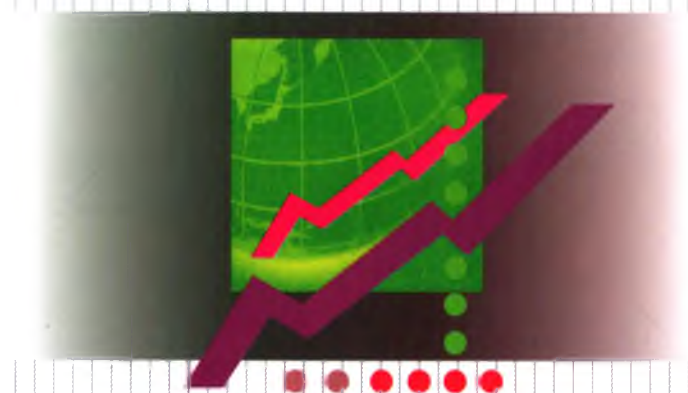
