх народів світу;
- загрожують деградацією і загибеллю всьому людству;
- мають потребу в невідкладних і ефективних рішеннях;
- вимагають колективних зусиль усіх держав, спільних дій народів.

Глобальні проблеми сучасності – це сукупність суперечливих процесів, які складають зміст сучасної кризи світової цивілізації. Глобальні проблеми сучасності створюють загрозу нормальному розвитку і навіть самому існуванню всіх країн світу і потребують для відвернення цих катастрофічних наслідків їх спільних зусиль, тобто мають всеохоплюючий, планетарний, глобальний характер.

Джерелами глобальних проблем є поглиблення суперечностей між людиною та природою (екологічні, продовольчі, енергетичні та інші проблеми) та у відносинах між людьми (проблеми війни та миру, захисту і розвитку духовного середовища, демографії, боротьби зі злочинністю тощо). Набуття цими суперечностями характеру глобальних проблем зумовлене безпрецедентним загостренням протиріч людської діяльності, збільшенням масштабів її неконтрольованого впливу на природне та суспільне середовище, реальною загрозою перетворення наслідків цих процесів на невідворотні (“ядерна зима”, вичерпання ресурсів, зникнення озонового шару тощо).

Проблема війни та миру набула глобальності насамперед у результаті різко зростаючої могутності зброї. Сьогодні однієї лише ядерної зброї накопичено стільки, що її вибухова сила в декілька тисяч разів перевищує потужність боєприпасів, що використовувалися в усіх війнах, які велися раніше. На кожну людину сьогодні тільки у вигляді ядерної зброї припадає така кількість вибухових речовин, що можна багато разів знищити будь-яке життя на Землі, але і “звичайні” засоби ведення війни цілком здатні завдати глобальної шкоди і людству, і природі.

За останні десятиріччя істотно зміцнилося співробітництво оборонних індустрій різних країн світу, посилюється необхідність розвитку міжнародних військово-технічних зв'язків. У наш час

розгортається новий етап військово-технічної революції, який характеризується електронізацією озброєнь, створенням глобальних інформаційних оборонних систем тощо, що у свою чергу вимагає адекватної реакції національних ВПК.

Проблему гонки озброєнь, яка становить величезну загрозу існуванню людства, можна розглядати з різних позицій. На неї витрачаються значні матеріальні, фінансові, людські та наукові ресурси. Виготовлення та нарощування величезних арсеналів зброї завдає непоправних збитків довкіллю. Відмова від гонки озброєнь створили б сприятливі можливості для економічного розвитку всього світового співтовариства, оскільки вивільнення коштів у ході роззброєння означає можливість сконцентрувати зусилля на розв'язанні сучасних нагальних проблем, зокрема глобальних, а політика роззброєння може суттєво вплинути на всю сукупність міжнародних відносин, перевести їх на загальновизнані міжнародні норми спілкування народів.

У цьому аспекті особливого значення набуває питання конверсії військового виробництва, демілітаризації економіки країн світу, мирного співробітництва між ними. Світове співтовариство, враховуючи реалії розвитку світового господарства, змушено повновому глянути на проблему безпеки і збереження світу, поставивши питання про конверсію (про послідовне переведення ресурсів, виробничих потужностей і людей з військової в цивільну сферу), яка є стрижневим економічним аспектом роззброєння. Неоднозначність ставлення до цієї проблеми відображає існуючі суперечності у сфері узгодження національних інтересів різних країн.

Найголовнішою організацією миру є ООН, яка для забезпечення міжнародної безпеки здійснює операції з підтримки миру з участю військового персоналу, але без примусових повноважень із метою сприяння підтримці миру чи відновленню миру в районах конфлікту. Історично склалося два типи таких операцій: використання сил ООН і відрядження місій військових спостерігачів. Військовий персонал ООН відіграє важливу роль у комплексних операціях, які виходять за рамки традиційного визначення "операцій із підтримки миру". Забезпечення майбутнього людської цивілізації вимагає розробки й реалізації колективної програми економічної та військово-політичної безпеки людства, що безпосередньо пов'язане з процесом роззброєння, конверсією.

Криза заборгованості є характерною особливістю сучасної світової економіки та одним із проявів проблеми економічного відставання країн, що розвиваються. Модою останньої чверті ХХ ст. стало життя, не відповідне до своїх достатків, і фактично не залишилось країн, які б розраховували "виключно на власні

можливості". Сьогодні у світі неможливо знайти державу, яка спроможна була б обходитися без боргів: внутрішніх чи зовнішніх. До перших, як правило, вдаються індустріально розвинуті країни, до других – країни, що розвиваються.

Спочатку проблема заборгованості розглядалася переважно як нестача ліквідних засобів, тому "лікувальні" заходи зосереджувалися на перенесенні графіків сплати боргових зобов'язань приватними та державними позичальниками, проте ближче до кінця 1980-х років ситуація змінилася. Стало очевидним, що принаймні кілька країн стоять напередодні банкрутства – неспроможності обслуговувати зовнішній борг протягом тривалого терміну. Тоді акцент був перенесений на зменшення боргу.

Світовим співтовариством накопичений значний арсенал заходів щодо зниження боргу. Так, кредитори продовжують робити поступки, проводячи реструктуризацію боргу – переоформлення боргових зобов'язань, за якими настав або прострочений термін платежу. Комплексність проблеми та необхідність забезпечення скоординованого і взаємно узгодженого її розв'язання вимагає вироблення практичного алгоритму цілеспрямованих та ефективних дій усього світового співтовариства.

Іншою глобальною проблемою розвитку людської цивілізації є світова продовольча проблема, суть якої полягає у невідповідності забезпечення населення продовольством до зростання його чисельності. Продовольча проблема – це багатопланове явище, що справляє вплив на всі сторони суспільства. Протягом усієї історії державності проблема стабільного продовольчого забезпечення населення була однією з найважливіших, оскільки від неї залежить національна безпека. Крайнім проявом продовольчої проблеми є проблема голоду. Продовольча незабезпеченість у світі нерівномірна, але присутня фактично в усіх країнах. Слід зазначити, що продовольчий потенціал Землі достатній для задоволення потреб її населення, але нерівномірність розподілу продовольства як між країнами, так і всередині країн серйозно погіршує стан справ. Продовольча проблема належить до категорії глобальних тому, що для її розв'язання недостатньо зусиль окремих держав, а потрібне добре налагоджене співробітництво всіх країн, незалежно від їхнього суспільного ладу. Зрештою, на ній органічно зав'язані інші глобальні проблеми сучасності – демографічна, екологічна, енергетична тощо. Цю проблему можна розв'язати тільки шляхом міжнародного співробітництва, коли кожна країна, приймаючи відповідну стратегію залежно від її ресурсів і здатності до досягнення індивідуальних цілей, братиме участь у співпраці на регіональному і міжнародному рівнях для вироблення колективних рішень із глобальних проблем

продовольчої безпеки.

На сучасному етапі розвитку цивілізації людство опинилося в пастці екологічних проблем, які мають соціально-економічне підґрунтя і набагато тісніше й органічніше переплітаються з господарським розвитком. Деградація довкілля спричиняється взаємопов'язаними суспільними і природними чинниками. Існує суперечність між високим рівнем розвитку соціальних продуктивних сил та екологічним станом природного середовища, що постійно погіршується. Неспроможність соціально-економічної системи створити адекватні форми і способи розв'язання цієї суперечності зумовила накопичення негативних екологічних наслідків.

Проблема взаємодії людини і суспільства з навколишнім природним середовищем набула якісно нового характеру, тому що змінилася сама суть екологічних криз: тепер вони є результатом не стихійних лих, як це було раніш, а господарської діяльності людини. І якщо раніше забруднення навколишнього середовища мало локальний характер, то тепер воно не обмежується окремими державами, а поширюється на всю планету.

Різне погіршення якості навколишнього природного середовища – забруднення повітря, рік, озер, морів, забруднення відходами і сміттям великих територій, збідніння багатьох природних компонентів і видового складу тваринного і рослинного світу, деградація ґрунтів тощо форми порушення цілісності природи – всі ці процеси зачепили переважну більшість країн. Неприятливий вплив людської діяльності поширився на всі головні структурні підрозділи екосфери нашої планети.

Планетарний вимір екологічних проблем об'єктивно висуває спільне для всього людства завдання – всебічний захист, охорона та збереження біосфери шляхом об'єднання зусиль усіх держав світу. Саме завдяки спільним цілеспрямованим діям світового співтовариства можна усунути загрозу глобальної екологічної катастрофи. Міжнародне співробітництво у сфері природокористування та охорони навколишнього середовища є досить багатоаспектним. Його механізми функціонують практично на всіх рівнях – від двостороннього до світового. Головна роль тут належить міжнародним організаціям: ООН, міждержавним регіональним і субрегіональним організаціям, багатостороннім угодам і програмам співробітництва. Постійно збільшується кількість міжнародних неурядових організацій природоохоронного та екологічного спрямування. Розширення і зміцнення механізмів економічного співробітництва всіх держав у сфері екології, поширення позитивного досвіду природокористування і природоохорони є гарантом міжнародної екологічної безпеки,

орієнтації світового співтовариства на пошук ефективних шляхів розв'язання нагальних екологічних проблем на всіх рівнях.

Сьогодні відбувається інтенсивний пошук нових і вдосконалення наявних технологічних, економічних, правових та політичних інструментаріїв колективної екологічної відповідальності всіх держав світу за зростаюче антропогенне навантаження на планету та перехід на модель сталого соціально-економічного розвитку з врахуванням екологічних імперативів.

Глобальні проблеми породжені протиріччями суспільного розвитку, різко зростаючими масштабами впливу діяльності людства на навколишній світ, пов'язані також з нерівномірністю соціально-економічного та науково-технічного розвитку країн і регіонів. Розв'язання глобальних проблем вимагає визнання необхідності міжнародного співробітництва. Як самі глобальні проблеми сучасності, так і визначення шляхів їхнього розв'язання мають комплексний, міждисциплінарний характер, і це потребує не лише глобальної інтеграції зусиль усіх країн світу, а й, відповідно до вчення В.І. Вернадського про ноосферу, – інтеграції філософсько-політичних, природничих та техніко-економічних знань і відповідних сфер людської діяльності.

Однією із найважливіших передумов такої “подвійної” інтеграції та наступного розв'язання глобальних проблем сучасності є докорінна зміна парадигми політики: відхід усіх країн світу від конфліктної, конфронтаційної орієнтації, перехід до глобального конструктивного співробітництва на засадах визнання пріоритету загальнолюдських цінностей, спільний пошук найефективніших шляхів формування глобального – за виразом Л. Брауна – “життєздатного суспільства”.

Питання для самоконтролю

1. До чого зводиться суть глобальних проблем та які основні фактори їх спричинили?
 2. Якою є класифікація проблем за сферами існування?
 3. У чому полягає необхідність комплексного підходу до розв'язання глобальних проблем?
 4. Окреслити глобальні демографічні процеси.
 5. Як впливає науково-технічний прогрес на глобальні проблеми?
 6. Загальні риси глобальної науково-технічної революції.
 7. Як людство впливає на Світовий океан?
 8. Окресліть рамки світової продовольчої проблеми.
 9. Які назрівають проблеми з енергозабезпеченням людини?
 10. У чому полягає суть гонки озброєнь та які причини її породжують?
 11. Яка вигода від демілітаризації економіки?
 12. Що таке ВПК та який його вплив на розвиток людства?
 13. Як поєднується загальна інтеграція європейських країн із військово-промисловою інтеграцією?
 14. Описати основні регіональні конфлікти світу і які причини їхнього виникнення?
 15. Показати суть конверсії військового виробництва і процесу роззброєння.
 16. Які основні напрямки трансформації військового виробництва в мирне?
 17. Назвати міжнародні організації, які сприяють забезпеченню миру та розв'язанню міжнародних конфліктів.
 18. Що таке криза заборгованості, в чому полягає її глобальність та які фактори її спричиняють?
 19. Які стадії проходив процес надання фінансової допомоги країнам, що розвиваються, у своєму розвитку?
 20. Які методи використовуються для зниження зовнішнього боргу?
 21. Які проблеми в місцевій економіці може викликати продовольча допомога?
 22. Назвати фактори, які негативно впливають на стан екології.
 23. Які основні заходи використовує міжнародна спільнота в боротьбі із забрудненням довкілля?
 24. Показати взаємозв'язок економіки та екології.
 25. Назвати міжнародні організації, які займаються питаннями охорони навколишнього природного середовища.
-

Список джерел інформації

1. Абдуллин А.Р. Основы глобалистики: Учебное пособие. – Уфа, РИО БАГСУ, 1999. – 128 с.
2. Аверченков А. Экологическая политика в переходный период: проблемы и решения // Вопросы экономики. – 1995. – № 2. – С. 150-159.
3. Арбатов А. Военная реформа: доктрина, войска, финансы // МЭМО. – 1997. – №4. – С. 5.
4. Арсенко А. Глобалізація чи поляризація: що чекає світ? From: EIVisti analitic group elinfo@ic.elvisti.kiev.ua Date: 22 Apr 2000 10:19:13 GMT Newsgroups: visti.local.uk.
5. Багатостороннє економічне співробітництво і роль міжнародних організацій у регулюванні міжнародних економічних відносин: Конспект лекцій / Київ, торг. екон. ін-т; Уклад.: Мазаракі А.А., Воронова С.М. – К., 1994. – 27 с.
6. Баранов С. Мировая торговля вооружениями и военной техникой // МЭМО. – 1998. – № 4.
7. Бондарець М. Тенденції розвитку світової оборонної промисловості // Економіка України. – 2001. – №3. – С. 82-85.
8. Борисов В., Фарамазян Р. Военная экономика в 90-е годы // МЭМО. – 1998. – №8. – С. 55.
9. Борисов В., Фарамазян Р. Военная экономика: реструктуризация продолжается // МЭМО. – 1999. – №8. – С.68.
10. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
11. Васюта О.А., Васюта С.І, Філіпчук Г.Г. Екологія і політика. У 2 т. – Чернівці: Зелена Буковина, 1998. – Т.1. – 424 с.
12. Возняк В. Общественное развитие и экология: взаимосвязь, противоречия, кризисы // Вопросы экономики. – 1995. – № 2. – С.129-138.
13. Война и мир в терминах и определениях: Словарь: Военная реформа и военная конверсія // <http://www.voina-i-mir.ru/dicdefinition/?id=658>.
14. Все об Организации Объединенных Наций. Информационный центр Представительства ООН в Узбекистане. – <http://www.unagencies.undp.uz/unic>.
15. Вступление в глобальные проблемы человечества // www.unexp.boom.ru/globprobwide0.html.
16. Ганс Кристенсен, Джошуа Хэндлер. Смена ядерного прицела // МЭМО. – 1996. – №2. – С.126-135.
17. Гладковский Ю. Глобалистика: трудный путь становления. // МЭМО. – 1994. – № 10. – С.104-116.
18. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
19. Глобальные проблемы современности (экономический аспект). – 1999.
20. Глобальные проблемы современности. – М.: Мысль, 1981.
21. Глобальные проблемы современности. Результаты исследований. <http://penza.fio.ru/personal/92/1/7/feedback.htm>.
22. Глоссарий. http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RDruhgrt:!!vwuhrls:!.htuil,lxyig.
23. Годовой отчет МККК за 2005 год: вооруженные конфликты на всех пяти континентах имеют тяжелые последствия для мирных жителей. 1-06-2006. Пресс-релиз 06/54 // <http://www.icrc.org/web/rus/siterus0.nsf/html/geneva-news-010606!OpenDocuments>.

24. Голиков А.П., Олійник Я.Б., Степаненко А.В. Вступ до економічної та соціальної географії. – К., 1996. – 293 с.
25. Голуб А., Струкова Е. Природоохранный деятельность в переходной экономике // Вопросы экономики. – 1995. – № 2. – С. 139-149.
26. Горин А.О., Толстов С.В. Региональные конфликты в системе международных отношений // Вестник Киевского университета. – К.: Лыбидь, 1990. – Выпуск № 31. – С.9-13.
27. Горностаев Г. Западный рынок вооружений России. // МЭМО. – 1994. – № 6.
28. Грешнев М. Реструктуризация ВПК стран НАТО на пороге XXI в. // МЭМО. – 1999. – №6. – С.16.
29. Доможирова Е.В. Урбанизация как всемирный процесс. География крупнейших мегалополисов мира. – Артемовский, 1999. *Реферат по географии.*
30. Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века. The world economy at the turn of the century: Учеб. пособие. – Минск: изд. центр “Экономпресс”, 1997. – 415 с.
31. Єрмошенко М. Визначення загрози національним інтересам держави у фінансово-кредитній сфері // Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 5-16.
32. Жинкина И.Ю. Оценка угроз в американской стратегии национальной безопасности // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – № 10. – С. 52.
33. Загладин В.В., Фролов И.Т. Глобальные проблемы современности: научный и социальный аспекты. – М.: Мысль, 1981.
34. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник / 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 587 с.
35. Знания на службе развития: Отчет о мировом развитии: Вкл. выборочные показатели мирового развития, 1999. – 305 с.
36. Кандыба А.Н. Мировая экономика, международные отношения и внешнеэкономическая деятельность / Под ред. Я.Н. Зубко – К.: Аграр. наука, 1996. – 213 с.
37. Кеннеди П. Вступаю в двадцать первый век. – М.: Весь мир, 1997. – 480 с.
38. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.II. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
39. Кищенко О.В. Новейшая история. 9, 11 классы: Метод. пособие. – М.: Дрофа, 2001.
40. Курс лекций по международной экономике. Козак Ю.Г., Касаткина В.И., Лямков С.В. и др. – Одесса: ОКФА, 1997. – 145 с.
41. Кокеев М. Неустойчивое – в «устойчивое развитие» // Международная жизнь. – 1997. – №8. – С. 81-85.
42. Коковкин А.П. Глобальные проблемы существования человечества, пути их решения. – 1999.
43. Концепция принципов военной реформы Российской Федерации // МЭМО. – 1997. – №10. – С. 47.
44. Костин А.И. Глобальные проблемы и политические аспекты глобализации // Вестник Российского университета дружбы народов. – Серия: Политология. – 2001. – № 3. – С.20-27.
45. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. Отношения, 1996. – 200 с.
46. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. –

- 799 с.
47. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
 48. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
 49. Луняк Н.Н. Глобальные экологические проблемы современности. Структурно-логические схемы по теме «Основы экологии».
 50. Максимова М. В XXI век – со старыми и новыми глобальными проблемами // МЭМО. – 1999. – №10. – С. 5-22.
 51. Матеріали еженедельника “Компьютерра”. – 1997. – № 45. – 10 ноября.
 52. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. – М.: Юрид. лит., 1994. – 512 с.
 53. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. – 248 с.
 54. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
 55. Мельник Т.М. Міжнародний рух капіталу: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 21 с.
 56. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ. Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
 57. Министерство экологии и природных ресурсов Украины реформирует свою работу // From: ElVisti analytic group elinfo@ic.elvisti.kiev.ua. – Date: 28.02.2000. – GMTNewsGroups: visti.local.dinau.
 58. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
 59. Миронов В. Глобальная проблема Мирового океана. – СПб, 1999. *Реферат*.
 60. Мищенко П.А. Операции ООН по поддержанию мира: новые тенденции и перспективы // Вестник Киевского университета. – К.: Лыбидь, 1990. – Выпуск № 31. – С.17-21.
 61. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
 62. Обминский Э.Е. Глобальные интересы и национальный эгоизм: Экономический аспект. – М.: Междунар. отношения, 1990. – 302 с.
 63. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
 64. Орлов А., Спиринов Д. Грядущие рубежи ООН // Международная жизнь. – 1997. – № 6.
 65. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. С.В. Мочерного. – Тернопіль: АТ “Тарнекс” за участю АТ “Ной” та вид-ва “Світ”, 1993. – 668 с.
 66. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н.Клишко, В.П.Нестеренко та ін. – К.: Вища шк., 1994. – 559 с.
 67. Основи міжнародного інвестування: Навчальний посібник / Д.Г.Лук’яненко, О.М.Мозговий, Б.В.Губський та ін. – К.: КНЕУ, 1998. – 124 с.
 68. Охрана навколишнього природного середовища в Україні 1994-1995. – К.: Вид-во Раєвського, 1997. – 96 с.
 69. Павлов В.В., Хоминич И.П. Кредитование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 144 с.

70. Павлюк Д. Глобальные проблемы человечества. *Реферат по географии*.
71. Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс. Универс, 1994. – 496 с.
72. Подберезкин А. Глобальные процессы и международные отношения (Проект). http://www.nasled.ru/pressa/isdaniya/global_1/index.html.
73. Подберезкин А., Булатов Ю. Часть I. Понятия "глобальные проблемы" и "глобальные процессы". Их различия. Методология. Периодизация. http://www.nasled.ru/pressa/isdaniya/global_1/part_1.html.
74. Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. проф. В.Д.Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 352 с.
75. Принципы оказания эффективной помощи: Руководство по оказанию содействия развитию. – Париж: ОЭСР: Прогресс-Акад., 1992. – 95 с.
76. Проэктор Д. Военная реформа для человека? // МЭМО. – 1998. – № 7. – С.80.
77. Родионова И.А. Глобальные проблемы человечества: Пособие для учащихся и студентов / 2-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 159 с.
78. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991.
79. Саратовский государственный университет. Международная деятельность. Благотворительные фонды и организации. – http://www.sgu.ru/international_relations/funds/usip.php.
80. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2000. – 582 с.
81. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
82. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные отношения на современном этапе. – Г.: Новый юрист, 1998.
83. Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 224 с.
84. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
85. Телешкола. Словарь понятий и терминов. // <http://www.internet-school.ru/>.
86. Терехов В.Ф., Корнеева М.А. Реорганизация военно-промышленных комплексов // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – №7. – С. 43.
87. Тойнби А.Дж. Цивилизация перед судом истории. – М.: Рольф, 2002. – 592 с.
88. Толкачев С., Лазинцев Ю. Международная интеграция российского ВПК // МЭМО. – 1997. – № 3.
89. Толкачев С.А. Промышленные стратегии консолидации оборонных компаний США и Западной Европы // МЭМО. – 1994. – № 4.
90. Толкачев С.А. Российские и западные оборонные компании на рынках высокотехнологичной продукции // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – №9. – С.117.
91. Транснаціональні корпорації: Навчальний посібник / В.Рокоча, О.Плотніков, В.Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
92. Фарамазян Р. Конверсия российского ВПК: мирохозяйственное изменение // МЭМО. – 1997. – № 10. – С. 36-46.
93. Фарамазян Р., Борисов М. Военная экономика в 90-е годы // МЭМО. – 1998. – № 8.
94. Френклин Р. Рут, Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.

-
95. Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
 96. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. – М.: Новая школа, 1996. – 320 с.
 97. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
 98. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.
 99. Экономика (Экономическая теория): Учебное пособие для студентов неэкономических вузов и факультетов / Под ред. Бабаева Б.Д. – Иваново, 1995.
 100. Яковец Ю.В. История цивилизаций. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997.
 101. http://www.dn.kiev.ua/business/world/vodoavto_18.html. – GM випустит автомобіль на водороді // Деловая неделя.
 102. <http://RGO.ru> – Междпредметный портал «География. Планета Земля».
 103. <http://www.clubofrome.org> – Римський клуб.
 104. <http://www.eco.iuf.net/org.html>. – Экологические организации.
 105. <http://www.iaea.org> – МАГАТЕ.
 106. <http://www.icrc.org/> – Международный комитет красного креста (МККК).
 107. <http://www.ifpc.ru>. – Федерация мира и согласия.
 108. <http://www.nato.int> – НАТО.
 109. <http://www.unep.org> – ЮНЕП.
 110. <http://www.usip.org/> – Институт мира (US Institute of Peace).
 111. www.fao.org – ФАО.
 112. www.imf.org – Міжнародний валютний фонд.
 113. www.un.org – ООН.
 114. www.worldbank.org – Світовий банк.
 115. www.worldwatch.org. – Worldwatch Institute.
-

ГЛОСАРІЙ

АБСОРБЦІЯ – сумарні національні (приватні та державні) видатки на товари і послуги.

АВАНТАЖ – вигода, користь, сприятливе становище для здійснення бізнесу.

АВТАРКІЯ – стан країни, коли вона не підтримує економічних зв'язків з іншими країнами.

АВУАРИ – 1) різні активи (готівка, чеки, векселі, акредитиви), за рахунок яких можуть бути здійснені виплати і погашені зобов'язання їхніх власників; 2) грошові ресурси банку в чужоземних валютах, цінних паперах, золоті, що є на його рахунку в закордонних банках. Сукупність таких ресурсів, що належить певній країні, називається її закордонними авуарами. Ними здійснюються виплати, погашають зобов'язання, забезпечують розрахунки між державами.

АДВАЛОРНЕ МИТО – мито, яке встановлюють у формі процента від митної вартості товару.

АДЕНДУМ – у страхуванні – доповнення до договору страхування чи перестрахування, яке містить узгоджені сторонами зміни до раніше визначених договором умов.

АКВІЗИТОР – 1) працівник страхової організації, страховий агент, діяльність якого полягає в укладанні чи відновленні страхових контрактів, договорів про страхування; 2) агент транспортної організації, який залучає нових вантажовідправників.

А-КОНТО – платіж, який здійснюється імпортером на основі рахунків експортера як попередній розрахунок з останнім.

АКРЕДИТИВ – 1) документ, за яким одна кредитна установа (банк) згідно із заявою клієнта доручає іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих для цього коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажені товари чи надані послуги або виплати пред'явникові А. певну суму грошей; 2) іменний цінний папір, що підтверджує право особи, на ім'я якої він виписаний, отримати в банку вказану в А. суму.

АКТУАРІЙ – працівник страхової компанії, який оцінює страховий ризик і розраховує страхові внески, премії, використовуючи статистичні та математичні методи.

АЛЬПАРИ – відповідність ринкового (біржового) курсу цінних паперів чи валюти їхньому номіналові (паритетові).

АМБАЛАЖ – витрати на пакування; пакувальний матеріал.

АРБІТРАЖ – спосіб розв'язання суперечок, конфліктів, нез'ясованих питань (у тому числі й фінансових), що виникають між юридичними особами у процесі їхньої господарської діяльності. Для

здійснення А. сторони звертаються до арбітрів (третейських суддів), обраних за взаємною згодою сторін або призначених у визначеному законом порядку. Прийняті А. рішення щодо стягнення грошових сум чи застосування санкцій виконуються примусово через фінансові органи, банки, судових виконавців.

АРБИТРАЖ ВАЛЮТНИЙ – купівля-продаж іноземної валюти з наступною зворотною угодою з метою отримання прибутку від різниці валютних курсів у часі (часовий А.в.) або за рахунок різниці в курсах певної валюти на різних валютних ринках (просторовий А.в.). А.в. здійснюють із двома (простий А.в) чи більшою кількістю валют (складний А.в.) на умовах “спот” або “форвард”.

АРБИТРАЖ ФОНДОВИЙ – біржова спекулятивна операція, що передбачає купівлю цінних паперів на одному ринку і продаж їх на іншому з метою отримання прибутку за рахунок курсової різниці.

АУТРАЙТ – проста строкова валютна угода, що передбачає виплати в точно визначені сторонами терміни за курсом, зафіксованим на момент угоди (форвард).

АФЕРА ВАЛЮТНА – протиправна, шахрайська валютна операція з метою отримання незаконного доходу.

А-ФОРТЕ – фінансування міжнародної торгівлі шляхом обліку першокласних векселів без права регресу, коли покупець векселя бере на себе увесь ризик неплатежу і не може пред’явити претензії попередньому тримачеві.

БАЛАНС ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ – співвідношення між вартістю експорту й імпорту держави в її торгівлі з окремою країною чи групою країн за певний період часу (місяць, квартал, рік). Б.з. складається за даними митної статистики і показує не тільки товари, що перетнули кордон, але й платежі та надходження від експорту й імпорту, які в часі можуть не збігатися з рухом товарів. Баланс вважається активним, якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту, і пасивним, якщо експорт менший від імпорту. Б.з охоплює угоди з фактично оплаченими товарами та угоди, здійснювані в кредит. У тій частині, в якій Б.з містить оплачені операції, він складає частину платіжного балансу держави.

БАЛАНС МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ – співвідношення грошових вимог і зобов’язань, надходжень і платежів однієї країни щодо інших країн. Основними видами Б.м.р. є платіжний баланс держави, розрахунковий баланс, баланс міжнародної заборгованості. Всі вони відбивають грошові зобов’язання та вимоги однієї країни щодо іншої.

БАЛАНС МІЖНАРОДНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ – співвідношення між грошовими і майновими вимогами та

зобов'язаннями однієї країни щодо інших країн на певну дату. До активу Б.м.з. включають: підприємства, нерухомість, акції, облигації, векселі, поточні рахунки, різне майно й інші активи, якими організації та громадяни цієї країни володіють за кордоном, а також оплати репарацій та контрибуцій, що належать цій країні. Пасив Б.м.з. складають аналогічні майно та вимоги, що належать організаціям і громадянам інших країн у цій країні на ту ж саму дату.

БАЛАНС РОЗРАХУНКОВИЙ – співвідношення всіх грошових вимог і зобов'язань окремої країни відносно інших країн на певну дату або за певний період. У Б.р. відображають усі види розрахункових відносин цієї країни з іншими країнами незалежно від часу їх виникнення та завершення. На відміну від платіжного балансу, в Б.р. відображають поставки товарів у кредит з подальшою оплатою їхньої вартості, надання та сплату зовнішніх позик, що виходять за межі платіжного періоду. Б.р. за певний період подає лише динаміку заборгованості чи вимог цієї країни щодо інших держав, але не характеризує валютно-фінансового стану загалом. Тому для оцінювання міжнародної розрахункової позиції важливий Б.р. на певну дату, який показує співвідношення всіх грошових вимог і зобов'язань країни незалежно від того, коли вони виникли. Активне сальдо такого балансу засвідчує, що країна надала кредитів і здійснила зарубіжних інвестицій більше, ніж залучила. Пасивне сальдо Б.р. на певну дату характеризує країну як нетто-боржника і показує величину її майбутніх платежів. Тому такий баланс ще називають балансом міжнародної заборгованості.

БАЛАНС МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ – похідний від платіжного балансу статистичний звіт, що відображає зовнішні фінансові активи і зобов'язання країни.

БАЛАНС РУХУ КАПІТАЛІВ І КРЕДИТІВ – співвідношення вивезення та ввезення державних і приватних капіталів, а також наданих та одержаних міжнародних кредитів.

БАР'ЄР МИТНИЙ – обмеження імпорту, метою якого є завадити ввезенню імпортованих товарів через завищення ввізного мита.

БІРЖОВА СПЕКУЛЯЦІЯ – здійснення на біржі угод із метою одержання прибутку завдяки різниці між курсами (або ціною) купівлі і продажу.

БЛОКАДА ВАЛЮТНА – заходи, вживані державою для обмеження обігу в країні валюти іншої країни.

БЛОКАДА КРЕДИТНА – відмова однієї держави, групи держав чи міжнародних валютно-кредитних організацій надавати кредити іншій державі, групі держав, банкам чи підприємствам.

БОРГ ДЕРЖАВНИЙ – загальна сума заборгованості держави

внаслідок непогашення позик та невиплати за ними процентів. Є способом тимчасового залучення державою додаткових коштів для покриття своїх витрат.

БОРГ ЗОВНІШНІЙ – фінансові зобов'язання держави (зовнішні позики та не сплачені за ними проценти) на певну дату стосовно іноземних кредиторів. Б.з. визначає державну заборгованість, що підлягає сплаті у встановлені терміни, міжнародним валютно-фінансовим організаціям, офіційним урядовим інститутам (центральному банком та урядам), приватним банкам.

БРОКЕРИДЖ – винагорода, яку отримують брокери за укладену на біржі угоду. Встановлюється у відсотках (%) від вартості угод або у фіксованій сумі.

БЮЛЕТЕНЬ КУРСІВ ІНОЗЕМНИХ ВАЛЮТ – зведена таблиця з інформацією про курси обміну національної валюти на іноземні або іноземних валют між собою.

ВАЛЬВАЦІЯ – визначення вартості (встановлення курсу) іноземної валюти в національній грошовій одиниці.

ВАЛЮТА ІНОЗЕМНА – грошові знаки інших країн, а також засоби і платежі, виражені в іноземних грошових одиницях. Використовують, як правило, в міжнародних розрахунках. У внутрішньому обігу іноземну валюту застосовують під час інтенсивного знецінення національної грошової одиниці.

ВАЛЮТНИЙ КОШИК – набір певної кількості національних валют, нерідко з встановленою часткою кожної з них у загальній величині “кошика”, який використовують для котирування іноземної валюти при визначенні валютного курсу національної або міжнародної колективної валюти.

ВАЛЮТНИЙ КУРС (ОБМІННИЙ) – курс (або ціна), за яким валюту однієї країни обмінюють на валюту іншої країни.

ВАРАНТ – 1) свідоцтво, що дозволяє власникові облігацій чи привілейованих акцій купувати звичайні акції за наперед узгодженою ціною; 2) свідоцтво про прийняття товару на зберігання, що видається товарними складами і дає його власникові право отримувати позику під заставу вказаного в ньому товару (складський В.).

ВАРТІСТЬ ІМПОРТНА – сума валютних витрат на імпорту товару; сплачена за імпортований товар валютна ціна та пов'язані з імпортуванням додаткові витрати у валюті (комісійні, транспортні тощо). Показник В.і. використовується для визначення ефективності імпорту операцій.

ВИВІЗ (ЕКСПОРТ) КАПІТАЛУ – одностороння міграція капіталу для розміщення за кордоном з метою отримання прибутку від підприємницької діяльності. Він здійснюється у формі банківського

переказу чи у формі поставок засобів виробництва для реалізації комерційних проектів.

ВІЙНА МИТ – встановлення мита однією країною у відповідь на введення мита іншою країною призводить до зменшення переваг від міжнародної торгівлі та зниження рівня доброту в кожній із країн зокрема та у світі в цілому.

ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МЕН – це внутрішня факторна будова системи міжнародних економічних відносин разом з її внутрішніми законами існування, функціонування й розвитку.

“ВТЕЧА” КАПІТАЛІВ – стихійний, не регульований державою відплив грошових коштів підприємств і населення (валюти) за кордон із метою більш надійного і вигідного їх розміщення, а також для того, щоб уникнути інфляції, високого рівня оподаткування чи експропріації.

ВТРАТА КУРСОВА – збитки власників валюти, пов’язані зі зниженням валютного курсу.

ГАРАНТІЯ РИЗИКУ ЕКСПОРТУ – державна чи банківська гарантія щодо ризиків (виробничого, транспортного, ризику відмови чи несплати) у процесі проведення експортних операцій.

ГАРАНТІЯ РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙ – державна гарантія щодо ризику капітальних вкладень, які спрямовуються за кордон для інвестування в державний сектор іншої країни.

ГЕДЖ – страхування від ризиків несприятливої зміни цін; ф’ючерсний контракт, який слугує для страхування від ризиків несприятливої зміни цін.

ГЕДЖЕР – особа, що здійснює операції хеджування на ф’ючерсній біржі.

ГЕДЖИНГ (ГЕДЖУВАННЯ) – страхування від значних збитків унаслідок несприятливої зміни цін за ф’ючерсними угодами способом купівлі чи продажу ф’ючерсних контрактів.

ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА ПРО ПОЗИКИ – угода щодо залучення Міжнародним валютним фондом (МВФ) фінансових ресурсів економічно розвинутих країн для надання кредитів іншим країнам-учасницям угоди в разі браку коштів для здійснення своїх функцій у МВФ. Країни, що підписали угоду (США, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Нідерланди, Канада, Бельгія, Швеція, Швейцарія), зобов’язані на першу вимогу МВФ надати йому кредити в національних валютах у межах встановлених лімітів, передбачених угодою.

ГНУЧКИЙ ВАЛЮТНИЙ КУРС – курс, який змінюється під впливом попиту і пропозиції на валютному ринку і на який держава може за певних умов впливати шляхом валютних інтервенцій.

ДЕБЕНТУРА – свідоцтво митниці на повернення мита в разі вивезення за кордон товарів, увезених раніше зі сплатою мита.

ДЕВАЛЬВАЦІЯ ВАЛЮТИ – законодавче зниження цін курсу валюти або центрального паритету при режимі фіксованого валютного курсу.

ДЕКЛАРАЦІЯ ВАЛЮТНА – документ у формі заяви, що пред'являється на митниці і містить відомості про валюту, яку перевозять через кордон.

ДЕКЛАРАЦІЯ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЮ – документ, що заповнюється експортером чи імпортером для контролю за зовнішньоторговельними угодами. За експортом контролюють переведення в країну отриманої іноземної валюти. За імпортом контролюють правильність витрачання коштів відповідно до договорів постачання.

ДЕКЛАРАЦІЯ МИТНА – документ, що містить відомості про переміщення через кордон вантажів, цінностей, валюти. Д.м. оформляється відповідно до вимог національного законодавства.

ДЕМЕРЕДЖ (ДЕМУРЕДЖ) – штрафна сума, сплачувана власником вантажу власникові судна (вагона) за простій під час його завантаження чи розвантаження понад визначений угодою час.

ДЕЛЬКРЕДЕРЕ – угода-зобов'язання агента (комісіонера) відшкодувати комітентові (принципалові) збитки, що виникають у разі неплатоспроможності покупця, в межах суми, визначеної угодою. Включається в договір комісії у формі застереження делькредере. Комісіонер, який бере на себе Д., не тільки продає товар, але й гарантує його оплату, якщо покупець виявиться неплатоспроможним. Цим же терміном позначають і винагороду за поруку.

ДЕМПІНГ – штучне зниження цін на товари (роботи, послуги) на зовнішніх ринках із метою усунення конкуренції.

ДЕМПІНГ ВАЛЮТНИЙ – вивіз товарів за цінами, нижчими, ніж світові, з країни зі знеціненою валютою до країни з більш твердою або менш знеціненою валютою. Д.в. виникає тоді, коли купівельна спроможність національної валюти падає повільніше, ніж її курс щодо інших валют. Придбавши товар за відносно низькими внутрішніми цінами, експортери реалізують їх на міжнародних ринках за більш стійку валюту і, обмінюючи потім останню на знецінену національну валюту, отримують завдяки цьому курсовий прибуток. Д.в. є одним із засобів боротьби за ринок збуту.

ДЕПОЗИТ ІМПОРТНИЙ – вимога до імпортера внести наперед

частину вартості товару, що ввозиться.

ДЕРИВАТИВ – документ встановленої форми, що засвідчує право та (або) зобов'язання придбати чи продати в майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах. Відповідно до виду цінностей Д. поділяють на фондові, валютні і товарні. Перші пов'язані з купівлею-продажем цінних паперів, другі – валюти, а треті – будь-яких біржових товарів (крім цінних паперів) До Д. належать форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони.

ДЕТАКСАЦІЯ ЕКСПОРТНА – зниження чи повна відміна непрямомо оподаткування продукції, призначеної для вивезення на зовнішній ринок.

ДЕТЕЗАВРУВАННЯ (ДЕТЕЗАВРАЦІЯ) – використання накопичених коштів із метою споживання їх на інвестиційні потреби. Д. – процес, зворотний тезавруванню (тезаврації).

ДИСПАЧ – винагорода (премія), що її сплачує власник судна (залізничного вагона) фрахтувальникові (власникові вантажу) за дострокове завантаження чи розвантаження судна (вагона). Протилежне – демередж.

ДИСПАША – 1) обчислення збитків, завданих судну чи вантажу з метою їх порятунку в надзвичайних ситуаціях (під час аварії) та пропорційний їх розподіл між судно- та вантажовласником; 2) документ, що містить розрахунок цих збитків.

“ДОБРОВІЛЬНЕ” ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТУ – кількісне обмеження експорту, що базується на зобов'язанні одного з партнерів по торгівлі обмежити або принаймні не розширювати обсяг експорту, прийняте в рамках офіційної міжурядової чи неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

ДОХОДНІ УМОВИ ТОРГІВЛІ – індекс, що відображає можливості країни щодо імпорту за рахунок виручки від експорту.

ЕКСПОРТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КАПІТАЛУ – капіталовкладення в закордонні інвестиції у вигляді створення філій, дочірніх компаній, спільних підприємств і просто у вигляді участі в капіталі.

ЕКСПОРТНА КВОТА – показник, що відображає значення зовнішньої торгівлі для країни і визначається як частка експорту (включаючи експорт послуг) у ВВП.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ЕКСПОРТУ – зміна пропозиції товарів на експорт, що впливає зі зміни умов торгівлі.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ІМПОРТУ – зміна попиту на імпорт, що впливає зі зміни умов торгівлі.

ЕМБАРГО – накладання державою заборони (арешту) на

ввезення чи вивезення іншими державами золота, іноземної валюти, окремих товарів.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВАЛЮТНА – відносний показник, що характеризує відношення валютного виторгу до валютних витрат і використовується для оцінювання результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Його визначають за певний період часу (рік, квартал, місяць) або для конкретного зовнішньоекономічного заходу.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ БЮДЖЕТНА – відношення експортної вартості товару до його вартості у внутрішніх відкритих цінах з урахуванням витрат на транспортування цього товару до кордону.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІМПОРТУ БЮДЖЕТНА – відношення вартості імпортованого товару за цінами реалізації вітчизняному споживачеві до його імпортової вартості.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗА КУПМАНОМ – зростання виробництва одного товару при заданій кількості іншого товару приводить до зростання добробуту в світі.

ЕФЕКТИВНА СТАВКА МИТА – реальний рівень митного обкладання кінцевих імпортованих товарів, обчислений з урахуванням мита, що накладають на імпорт проміжних товарів.

ЄВРОВАЛЮТА – валюта, яка переказана на рахунки іноземних банків і використовується для операцій у всіх країнах, включаючи країну-емітента даної валюти.

ЄВРОРИНОК – частина світового ринку позичкових капіталів, на якому банки здійснюють депозитно-позичкові операції в євровалютах.

ЄВРОКРЕДИТИ – міжнародні кредити, що надаються великими комерційними банками за рахунок ресурсів євровалютного ринку. Позичальниками євровалют виступають здебільшого ТНК чи великі національні монополії для фінансування масштабних проектів і заходів. Є. надають на термін від 2 до 10 років з плаваючими процентними ставками. Сума Є. залежить від фінансової репутації та обмеження валютного законодавства країн, де ці банки розміщені. Цим самим створюються сприятливі умови для одержувачів Є. Зокрема, полегшується регулювання кредитних процентних ставок, встановлення термінів кредитів та умов їх перегляду, використання системи надвишків і знижок тощо.

ЄВРОЧЕК – чек, що приймається до оплати в будь-якій із країн-учасниць європейської банківської системи "Єврочек" (створена у 1968 р.). Видається без попереднього грошового внеску й оплачується за рахунок короткотермінового банківського кредиту (до одного місяця). Використовується здебільшого туристами.

ЗАБОРГОВАНІСТЬ ВАЛЮТНА – борги підприємств певної держави чи самої держави в іноземній валюті.

ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЗОВНІШНЯ – див. **Борг зовнішній**.

ЗАГАЛЬНА МІЖНАРОДНА РІВНОВАГА – одночасне врівноваження попиту і пропозиції на товар у внутрішній і міжнародній торгівлі (на внутрішньому і міжнародному ринку).

ЗАКОНОДАВСТВО ВАЛЮТНЕ – сукупність правових норм, що регулюють порядок здійснення угод із валютними цінностями всередині країни, угод між резидентами й нерезидентами, а також порядок ввозу, вивозу, переказування та пересилання за кордон чи з-за кордону національної та іноземної валюти й інших валютних цінностей.

ЗАКОН ВАЛЬРАСА – якщо існує рівновага на світовому ринку одного товару, то, враховуючи бюджетні обмеження обох народних господарств, на світовому ринку повинна існувати рівновага й іншого товару.

ЗАКРИТИЙ ПРОЦЕНТНИЙ ПАРИТЕТ – паритет процентних ставок, при якому існує можливість застрахувати майбутній обмінний курс на ринку термінових валютних угод.

ЗАЛІК – взаємне скасування грошових зобов'язань у рівновеликих сумах між двома чи кількома юридичними або фізичними особами. Дозволяє скоротити обопільну заборгованість і прискорити розрахунки. З. може здійснюватися банками, фінансовими і страховими органами. З. у міжнародних розрахунках називають клірингом.

ЗАПАС ЗОЛОТИЙ – запас золота у злитках чи монетах у центральному банку країни для покриття банкнотної емісії, а в деяких країнах і для забезпечення поточних розрахунків та інших зобов'язань, що підлягають оплаті за пред'явленням. Разом із валютним запасом З.з. складає золото-валютний резерв країни.

ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ВАЛЮТНЕ – умова в міжнародній торгівлі, кредитній чи іншій угоді, що передбачає перегляд суми платежу пропорційно до зміни курсу валюти з метою страхування експортера або кредитора від ризику знецінення валюти. Розрізняють два різновиди З.в.:

1) застереження щодо встановлення ціни товару (суми кредиту) у твердій валюті, внаслідок чого сума валюти оплати в разі її знецінення збільшується щодо суми валюти угоди;

2) застереження щодо підвищення ціни товару (суми контракту) на процент знецінення валюти, який визначається в угоді.

З.в. може бути одностороннім, тобто таким, що діє в інтересах

експортера (кредитора) в разі знецінення валюти платежу чи в інтересах імпортера (боржника) – коли курс валюти платежу зростає, а також двостороннім, за якого суму платежу перераховують як у разі підвищення, так і у разі зниження курсу валюти.

ЗАСТЕРЕЖЕННЯ ЗОЛОТЕ – різновид валютного застереження, що базується на фіксації золотого вмісту валюти платежу на час укладання угоди пропорційно до зміни цього золотого вмісту на дату оплати угоди.

ЗБОРИ МИТНІ – додаткові збори, що стягуються під час ввезення товарів понад ввізне мито за специфічні умови поставок і послуги, надані митницею (оформлення транспортних засобів, зберігання товарів під відповідальність митниці, санітарний контроль продуктів, статистичний облік експортних та імпортних товарів тощо). Їх сплачують у національній або іноземній валюті.

ЗНИЖЕННЯ ЦІНИ ЕКСПОРТНЕ – зниження ціни, що застосовується в разі суттєвого коливання курсу національної валюти, коли продавець (експортер) зацікавлений в оплаті товару валютою країни-імпортера.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА – дефіцит балансу поточних операцій повинен покриватися чистим припливом короткотермінового капіталу з-за кордону.

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МЕВ – зовнішні відносно форм і видів міжнародних економічних відносин умови їхнього існування на різних рівнях; система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, тобто надсистема, яка ззовні задає параметри, ресурси існування самої системи МЕВ.

ЗОВНІШНЯ ПОЛІТИКА – діяльність держави у сфері регулювання зовнішніх відносин, яка впливає з інтересів країни та її суб'єктів.

ЗОЛОТІ ТОЧКИ – межі, в яких міг коливатися валютний курс, що базувався на золотому паритеті в умовах золотого стандарту привільних купівлі та продажу золота і його необмеженому ввезенні вивезенні. Вихід за ці межі – верхню чи нижню – призводив, відповідно, до вивезення чи до ввезення золота як платіжного засобу. З.т. – головний елемент механізму ринкового регулювання валютних курсів під час дії міжнародної системи золотого стандарту.

ЗОЛОТО МОНЕТАРНЕ – золото у вигляді монет, брусків чи злитків не нижче 995-ї проби, яке є власністю держави або уряду.

ІНДЕКС – статистичний показник, що характеризує динаміку певних явищ, зокрема економічних, у часі або просторі.

ІНДЕКС ІМПОРТНИХ ЦІН – індекс, що фіксує зміну базових цін на основні товари імпорту, включаючи вартість страхування і

фрахт (CIF).

ІНДЕКС ЕКСПОРТНИХ ЦІН – індекс, що фіксує зміну базових цін або цін FOB на основні товари експорту.

ІНДЕКС ГРУБЕЛЯ-ЛЛОЙДА – індекс, що визначає рівень інтрасекторної торгівлі країни.

ІНДЕКС ДОУ-ДЖОНСА – узагальнюючий показник рівня ділової активності та ринкової кон'юнктури у США. Обчислюють за середньоарифметичною величиною курсів акцій 30 промислових корпорацій, 15 підприємств паливно-енергетичної та комунальної інфраструктури, 20 транспортних компаній, а також за загальною середньою величиною всіх 65 корпорацій на кінець торгового дня Нью-Йоркської фондової біржі. Розраховує і публікує індекси з 1887 р. фірма “Доу-Джонс енд компані” – видавець фінансового часопису “Уолл-стріт джорнел”.

ІНКОТЕРМС – збірник міжнародних торгових термінів із тлумаченнями. Визначає взаємини (обов'язки) імпортера й експортера. Метою Інкотермс є запобігання можливим суперечкам і судовим позовам між покупцем і продавцем. Згідно з Інкотермс, імпортер та експортер зобов'язані дотримуватись певних вимог, визначених контрактами, рахунками, кредитними й іншими документами, а саме: обов'язків щодо перевезення товарів, оплати транспортних витрат, страхування вантажу та його оплати, визначення межі відповідальності кожної зі сторін. Інкотермс укладено Міжнародною торговою палатою на основі узагальнення світової комерційної практики.

ІНТРАСЕКТОРНА ТОРГІВЛЯ – обмін між країнами диференційованими товарами однієї галузі.

ІНТАГЛЮДРУК – друк, елементи якого виступають над поверхнею паперу, тому їх можна відчутти на дотик. Є одним із захисних елементів паперових грошей, цінних паперів.

ІНФЛЯЦІЯ ЕКСПОРТОВАНА – інфляція, що переноситься з одних країн в інші у процесі міжнародних економічних відносин, які впливають на грошовий обіг, платоспроможний попит і ціни. Головні чинники І.е.: підвищення цін на експортовані товари; зростання трансферних цін на товари, що вивозяться у дочірні підрозділи підприємств; збільшення обсягу валютних резервів, переміщуваних з одних країн в інші.

ІНФЛЯЦІЯ ІМПОРТОВАНА – інфляція, зумовлена зовнішніми для певної країни чинниками: підвищенням імпортованих товарів; надмірним впливом іноземної валюти тощо. Об'єктивними умовами поширення І.і. є інтернаціоналізація господарських зв'язків, переплетення економічних циклів у різних країнах, розвиток

евроринку, діяльність транснаціональних корпорацій та ін. Як і внутрішня, і.і. призводить до дестабілізації внутрішнього ринку та розладнання грошового обігу.

КАСКО – страхування транспортних засобів: суден, літаків, автомобілів, вагонів, цистерн тощо.

КАФ – одна з базисних умов постачання товарів за зовнішньоторговельними контрактами (при перевезенні морським транспортом), за якою експортер зобов'язаний: поставити товар із документами, що підтверджують його відповідність вимогам контракту; забезпечити належне пакування товару; застрахувати судно до порту призначення; доставити товар у порт; отримати ліцензії й виконати митні формальності; завантажити товар на судно; повідомити покупця про завантаження; передати покупцеві необхідні документи, в тому числі морський коносамент. Імпортер зобов'язаний: застрахувати товар; оплатити всі витрати на транспортування вантажу, за винятком фрахту; прийняти документи в експортера; оплатити товар.

КЛАСИФІКАТОР ВАЛЮТ – позначення за допомогою цифр і літер (кодування) валют країн світу. Використовується для заповнення комерційної, зокрема митної, документації.

КЛРИНГ – 1) система безготівкових розрахунків за продані товари, цінні попери чи послуги, яка ґрунтується на заліку взаємних вимог сторін, що беруть участь у розрахунках; розрізняють міжбанківський К. (розрахунки між банками шляхом зарахування взаємних грошових вимог юридичних осіб однієї країни) і міжнародний (валютний) К. (розрахунки в зовнішній торгівлі та інших формах економічних відносин між країнами, здійснювані на підставі міжнародних угод). К. буває двостороннім і багатостороннім. 2) процедура розрахунків за біржовими угодами через розрахункову палату, гарантує виконання укладених контрактів.

КОЕФІЦІЄНТ ВАЛЮТНИЙ – курсове співвідношення при переведенні цін і грошових сум з однієї валюти в іншу. В окремих країнах є однією з форм курсу національних валют. Величину К.в. визначають з урахуванням купівельної спроможності валют в одній із форм зовнішньоекономічної діяльності – експорті.

КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО РУХУ ТОВАРІВ І ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА – взаємозв'язок, який посилює переваги країн-лідерів світового бізнесу, що проявляється у залученні додаткових факторів до виробництва тих товарів, в яких досягнуті переваги.

КОМПЕНСАЦІЙНИЙ КРИТЕРІЙ – міжнародна торгівля реально збільшує світовий добробут, якщо завдяки їй виробництво

зростає настільки, що суб'єкти господарювання, які отримують економічний вигравш, можуть компенсувати втрати тих, чиє становище погіршилось, і при цьому підвищити свій добробут.

КОНОСАМЕНТ – 1) поширений у зовнішній торгівлі товаророзпорядчий документ, що надає його тримачеві право розпоряджатися вантажем; 2) документ, що містить умови договору на морське перевезення вантажу.

КОНСИГНАНТ – власник експортованого товару, призначеного до реалізації через посередника (консигнатора).

КОНСИГНАТОР – посередник, який реалізує товари консигнанта зі своїх складів і від свого імені за винагороду, виплачувану йому за консигнаційною угодою.

КОНСИГНАЦІЯ – форма комісійного продажу експортованих товарів, за якої їх власник (консигнант) передає комісіонерові (консигнаторові) товар для продажу зі складу комісіонера. При цьому право власності на товар, що надійшов на склад посередника, залишається за консигнантом. Його коштом здійснюється і зберігання товарів на складі та їх передпродажна підготовка.

КОНТРАГЕНТ – кожна зі сторін у договорі; кожен із суб'єктів, що взаємодіють між собою, беручи участь у спільній роботі, в реалізації угоди.

КОНТРАКТ – 1) офіційний комерційний документ, що являє собою угоду сторін (контрагентів) зі взаємними обов'язками щодо постачання та придбання товару, виконання певної роботи, будівництва конкретного об'єкта тощо. У К. чітко узгоджуються договірні умови, порядок їх виконання та відповідальність за виконання, ціна і загальна сума угоди. К., як правило, містить кілька розділів, розташованих у певній логічній послідовності: визначення сторін; предмет договору; ціна і загальна сума К.; строки постачання товарів, виконання робіт чи надання послуг; штрафні санкції та інші; 2) особлива форма трудового договору, за яким здійснюється наймання на роботу працівників підприємств, фірм, організацій.

КОНТРАКТ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ – договір купівлі-продажу, постачання, виконання робіт чи надання послуг, укладений, як правило, двома сторонами, одна з яких перебуває за кордоном. Однією з основних складових частин К.з. є валютно-фінансові та платіжні умови, що містять такі елементи: валюту ціни та валюту оплати (якщо вони не збігаються); захисні валютні застереження; умови і форми розрахунків.

КОНЦЕСІЯ – договір про передання державою в експлуатацію іноземним фірмам чи приватним підприємцям на певних умовах підприємств, землі, надр, інших господарських об'єктів із метою

відбудови та розвитку національної економіки й освоєння природних ресурсів.

КОТИРУВАННЯ – встановлення курсів іноземних валют, цінних паперів на підставі валютного паритету або цін товарів на біржах чи неорганізованих ринках.

КРОС-КУРС – курсове співвідношення між двома валютами, розраховане за їхніми курсами до однієї і тієї ж третьої валюти, наприклад, курс фунта стерлінгів до німецької марки через курси: фунт стерлінгів – долар США; німецька марка – долар США. Проміжною валютою в цій операції може виступати будь-яка національна валюта, але на практиці цю роль здебільшого виконує долар США.

КУРС ПАРИТЕТНИЙ – розрахунковий курс у міжнародному платіжному обороті, що базується на паритеті валют.

КУРС ПЕРЕРАХУНКУ – співвідношення грошових одиниць двох країн, яке встановлюється в зовнішньоторговельному контракті для перерахунку валюти ціни у валюту платежу в тих випадках, коли вони не збігаються.

КУРТАЖ – комерційна винагорода брокера (посередника), визначена у % від обсягу укладених ним угод.

ЛАГ (від англ. lag) – запізнювання, економічний показник, що характеризує часовий інтервал між двома взаємозалежними економічними явищами, одне з яких є причиною, а друге – наслідком. Наприклад, існує лаг між початком виробничого випуску товарів і їх масовим продажем, виділенням капіталовкладень на будівництво і запровадженням у дію будівельних об'єктів. Використовуваний в економіко-математичних моделях розподілений лаг враховує наявність різних проміжків часу між різними частинами явища-наслідку і явища-причини. Наприклад, береться до уваги, що після випуску партії товарів вона надходить у продаж частинами з різними інтервалами часу (лагами).

ЛАЖ – 1) перевищення ринкової ціни золота, вираженої в грошових знаках країни (у грошовому вимірі), над золотим номіналом, офіційним курсом, зумовлене знеціненням паперових грошей стосовно золота; 2) перевищення ринкового курсу цінних паперів, грошових знаків, векселів над їхньою номінальною вартістю. У цьому значенні застосовується, як правило, термін ажіо.

ЛАМПСУМ – 1) велика сума, загальна сума; 2) тверда сума, виплачувана за фрахт судна незалежно від ваги вантажу.

ЛАМПСУМ-РОЯЛТІ – фіксована орендна плата.

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ (від лат. legalis – законний) – 1) узаконення, набрання юридичної чинності, дозвіл діяльності організації; 2)

підтвердження дійсності та юридичної чинності документа, виданого в іншій державі у формі засвідченого напису.

ЛЕГАЛЬНИЙ ІМІГРАНТ – особа, що легально прибула в країну на постійне місце проживання або на тимчасову роботу.

ЛЕГЕНДА – напис на монеті, медалі.

ЛЕГІТИМАЦІЯ (від лат. *legitimus* – законний) – узаконення, визнання чи підтвердження законності прав і повноважень фізичних і юридичних осіб, а також підтвердження законності відповідними документами.

ЛЕКАЖ – втрата у вазі чи об'ємі товару внаслідок його пересипання, витікання при збереженні і транспортуванні.

ЛЕНД-ЛІЗ (від англ. *lende-leas* – давати в борг, брати під оренду) – система передачі в борг чи в оренду озброєння, боеприпасів, стратегічної сировини, продовольства, товарів і послуг країнам-союзникам. Закон про ленд-ліз прийнятий у США в 1941 р.

ЛЕНДИНГ-БІЗНЕС – угода, бізнес-операція, результати якої змінюють активи фірми і знаходять висвітлення в її фінансових звітах. До таких угод належать, наприклад, авансування, кредитування, надання позик.

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ (ЕКОНОМІКИ) – розширення свободи економічних дій господарюючих суб'єктів, зняття обмежень на економічну діяльність, розкряпачення підприємництва. Лібералізацією цін називають перехід від призначуваних державних цін (державного ціноутворення) до системи вільних ринкових цін (ринкового ціноутворення).

ЛІБОР (від англ. *LIBOR* – *London Interbank Offered Rate*) – ставка за короткостроковими кредитами (звичайно на термін 3-6 місяців), що надаються лондонськими банками іншим першокласним банкам; найчастіше служить основним орієнтиром, базовою ставкою для встановлення кожним банком своїх дисконтних ставок кредитного процента.

ЛІДЕР КОНСОРЦІУМУ – фірма, організація, що координує роботу консорціуму і представляє його інтереси перед покупцями, замовниками, третіми особами.

ЛІДЕР ПЕРЕДБАЧУВАНИЙ – страховик, готовий взяти на себе основну частку ризику в страхуванні.

ЛІДЗ ЕНД ЛЕГЗ (від англ. *leads and lags* – випередження і відставання) – спосіб проведення зовнішньоекономічних, валютних операцій підприємцями, фірмами, суть якого полягає в лавіруванні, маніпулюванні термінами проведення грошових розрахунків із метою одержання фінансових вигод.

ЛІЗ-БЕК (англ. *lease-back* – зворотна оренда) – придбання

лізинговою компанією за готівку устаткування в іншій країні у фірми-виготовлювача з наступним його наданням тій же фірмі в оренду.

ЛІЗИНГ (від англ. leasing – оренда) – довгострокова оренда (на термін від 6 місяців до декількох років) машин, устаткування, транспортних засобів, споруджень виробничого призначення, що передбачає можливість їхнього наступного викупу орендарем. Лізинг здійснюється на основі довгострокового договору між лізинговою компанією (лізингодавцем), що придбаває устаткування за свій рахунок і здає його в оренду на кілька років, і фірмою-орендарем (лізингоотримувачем), яка поступово вносить орендну плату за використання лізингового майна. Після закінчення терміну дії договору орендар або повертає майно лізинговій компанії, або продовжує термін дії договору (укладає новий договір), або викуповує майно за залишковою вартістю. Міжнародним називають лізинг, договір про який укладений між орендарем і орендодавцем, що знаходяться в різних країнах.

ЛІЗИНГ БАНКІВСЬКИЙ – лізингова угода, в якій як лізингова компанія виступає банк, що купує за замовленням лізингоотримувача устаткування і здає йому це устаткування в оренду.

ЛІЗИНГ ГЕНЕРАЛЬНИЙ – договір про лізинг, що дає право лізингоотримувачу доповнювати список орендованого устаткування без додаткового узгодження з лізинговою фірмою (лізингодавцем).

ЛІЗИНГ ЗВОРОТНИЙ – придбання лізинговою компанією за готівку устаткування в іншій країні у фірми-виготовлювача з наступним його наданням тій же фірмі в оренду.

ЛІЗИНГ ІМПОРТНИЙ – закупівля лізинговою компанією устаткування в закордонних фірм із наступною передачею його в оренду вітчизняним підприємствам-лізингоотримувачам.

ЛІЗИНГ КЛАСИЧНИЙ – форма лізингу, при якій лізингоотримувач бере на себе всі витрати, пов'язані з утриманням і експлуатацією устаткування, включаючи податкові виплати.

ЛІЗИНГ ОПЕРАТИВНИЙ – форма лізингу, при якій лізингова компанія (орендодавець) надає лізингоотримувачу послуги з утримання й ремонту орендованого майна.

ЛІЗИНГ ОПЕРАЦІЙНИЙ – договір оренди, який укладається на термін, менший амортизаційного періоду, що дає можливість лізингодавцю після закінчення договору знову здати майно в оренду.

ЛІЗИНГ ПОВНИЙ – форма лізингу, що передбачає обслуговування, ремонт, заміну орендованого устаткування лізинговою компанією (лізингодавцем).

ЛІЗИНГ ФІНАНСОВИЙ – договір про лізинг, відповідно до якого лізингоотримувач виплачує лізинговій компанії протягом

періоду дії договору суму, яка дорівнює повній вартості амортизації і частки прибутку від використання устаткування, одержуючи право викупу устаткування за залишковою вартістю після закінчення терміну дії договору, повернення устаткування чи продовження договору.

ЛІЗИНГОВА КОМПАНІЯ – компанія (лізингодавець), що придбаває устаткування за свій рахунок і здає його в оренду на кілька років.

ЛІЗИНГОДАВЕЦЬ – компанія, що придбаває устаткування за свій рахунок і здає його в оренду на кілька років.

ЛІЗИНГОПООТРИМУВАЧ – фірма-орендар, що поступово вносить орендну плату за використання лізингового майна за договором лізингу.

ЛІКВІДНІСТЬ – 1) у діловій термінології – здатність перетворення активів фірми, цінностей у готівку, мобільність активів; 2) здатність позичальника забезпечити своєчасне виконання боргових зобов'язань; платоспроможність; 3) здатність ринку поглинати цінні папери, міра їхніх продажів при існуючому рівні цін, без їхньої істотної зміни; 4) у широкому значенні слова – ефективність, дієвість.

ЛІКВІДНІСТЬ ВАЛЮТНА – можливість країни чи групи країн безперервно, вчасно оплачувати свої міжнародні зобов'язання прийнятними платіжними засобами.

ЛІКВІДНІСТЬ НАДЛИШКОВА – перевищення платіжних можливостей над грошовими зобов'язаннями.

ЛІКВІДНІСТЬ РИНКУ – здатність ринку амортизувати зміни в попиту та пропозиції так, щоб вони не викликали значних коливань цін на ринку. Забезпечується зміною обсягу ринку, залученням нових учасників.

ЛІКВІДНІСТЬ ФІРМ – здатність фірми погашати свої боргові зобов'язання, що залежить, з одного боку, від величини заборгованості фірми, а з іншого – від обсягу ліквідних засобів (готівки в касі, коштів на рахунках у банках, легкорезалізованих цінних паперів і оборотних коштів).

ЛІКВІДНІСТЬ ЦІННИХ ПАПЕРІВ – можливість перетворення цінних паперів у гроші.

ЛІКВІДНІ АКТИВИ – 1) засоби, які можна легко реалізувати, перетворити в гроші. До Л.а. відносять: самі гроші, золото, короткострокові державні цінні папери, засоби на поточних рахунках (до запитання) в банках, акції, облігації, майнові цінності, які можна швидко продати; векселі, за якими настав термін оплати; 2) засоби, що можуть бути використані для погашення боргових зобов'язань.

ЛІМІТ – гранична кількість, установлене кількісне обмеження на

купівлю, продаж, кредит, обсяги угод, ввіз і вивіз товарів, видобуток корисних копалин, використання природних ресурсів, рівень оплати праці, валютні операції.

ЛІМІТУВАННЯ, ЛІМІТАЦІЯ – обмеження, встановлення ліміту.

ЛІМІТУВАННЯ КРЕДИТУ – обмеження кредитування клієнтів комерційних банків визначеними межами об'ємів й умовами надання кредиту.

ЛІМІТОВАНА ЧЕКОВА КНИЖКА – чекова книжка, що містить визначену кількість чеків на строго визначену суму. Термін дії такої книжки складає 6 місяців із дня її видачі. При використанні чеків до визначеного терміну, але при невикористанні ліміту банк видає нову книжку. Термін її дії обчислюється з дня видачі.

ЛІМІТНА ЦІНА – встановлюваний (іноді в проектах) розрахунковий граничний рівень цін на майбутню продукцію.

ЛІНКІДЖ – дозвіл біржі своїм клієнтам продавати і купувати в неї контракти з наступною їхньою купівлею-продажем на іншій біржі.

ЛИСТ КОНКУРЕНТНИЙ – лист, що містить інформацію, дані про товар, його якості, показники технічного рівня, ціни, умови продажу. Використовується при висновку контрактів, із метою реклами.

ЛИСТ КУПОННИЙ – 1) частина цінного папера у вигляді відрізного талона, що відокремлюється від цінного папера і передається, пред'являється для оплати по ньому відсотків чи дивідендів, право на одержання яких дає цінний папір. Від цього слова походить вираз «стригти купони». Купонний лист складається з окремих купонів, на яких зазначені терміни платежу; 2) допоміжний цінний папір, що являє собою свідчення й дає право на одержання доходу по основному цінному паперові.

ЛІСТИНГ (від англ. list – список) – 1) внесення акцій компанії в список акцій, що котируються на даній біржі. Лістинг необхідний для допуску до біржових торгів тільки тих акцій, що пройшли експертну перевірку; 2) правила допуску цінних паперів до торгівлі на фондовій біржі; 3) угода між емітентом цінних паперів і фондовою біржею чи позабіржовим учасником фондового ринку про прийом цінних паперів для торгівлі чи котирування на ринку.

ЛИСТКИ – спеціальні видання Національного котирувального бюро США з інформацією про ціни на цінні папери, що обертаються на позабіржовому фондовому ринку. На жовтих листках друкуються дані про облігації, на рожевих листках – про інші цінні папери.

ЛІЦЕНЗІАР – власник винаходу, патенту, технічного чи технологічного нововведення, що видає (продає) іншій особі

(ліцензіатові) ліцензію, яка надає право використання цих нововведень у встановлених договором межах.

ЛІЦЕНЗІАТ – особа, що придбаває у власника патентів, технічних чи технологічних нововведень, винаходів за відповідну плату право користатися цими нововведеннями в межах, зафіксованих у ліцензійному договорі.

ЛІЦЕНЗІЙНА СИСТЕМА – регулювання зовнішньоторговельних операцій за допомогою видачі державних дозволів (ліцензій) на ввіз і вивіз товарів.

ЛІЦЕНЗІЙНА ТОРГІВЛЯ – форма міжнародної торгівлі технологічними і технічними нововведеннями (ноу-хау), патентами, ліцензіями на винаходи.

ЛІЦЕНЗІЙНА ВИНАГОРОДА – плата за надання права на використання ліцензій, ноу-хау, інших предметів ліцензійної угоди.

ЛІЦЕНЗІЙНА УГОДА – договір про передачу прав на використання ліцензій, ноу-хау, товарних знаків, технічних знань, інжинірингових послуг.

ЛІЦЕНЗІЙНИЙ ПЛАТІЖ – плата власнику інтелектуальної власності за право використання цієї власності в комерційних цілях.

ЛІЦЕНЗУВАННЯ – видача на визначених умовах дозволів (ліцензій) на право здійснення визначених операцій; передача прав однією особою іншій особі в обмін на гонорар чи ліцензійний платіж.

ЛІЦЕНЗІЯ (від лат. *litentia* – право, дозвіл) – 1) дозвіл на здійснення експортно-імпортних операцій, ввіз і вивіз товарів в обмежених межах, виданий державними органами з метою контролю експорту, імпорту, руху валюти; 2) надання організаціям та особам права використання захищених патентами винаходів, технології, технічної і комерційної інформації; 3) дозвіл на здійснення різноманітних видів діяльності у визначених межах, виданий державними органами щодо тих видів, що мають потребу в обмеженні з метою стягування платежів за виданий дозвіл (наприклад, ліцензії на відстріл рідкісних диких тварин).

ЛІЦЕНЗІЯ ВАЛЮТНА – дозвіл, виданий центральним банком комерційному банку на кредитно-розрахункове обслуговування зовнішньоекономічних, валютних операцій юридичних і фізичних осіб.

ЛІЦЕНЗІЯ ГЕНЕРАЛЬНА – 1) дозвіл на експорт і імпорт товарів, виданий на тривалий термін, – як правило, до одного року; 2) валютна ліцензія, що дає право комерційному банку здійснювати операції в іноземній валюті на території країни і за кордоном.

ЛІЦЕНЗІЯ ВИНЯТКОВА – ліцензія, надана на визначених умовах винятково одному ліцензіатові. Ліцензіар, що видав таку

ліцензію, відмовляється від надання її третім особам, а також від самостійного використання свого винаходу.

ЛІЦЕНЗІЯ НА КВОТУ – дозволи на квоти дозволяють їхнім власникам без конкуренції купувати на світовому ринку за низькою ціною і перепродувати за високою ціною на захищеному ринку. Здобуваються такими шляхами: 1) держава може продати їх з аукціону компанії, що запропонувала найвищу ціну, і це означає, що така компанія готова більше від усіх заплатити за цю ліцензію; 2) ліцензії можуть бути розподілені адміністративним способом між фірмами, часто на основі останніх даних про рівень імпорту чи у вигляді політичного заступництва.

ЛІЦЕНЗІЯ НА ВИРОБНИЦТВО – видана власником патенту ліцензія на використання патентованого винаходу у виробництві.

ЛІЦЕНЗІЯ ПАКЕТНА – ліцензія, в якій поряд із наданням прав на використання об'єкта, що цікавить ліцензіата, ліцензіар примусово включає, нав'язує ліцензіатові інші об'єкти.

ЛІЦЕНЗІЯ ПАТЕНТНА – надане власником патенту право використання патенту.

ЛІЦЕНЗІЯ ПРОСТА – ліцензія, видана з умовою, що ліцензіат зберігає за собою право використовувати об'єкт угоди й передавати його третім особам.

ЛІЦЕНЗІЯ РАЗОВА – дозвіл на експорт та імпорт товарів у межах однієї угоди.

ЛІЦЕНЗІЯ СУПУТНЯ – ліцензія, пов'язана з продажем чи покупкою комплектного устаткування чи з виконанням супутніх послуг.

ЛЛОЙД – найбільше страхове об'єднання Великобританії, що здійснює всі види майнового страхування.

ЛОБІ, ЛОБІЗМ, ЛОБІЮВАННЯ (від англ. *lobby* – кулуари) – дії державних органів, законодавчої, виконавчої, судової влади, спрямовані на підтримку окремих галузей і сфер економіки регіонів, підприємств, соціальних груп, продиктовані не об'єктивною необхідністю, а зацікавленістю. Лобісти в особі представників влади сприяють своїм підопічним в одержанні вигідних державних замовлень, кредитів, допомоги, пільг, ліцензій, у створенні сприятливих умов економічної, комерційної діяльності, в організації та реєстрації нових організацій тощо.

ЛОГІСТИКА – управління матеріально-технічним забезпеченням, товарно-матеріальними запасами.

ЛОГОТИП (від грец. *logos* – слово і *typos* – відбиток) – оригінальне накреслення, зображення повного чи скороченого найменування фірми чи товарів фірми. Спеціально розробляється

фірмою з метою привертання уваги до неї і до її товарів.

ЛОКАУТ (від англ. *lock-out* – захищати двері) – масове звільнення працівників чи закриття підприємств, застосовуване власниками підприємств у відповідь на страйки чи непомірно високі вимоги працівників.

ЛОКО – одна з умов угоди купівлі-продажу, відповідно до якої ціна, призначувана продавцем за товар, не включає витрат, пов'язаних із подальшим транспортуванням товару;

ЛОКТ-ІН – ситуація, в якій інвестор побоюється продавати свої цінні папери, що приносять дохід, тому що їхній дохід стане об'єктом податку на збільшення ринкової вартості капіталу.

ЛОМБАРД – установа, що видає позички під заставу рухомого майна, речей, переданих установі на збереження. Оцінка вартості речей здійснюється за згодою сторін. Власнику речі видається іменний ломбардний квиток (розписка). У випадку неповернення позички, невикupu майна його власником воно переходить у власність ломбарду і може бути продане ним. Іноді майно здають у ломбард як у надійне сховище, а не з метою одержання кредиту. Кредити під заставу майна вперше засновані в XV в. у Франції лихварями, вихідцями з Ломбардії, звідки і походить цей термін.

ЛОМБАРДНА СТАВКА – процентна ставка, за якою центральний банк видає кредити комерційним банкам під заставу цінних паперів.

ЛОНГ-ПОЗИЦІЯ – 1) непокритий зобов'язаннями, контрактами на продаж залишок ф'ючерсних контрактів на покупку; 2) ситуація, коли покупка товарів, валюти чи цінних паперів повинна супроводжуватися відповідним продажем.

ЛОНГ-ТЕРМІН – довгострокова фінансова операція, розрахована на кілька років; як правило, більше двох.

ЛОРО-КОНТО – 1) комерційний рахунок, який відкривається банком своєму банку-кореспонденту, що виконує операції за дорученням даного банку; 2) кореспондентський рахунок, що відкривається в банку-кореспондента якого-небудь банку третім банком.

ЛОТ, ПАРТІЯ – стандартна за кількістю та якістю партія товару; один контракт на біржі; будь-яка група товару, яка пропонується на продаж як єдине ціле; одиниця виміру партій товарів і біржових угод (наприклад, повний лот дорівнює 100 одиницям контрактів або договорів).

ЛОТ НЕПОВНИЙ – лот, що представляє партію, що за кількістю одиниць товару відрізняється від повного лота.

ЛОТ ПОВНИЙ – лот, що представляє фіксовану за кількістю

партію товару, цінних паперів, які продаються на біржі, наприклад 100 акцій.

ЛЕЙ-ЕВЕЙ (від англ. lay – away – класти подалі) – практика продажу, заснована на попередній виплаті всієї чи частини встановленої ціни.

ЛЕНДИНГ (від англ. landing charges) – плата за розвантаження товару із судна, що прибуло в порт призначення.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ (МЕВ) – відносини, які виникають та існують між людьми з різних країн із приводу виробництва, обміну і споживання товарів, послуг та ідей в умовах безмежності потреб, обмеженості ресурсів і на основі міжнародного поділу праці.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДОПОМОГА – надання капіталу в грошовій і товарній формі суб'єктами однієї країни у власність суб'єктам іншої країни на умовах безоплатності, неповернення, тобто безвідшкодності.

МІЖНАРОДНА ПОЛІТИКА – сукупність методів і засобів, спрямованих на досягнення цілей і завдань, що впливають з інтересів суб'єктів міжнародних відносин.

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ (МПП) – процес відособлення на міжнародному рівні різних видів трудової діяльності, які взаємодіють один з одним і доповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

МІЖНАРОДНЕ ПУБЛІЧНЕ ПРАВО – система юридичних норм, які створюються державами (і частково міждержавними й міжнародними організаціями) шляхом узгодження їхніх воель, що регулюють певні суспільні відносини.

МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ ПРАВО – галузь міжнародного права, яка є сукупністю норм, що регулюють відносини між суб'єктами міжнародного права, пов'язані з їхньою діяльністю у сфері галузі міжнародних економічних відносин.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ОРГАНІЗАЦІЯ – стійкий інститут багатосторонніх відносин, створений, щонайменше, трьома сторонами (як правило, суб'єктами асоціативного типу з трьох і більше країн), який має погоджені цілі і компетенцію у сфері регулювання МЕВ, а також свої постійні органи управління і політико-організаційні норми (статут, процедура, членство, порядок прийняття рішень).

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ – відносини, що виникають між суб'єктами світового господарства з приводу міжнародної міграції капіталів, тобто з приводу переміщень з

одних країн в інші вартостей у товарній і/або грошовій формах із метою отримання їхніми власниками підприємницьких прибутків, позичкових процентів чи інших здобутків та вигод.

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПОЗИЧКОВИХ КАПІТАЛІВ – система ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл позичкових капіталів між країнами. Він охоплює такі сектори: світовий грошовий ринок (міжбанківські операції терміном від одного дня до одного року); ринок євровалют; світовий фінансовий ринок (емісія та розміщення цінних паперів терміном на 7-15 років).

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ – форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та сплати процентів.

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО – форма МЕВ, яка являє собою систему економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі й існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених, намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах і угодах.

МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ – форма міжнародних економічних відносин, яка полягає в переливі трудових ресурсів з одних країн в інші і відображає процес перерозподілу трудових ресурсів між ланками світового господарства.

МОНЕТАРИЗМ – економічна теорія, згідно з якою кількість грошей, що перебувають в обігу, є визначальним чинником цін, доходів і зайнятості. М. виник у США в 1950-х рр. XX ст. на противагу кейнсіанству. Провідний представник М. – американський економіст М.Фрідмен. Основними засобами впливу на економіку монетаристи вважають регулювання емісії, валютний курс національної грошової одиниці, кредитний процент, податкові ставки, митні тарифи.

МОНОПОЛІЯ ВАЛЮТНА – виключне право держави на здійснення операцій із валютними цінностями та на управління державними золотовалютними запасами.

МОРАТОРІЙ – відстрочка сплати внутрішніх або зовнішніх боргових зобов'язань, що оголошується спеціальними актами державної влади на певний термін чи до закінчення якихось надзвичайних подій.

ОБСЛУГОВУВАННЯ БОРГУ – погашення основної суми кредиту та виплата відсотків за нього відповідно до графіка, узгодженого кредитором і позичальником.

ОВЕРБОТ – ситуація на ринку, за якої внаслідок великого попиту ціни на товари, валюту чи цінні папери стрімко піднімаються, дестабілізуючи тим самим ринок.

ОВЕРДРАФТ – форма короткотермінового кредиту, суть якого полягає у списанні коштів із розрахункового рахунка клієнта понад їхній залишок на рахунку, тобто в утворенні на рахунку клієнта дебетового сальдо. Для банківських кореспондентських розрахунків із використанням О. застосовують бланкові кредити. Кредит за О. визначається під час відкриття рахунка і не може перевищувати наперед визначеної суми. О. надають особливо надійним клієнтам. З від'ємного залишку на рахунку стягують процент, як і за звичайні кредити.

ОВЕРДСОЛД – ситуація на ринку, за якої ціни на товари, валюту чи цінні папери внаслідок перенасичення ними ринку знижуються до збиткового рівня.

ОПТИМАЛЬНА ВАЛЮТНА ЗОНА – підтримка фіксованого валютного курсу між обмеженою групою країн і гнучкого валютного курсу з іншими країнами.

ОПТИМАЛЬНА СТАВКА МИТА – рівень мита, що забезпечує максимізацію рівня національного економічного добробуту.

ОФЕРТА – формальна пропозиція однієї особи іншій укласти угоду із зазначенням усіх необхідних для її укладання умов. Зокрема, в О. вказують назву, кількість, ціну товару, умови постачання, термін поставки, умови оплати тощо. Відповідно на О. можуть бути контр-оферта з умовами покупця, тверда О. (акцент) чи беззастережний акцент.

ОФЕРТА ВІЛЬНА – оферта, яку продавець робить (пропонує) кільком покупцям і використовує для попереднього вивчення ринку.

ОФЕРТА ТВЕРДА – оферта, яку продавець робить (пропонує) одному потенційному покупцеві з указанням терміну, протягом якого він (продавець) пов'язаний зобов'язанням продажу. Угода вважається здійсненою, якщо впродовж цього терміну покупець акцептує оферту.

ОФЕРЕНТ – фізична або юридична особа, яка пропонує оферту.

ОФІЦІЙНІ РЕЗЕРВИ – сукупність валових іноземних активів центрального банку і ліквідних валютних резервів уряду, які можуть бути використані для здійснення зовнішніх платежів.

ОФШОР – центр спільного підприємництва, в якому існує пільговий режим для фінансово-кредитних операцій з іноземними резидентами і в іноземній валюті.

ПАГАМЕНТ – плата готівкою.

ПАТЕНТ – документ, який видається компетентним державним органом на певний термін винахіднику чи його правонаступнику, де

засвідчується авторство і виключне право на винахід.

ПАРИТЕТ ВАЛЮТНИЙ – законодавчо встановлене співвідношення між двома валютами, яке є основою валютного курсу. Під час існування золотого і грошового стандартів поняття П.в. збігалося з поняттям золотого паритету, що визначається золотим вмістом валют.

ПАРИТЕТ ЗОЛОТИЙ – 1) встановлений державою і зафіксований ваговий вміст чистого золота в грошовій одиниці країни; 2) співвідношення двох грошових одиниць за вагою чистого золота, встановлене як золоте забезпечення валют.

ПАРИТЕТ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК – рівень процентних ставок усередині країни і за кордоном, при якому рівні за розміром депозити в кожній із них дають однаковий дохід при переведенні в одну валюту.

“ПЕРЕКАЧУВАННЯ” ВАЛЮТИ (ГРОШЕЙ) – напівлегальне чи нелегальне переміщення валюти (грошей) з однієї галузі, сфери в іншу.

ПЕРЕКИС КУРСОВИЙ – розбіжність офіційного та ринкового курсів валюти.

“ПЕРЕЛИВАННЯ” КАПІТАЛУ – переміщення капіталу з однієї галузі, сфери в іншу.

ПЕРЕОЦІНЕНА/НЕДООЦІНЕНА ВАЛЮТА – реальний валютний курс, який зростає швидше/повільніше, ніж курс певної валюти, розрахований на основі паритету купівельної спроможності.

ПІЛЬГОВИЙ ТАРИФ – тариф оплати послуг, перевезень, зменшений відповідно до наданих пільг.

ПІЛЬГИ – переваги, додаткові права, надані визначеним категоріям громадян чи окремим організаціям, підприємствам, регіонам. Найчастіше такі переваги мають форму повного чи часткового звільнення від сплати податків (податкові пільги) і від внесення інших обов’язкових платежів (наприклад, безплатний проїзд у суспільному транспорті), а також звільнення від виконання загальних для всіх обов’язків чи форму додаткових виплат (підвищені стипендії, пенсії, субсидії).

ПІЛЬГИ АДРЕСНІ (ІМЕННІ) – пільги, що надаються конкретним особам чи організаціям за рішенням державних органів.

ПІЛЬГИ ПОДАТКОВІ – пільги повного чи часткового звільнення від сплати податків.

ПОРТО-ФРАНКО – частина державної території, в межах якої дозволено перевезення товарів без сплати мита.

ПРЕФЕРЕНЦІЯ – особливі пільги, що надаються однією державою іншій в торгівлі: зниження митних зборів і транспортних

тарифів, пільгове кредитування і страхування тощо.

ПРОФОРМА ТЕНДЕРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ – розроблена організатором торгів типова форма тендерної пропозиції, яку розсилають у комплекті тендерних документів на адреси учасників торгів для подальшого заповнення та подання на конкурс.

РАМБУРС – у міжнародній торгівлі – оплата купленого товару, як правило, через кредитні установи.

РАХУНОК “ЛОРО” – міжнародний кореспондентський рахунок, відкритий банком-кореспондентом у даній кредитній установі. При відкритті такого рахунка обумовлюється, в якій валюті буде вестися рахунок; чи повинні платежі здійснюватися в межах сум на рахунку, чи можливий овердрафт.

РАХУНОК “НОСТРО” – міжнародний кореспондентський рахунок даної кредитної установи у банку-кореспондентові. Умови введення Р. “Н”. визначають під час встановлення кореспондентських відносин між двома кредитними установами.

РАХУНОК ПРОФОРМА – попередній рахунок на оплату імпортованої продукції. Зазвичай містить ту ж інформацію, що й кінцевий (остаточний) рахунок, але не може використовуватися для оплати поставок.

РЕЕКСПОРТ – перепродаж із вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, який не піддавали переробці.

РЕЖИМ НАЙБІЛЬШОГО СПРИЯННЯ – закріплення в міжнародній торговельній угоді умови, згідно з якою передбачено надання державами одна одній усіх прав, переваг і пільг щодо податків, мита, митних зборів, якими користується і (чи) буде користуватися будь-яка третя країна.

РЕЖИМ ПРЕФЕРЕНЦІЙНИЙ – особливий пільговий режим, що надається однією державою іншій без поширення на треті країни. Може здійснюватися шляхом митних знижок на імпортовані товари, пільгового кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціального валютного режиму, а також надання фінансової чи технічної допомоги.

РЕЗЕРВ ВАЛЮТНИЙ – запаси іноземної валюти, а також золота, які є в розпорядженні урядового органу або центрального банку тієї чи іншої країни, транснаціональних і міжнародних компаній і використовується для міжнародних розрахунків і платежів.

РЕЗЕРВ ОФІЦІЙНИЙ – офіційні запаси іноземної валюти, призначені для забезпечення потреб уряду щодо оплати поточних і короткотермінових зовнішньоекономічних зобов'язань. Є активом у платіжному балансі країни.

РЕЗИДЕНТ – фізична або юридична особа даної країни чи інших

країні, а також особа без громадянства, яка постійно проживає в даній країні; дипломатичне, торговельне чи інше офіційне представництво даної країни за кордоном, а також інше представництво підприємства, компанії, фірми чи організації, що не здійснює господарської або комерційної діяльності. На Р. повністю поширюється режим оподаткування і податкового регулювання.

РЕІМПОРТ – придбання з увезенням із-за кордону раніше експортованого товару, який там не піддавали переробці.

РИНОК СПОТ – ринок, на якому відбувається торгівля з негайним постачанням.

РИМЕСА – у міжнародних розрахунках – платіжний документ (тратта, чек, грошовий переказ) в іноземній валюті, що купується боржником за національну валюту у третьої особи й пересилається ним своєму іноземному кредитору для погашення заборгованості перед останнім.

РІЗНИЦЯ КУРСОВА – різниця в сумах валютного виторгу або платежів, що виникає внаслідок зміни курсу національної валюти відносно іноземної з моменту укладання угоди до моменту оплати торговельно-фінансових операцій. Може бути об'єктом спекулятивних угод.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО – система взаємодіючих господарств різних рівнів з усіх країн світу, цілісний характер і функціонування якої визначається об'єктивними законами розвитку людського суспільства, де господарства пов'язані одне з одним системою економічних та інших міжнародних відносин, що базуються на міжнародному поділі праці.

СВІТОВИЙ РИНОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ – сукупність трудових ресурсів світу, які пропонуються й купуються на міжнародній арені; інститутів, які їх готують, перевозять, використовують і відносин, які при цьому виникають.

СВІТОВИЙ РИНОК ПОЗИЧКОВИХ КАПІТАЛІВ – сукупність міжнародних кредитних (позичкових) відносин, тобто відносин, які виникають між суб'єктами з різних країн із приводу позики грошей з умовою повернення в назначений термін і сплати відповідного позичкового процента, та інфраструктури, яка сприяє здійсненню таких відносин.

СІФ – умова продажу товару, згідно з якою до ціни реалізації включають його вартість, а також усі витрати на страхування і транспортування до місця призначення.

СКОНТО – вид знижки від 2 до 5%, коли покупець не використав до кінця домовлений строк розрахунку і розрахувався достроково.

СОЦІАЛЬНА ПОВЕДІНКА ЛЮДИНИ – поведінка індивідуума, яка причинно зумовлена його характером, що склався під впливом суспільних відносин, під впливом його соціального статусу протягом певного проміжку часу.

СУСПІЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ – процес відособлення різних видів трудової діяльності, які взаємодіють між собою і доповнюють один одного, складаючи цілісний системний механізм суспільного відтворення.

ТАРИФНІ ОБМЕЖЕННЯ – інструмент регулювання зовнішньої торгівлі з урахуванням мита.

ТОВАРИ-СУБСТИТУТИ ЕКСПОРТУ – вітчизняні товари, які в даний момент продають лише на внутрішньому ринку, але при бажанні можуть продавати і за кордоном.

ТОВАРИ-СУБСТИТУТИ ІМПОРТУ – ті національні товари, якими при бажанні можна замінити іноземні.

ТОВАРНІ (БАРТЕРНІ) УМОВИ ТОРГІВЛІ – співвідношення індексу експортних та імпорتنих цін.

ТОРГОВІ ТОВАРИ – товари, що можуть переміщатися між різними країнами.

УГОДИ СПОТ – обмін двома валютами на основі простих стандартизованих контрактів із розрахунками за ними протягом двох робочих днів.

УМОВА МАРШАЛЛА-ЛЕРНЕРА (для стабільності рівноваги обміну) – рівновага обміну є стабільна тоді, коли сума абсолютних еластичностей національного попиту на імпорту та іноземного попиту на національний експортний товар більша за одиницю.

УМОВА РОБІНСОНА (для нормальної реакції балансу поточних операцій на зміну валютного курсу) – якщо національна валюта дорожчає і при цьому зменшується сальдо балансу поточних операцій країни, це означає, що баланс поточних операцій нормально реагує на зміну валютного курсу.

УМОВИ ТОРГІВЛІ – реальні умови, на яких країна продає експортні та купує імпорتنі товари. Їх вимірюють як співвідношення індексу цін на експортні товари до індексу цін на імпорتنі товари.

ФАКТОРНІ УМОВИ ТОРГІВЛІ – індекс, що пов'язує імпортні ціни з продуктивністю одного або кількох факторів виробництва і показує, яку кількість імпорту можна отримати на одиницю приросту продуктивності в експортних секторах.

ФІКСОВАНИЙ ВАЛЮТНИЙ КУРС – офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, що допускає тимчасове відхилення від нього в той чи інший бік не більше як на 2,25%.

Ф'ЮЧЕРС – угода, що передбачає обмін реального активу, який

належить одній зі сторін, або обмін двома фінансовими активами у встановлений в угоді термін і за обумовленим курсом.

ФІЗІОЛОГІЧНА ПОВЕДІНКА ЛЮДИНИ – внутрішньопрородна її поведінка, спричинена нейрофізіологічними особливостями чуттєвих органів, тобто причинно зумовлена особливістю її відчуттів.

ФЛУКТУАЦІЯ – коливання курсу обміну валют.

ФОБ – комерційні умови постачання та оплати товарів у міжнародній торгівлі (здебільшого – морських перевезеннях), за яких продавець зобов'язаний власним коштом доставити товар до борту судна, зафрахтованого покупцем. Продавець оплачує всі витрати в разі пошкодження чи втрати товару в дорозі до моменту його доставки на борт судна.

ФРАХТ – плата за транспортування вантажів водним шляхом або за використання судна для перевезень вантажів. Обчислюють множенням ринкової фрахтової ставки на кількість вантажу.

ФОРМАЛЬНЕ ВИРІВНЮВАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ – за принципом подвійних рахунків сальдо балансу поточних операцій і балансу руху капіталів, з одного боку, і сальдо валютного балансу, з іншого боку, – повинні бути ідентичними.

ХЕДЖ – див. ГЕДЖ.

ХЕДЖЕР – див. ГЕДЖЕР.

ХЕДЖИНГ (ХЕДЖУВАННЯ) – див. ГЕДЖИНГ (ГЕДЖУВАННЯ),

ЧИСТА ВТРАТА – втрата для суспільства, що виникає в результаті неефективного розподілу ресурсів.

ЧИСТИЙ ЕКСПОРТ – експорт товарів і послуг за мінусом імпорту.

ЧИСТИЙ ІМПОРТ – імпорт товарів і послуг за мінусом експорту.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ ДО ВСЬОГО КУРСУ

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1997. – 196 с.
2. Айзенштадт Ш. Международные контакты: культурно-цивилизационное измерение // МЭМО. – 1991. – № 10.
3. Багатостороннє економічне співробітництво і роль міжнародних організацій в регулюванні міжнародних економічних відносин: Конспект лекцій / Київ. торг. екон. ін-т; Уклад.: Мазаракі А.А., Воронова Є.М. – К., 1994. – 27 с.
4. Бендерський Ю. Реалії світогосподарських процесів і місце в них України // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 70-75.
5. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2 т. – М.: Междунар. отношения, 1994.
6. Быков А. Россия, СНГ, Евразия: геополитические аспекты внешнеэкономических связей // Внешняя торговля. – 1992. – № 11-12.
7. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело Лтд., 1994.
8. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. – К: Знання, КОО, 1999. – 305 с.
9. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
10. Бураковский І. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 1996. – 241 с.
11. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990 (пер. с фр.). – М.: Наука, 1994. – 413 с.
12. Васюта О.А., Васюта С.І., Філіпчук Г.Г. Екологія і політика: У 2 т. – Чернівці: Зелена Буковина, 1998. – Т.1. – 424 с.
13. Вебер А. Быть или не быть: глобальное управление как мировая проблема // МЭМО. – 1993. – №4.
14. Веклич О. Екологічне оподаткування в Україні // Закон і бізнес – 1996. – 6 березня (10) – С. 5.
15. Внешнеторговые сделки / Сост. И.С.Гринько. – Сумы: фирма “Реал”, 1994. – 464 с.
16. Внукова Н.М. Основы факторингу: Навчальний посібник. – К.: товариство “Знання”, КОО, 1998. – 174 с.
17. Воронова Є.М. Міжнародні економічні відносини: Опорний конспект курсу лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 209 с.
18. Гелбрейт Д.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979.
19. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
20. Гіл Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 856 с.
21. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г. Білорус, Д. Г. Лук’яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
22. Голиков А. П., Олійник Я. Б., Степаненко А. В. Вступ до економічної та соціальної географії. – К., 1996. – 293 с.
23. Горин А.О., Толстов С.В. Региональные конфликты в системе международных отношений // Вестник Киевского университета. – К.: Лыбидь, – 1990. – Вып. № 31. – С. 9-13.

24. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
25. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: Ураджай, Интерпрессервис, 2001. – 592 с.
26. Данилин Г. Мировой рынок: конкуренция или сотрудничество? // МЭМО. – 1993. – №10.
27. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 168 с.
28. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. – М.: Дело Лтд, 1994. – 784 с.
29. Довбенко В. Формування ринкового середовища в будівельному комплексі // Економіка України. – 1995. – № 7
30. Дорогунцов С., Федорищева А. Сталість розвитку еколого-економічного потенціалу України та її регіонів // Економіка України. – 1997. – № 4.
31. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. – К: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
32. Друзик Я. С. Мировая экономика на финише века. The world economy at the turn of the century: Учеб. пособие. – Минск: изд. центр “Экономпресс”, 1997. – 415 с.
33. ЭвансДж., Берман Б Маркетинг /Авт. предис. и науч. ред. А.А.Горячев.– М.: Экономика, 1990.
34. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник / За ред. Ю.Г.Козака, В.В.Ковалеського, К.І.Ржепішевського. – К: ЦУЛ, 2003. – 352 с.
35. Ермошенко М. Визначення загрози національним інтересам держави у фінансово-кредитній сфері // Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 5-16.
36. Кандыба А.Н. Мировая экономика, международные отношения и внешне-экономическая деятельность / Под ред. Я.Н. Зубко. – К.: Аграр. наука, 1996. – 213 с.
37. Карбау Р. Міжнародна економіка / Пер. з англ. Р.Косодія. – Суми: Козацький вал, 2004. – 652 с.
38. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Междунар. отношения , 1997. – 416 с.
39. Киреев А.П. Международная экономика: В 2 ч. – Ч.ІІ. Международная экономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения , 1999. – 488 с.
40. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – К: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
41. Ковалев Е. Продовольственная проблема в современном мире // МЭМО. – 1999. – № 6. – С. 30-37.
42. Ковальчук Н.С. Латиноамериканські регіональні ринки: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 1998. – 29 с.
43. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч.посіб / За ред. Ю.Г.Козака, Ю.І.Єханурова, В.В.Ковалєвського. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 353 с.
44. Курс лекцій по міжнародній економіці. Козак Ю.Г., Касаткіна В.І., Лямков С.В. и др. – Одесса: ОКФА, 1997. – 145 с.
45. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
46. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини:

- Навч. посібн. для студентів екон. спеціальностей. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 267 с.
47. Кокеев М. Неустойчивое – в «устойчивое развитие» // Международная жизнь. – 1997. – №8. – С. 81-85.
 48. Копійка В.В. Європейський Союз: Досвід розширення і Україна. – К.: Юрид. думка, 2005. – 448 с.
 49. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
 50. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 200 с.
 51. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
 52. Кузнецова Н.В. Регулирование внешне-экономической деятельности в Украине: Практическое пособие.– К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
 53. Кучер Б.И. Международный экономический правопорядок (вопросы правового регулирования международных экономических отношений).– К.: Вища шк., 1988.
 54. Леонтьев В. Экономические эссе: Теория, исследования, факты и политика.– М.: Политгиздат, 1990.
 55. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
 56. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 727 с.
 57. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 73 с.
 58. Мазаракі А. А., Воронова Є. М. Еволюція, типи, види та форми міжнародних економічних відносин: Конспект лекцій. – К., 1995. – 32 с.
 59. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К.: Либідь, 2002. – 703 с.
 60. Макодзєба В. До питань екології, економіки і соціології // Економіка України. – 1994. – № 12. – С. 48-52.
 61. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. – М.: Республика, 1992.
 62. Максимова М. В XXI век – со старыми и новыми глобальными проблемами // МЭМО. – 1999. – №10. – С. 5-22.
 63. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3 т. – М.: Прогресс, 1983.
 64. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994. – 480 с.
 65. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной.– М.: Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
 66. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е.Рыбалкина. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», Дипломатическая академия МИД РФ, 1998. – 368 с.
 67. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. – 248 с.
 68. Международное право: Учебник / Под ред. Г.И.Тункина. – М.: Юрид. лит., 1994. – 512 с.
 69. Мельник Т.М. Міжнародне виробниче співробітництво: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 2000. – 52 с.

70. Мельник Т.М. Міжнародне співробітництво у сфері науково-технічної діяльності: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 2000. – 32 с.
71. Мельник Т.М. Міжнародний рух капіталу: Конспект лекцій. – К.: КДТЕУ, 1999. – 21 с.
72. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992.
73. Міжнародна економіка: Підручник / А.П.Румянцев, Г.Н.Клишко, В.В.Рокоча та ін.; За ред. А.П.Румянцева. – К: Знання-Прес, 2003. – 447 с.
74. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин / Керівник авт. кол. Філіпенко А.С. – К.: Либідь, 1992.
75. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: Монографія / А.С.Філіпенко (кер.авт.кол.), В.С.Будкін, М.А.Дудченко та ін. – К.: Знання України, 2004. – 304 с.
76. Міжнародні розрахунки: Тексти лекцій для студентів спеціальності 7.050103 “Міжнародна економіка” всіх форм навчання / Укл. Т.Є.Оболенська. – К.: КНЕУ, 1999. – 128 с.
77. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник. – М.: МГУ, Дело и Сервис, 1998. – 272 с.
78. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А.С.Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
79. Михеев В.С. Новые подходы в европейской политике Вашингтона // США-ЭПИ. – 1993. – № 2.
80. Мищенко П.А. Операции ООН по поддержанию мира: новые тенденции и перспективы // Вестник Киевского университета, К.: Лыбидь – 1990. – Выпуск № 31. – С. 17-21.
81. Мухегдинова Н.М. Путь в мировое хозяйство // Вестн. Моск. ун-та, серия 6, 1992. – №1.
82. На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів / За ред. С.Максименка, І.Студеннікова. – К.: Логос, 2000. – 204 с.
83. Никифорова Л.І. Біотехнологія – основа ресурсозбереження.– К.: Знання, 1989.
84. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
85. Обминский Э.Е. Глобальные интересы и национальный эгоизм: Экономический аспект. – М.: Междунар. отношения, 1990. – 302 с.
86. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999. – 390 с.
87. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка: Навч.посіб. – К.: Знання, 2005. – 397 с.
88. Омельченко А.В. Іноземні інвестиції в Україні: Довідник з правових питань. – К.: Юрінком, 1997. – 416 с.
89. Омельченко А.В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні. – К.: Юрінком, 1996. – 288 с.
90. Орлов А., Спирин Д. Грядущие рубежи ООН // Международная жизнь. – 1997. – № 6.
91. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 480 с.
92. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. С.В. Мочерного. – Тернопіль: АТ “Тарнекс” за участю АТ “Ной” та вид-ва “Світ”, 1993. – 668 с.
93. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н.Клишко, В.П. Нестеренко та ін. – К.: Вища шк., 1994. – 559 с.

94. Основи міжнародного інвестування: Навчальний посібник / Д.Г.Лук'яненко, О.М.Мозговий, Б.В.Губський та ін. – К.: КНЕУ, 1998. – 124 с.
95. Основи міжнародної торгівлі: Навчальний посібник / За ред. Ю.Г.Козака, Н.С.Логвінової та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
96. *Offshore companies: surveys, commentaries, recommendations.* – М.: НПК-ВЕКТА, 1996. – 512 с.
97. *Offshore business abroad and in Russia. Taxes, finance, investments.* Учебное пособие. – Никосия-Хельсинки: Практик-Ханикомб, 1995. – 288 с.
98. Охорона навколишнього природного середовища в Україні 1994-1995.– К.: Вид-во Раєвського, 1997.– 96 с.
99. Павлов В.В., Хоминич И.П. Кредитование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 144 с.
100. Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, Универс, 1994.– 496 с.
101. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 456 с.
102. Польща у Єросоюзі. Шанс чи загроза для польсько-української співпраці? – Кросно: Карпатський єврорегіон, 2000.
103. Пороховский А.А. Мировая экономика: современный взгляд // США-ЭПИ, 1991. – №6.
104. Портер М. Международная конкуренция / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993
105. Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. проф. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 352 с.
106. Принципы оказания эффективной помощи: Руководство по оказанию содействия развитию. – Париж: ОЭСР: Прогресс-Акад., 1992. – 95 с.
107. Проблеми прикордонних регіонів у контексті розширення НАТО. – Чернівці: БУКРЕК, 2001. – 120 с.
108. Пузакова Е.П., Бодягин О.В. Внешнеэкономическая деятельность торгово-посреднического предприятия. – М.: Приор, 1996. – 303 с.
109. Регіони Східної Європи: інтеграційні очікування та конфронтаційні суперечки. – Чернівці: БУКРЕК, 2000. – 260 с.
110. Рикардо Д. Сочинения. – М.: Госкомиздат, 1955.
111. Розенберг Дж.М. Международная торговля. Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 368 с.
112. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: Навч. посіб.: У 2 кн. – К.: Таксон, 2000. – Кн. I: Міжнародна торгівля: теорія і політика. – 320 с.
113. Румянцев А.А., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 112 с.
114. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 104 с.
115. Рут, Френклін Р., Філіпенко, Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
116. Савельев Є.В. Європейська інтеграція і маркетинг: Наукові нариси. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 482 с.
117. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504 с.

118. Самуэльсон П. Экономика. – М.: МГП “АЛГОН” ВНИИСИ, 1992.
119. Самуэльсон П. Экономика. – Львів: Світ, 1993.
120. Сарычев В.Г. Международные экономические отношения: Учебное пособие. – Л.: ЛИСТ, 1991.
121. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2000. – 582 с.
122. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
123. Сергеев П.В. Мировая экономика: Вопросы и ответы. – М.: Новый Юрист, 1998. – 104 с.
124. Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 224 с.
125. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
126. Солодков В.М. Экономическая теория Милтона Фридмана // США-ЭПИ. – 1992. – № 6.
127. Солоницкий А. Мировое хозяйство: характер разнородности и задачи интеграции // МСМО. – 1991. – № 2.
128. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми і перспективи транскордонного співробітництва в аспекті процесів європейської інтеграції. Вип. XV/ НАНУ. – Львів-Луцьк: Вежа, 2000. – 442 с.
129. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 256 с.
130. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995. – 354 с.
131. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В.Рокоча, О.Плотніков, В.Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
132. Трегобчук В. Екологія, науково-технічний прогрес і ринок // Економіка України. – 1993. – № 2.
133. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр. Послання Президента України до Верховної Ради України 2000 рік // Урядовий кур'єр. – 2000. – 28 січня (№16) – С. 4-11.
134. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А.І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
135. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 186 с.
136. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини (система регулювання МЕН). – К.: Либідь, 1994.
137. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 496 с.
138. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 560 с.
139. Френклін Р. Рут, Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
140. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М.: Прогресс, 1990. – 253 с.
141. Цыганков П.А. Международные отношения: Учебное пособие. – М.: Новая школа, 1996. – 320 с.
142. Цыганкова Т.М., Гордеева Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 340 с.
143. Чужиков В.І. Економіка зарубіжних країн: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 308 с.

144. Шапира Ж. Международное право предпринимательской деятельности. – М.: Прогресс, 1993.
145. Швиденко А.Й., Руденко В.П., Євдокименко В.К. Екологічні основи природокористування: Навч. посібник. – К.: ІЗМН, 1999. – 200 с.
146. Шедяков В. Регіональна політика інвестицій і участь у міжнародному поділі праці // Економіка України. – 1993. – № 7.
147. Шенаєв В. Западная Европа в мировом хозяйстве // МЭМО. – 1993. – № 2.
148. Шилепницький П.І. Зовнішньоекономічна діяльність: Опорний конспект. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2004. – 241 с.
149. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: Підручник / За ред. І.М.Школи. – К.: КНТЕУ, 2003. – 589 с.
150. Школа І.М., Козменко В.М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес та інтеграція. Навчальний посібник. – Чернівці: Рута, 1996. – 203 с.
151. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юрид. лит., 1993. – 512 с.
152. Шреплер Х.-А. Международные экономические организации: Справочник / Пер. С.А.Тюпаева, И.Н.Фомичева. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 456 с.
153. Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ.– М.: Экономика, 1995.
154. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебн. пособие для вузов. Щербанин Ю.А. и др. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 128 с.
155. Як і з ким робити бізнес в Польщі: Порадник не тільки для бізнесменів / За ред. І.Сіренко. – Люблін: Люблінський клуб бізнесу, 2000. – 200 с.
156. http://www.dn.kiev.ua/business/world/vodoavto_18.html. – GM випустит автомобіль на водороді. // Деловая неделя.
157. <http://RGO.ru> – Міжпредметний портал "Географія. Планета. Земля"
158. <http://www.clubofrome.org> – Римський клуб.
159. <http://www.eco.iuf.net/org.html>. – Екологічна організація.
160. <http://www.iaea.org> – МАГАТЕ.
161. <http://www.icrc.org/> – Міжнародний Комітет Червоного Хреста і Півмісяця .
162. <http://www.ifpc.ru>. – Федерація миру і згоди.
163. <http://www.nato.int> – НАТО.
164. <http://www.unep.org> – ЮНЕП.
165. <http://www.usip.org/> – Інститут миру (US Institute of Peace).

Навчальне видання

Школа Ігор Миколайович
Козменко Володимир Мирославович
Бабінська Ольга Володимирівна

Міжнародні економічні відносини

Підручник

Літературний редактор *Оксана Вілінська*
Комп'ютерна верстка *Козменко В.М.*

НБ ПНУС



718463

ісано до друку 24.05.07. Формат 60x84/16
в. друк. арк. 31,63. Обл. вид. арк. 26,33.
амовлення №242 Наклад 1000 прим.

Видавництво „Книги – ХХІ”
Україна, 59000, м. Сторожинець Чернівецької обл.,
вул. О. Кобилянської, 7
Тел./факс: (0372) 586021, 586464, моб. 8-050-9183202
e-mail: booksxxi@gmail.com
www.books-xxi.com.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 1839 від 10.06.2004 р.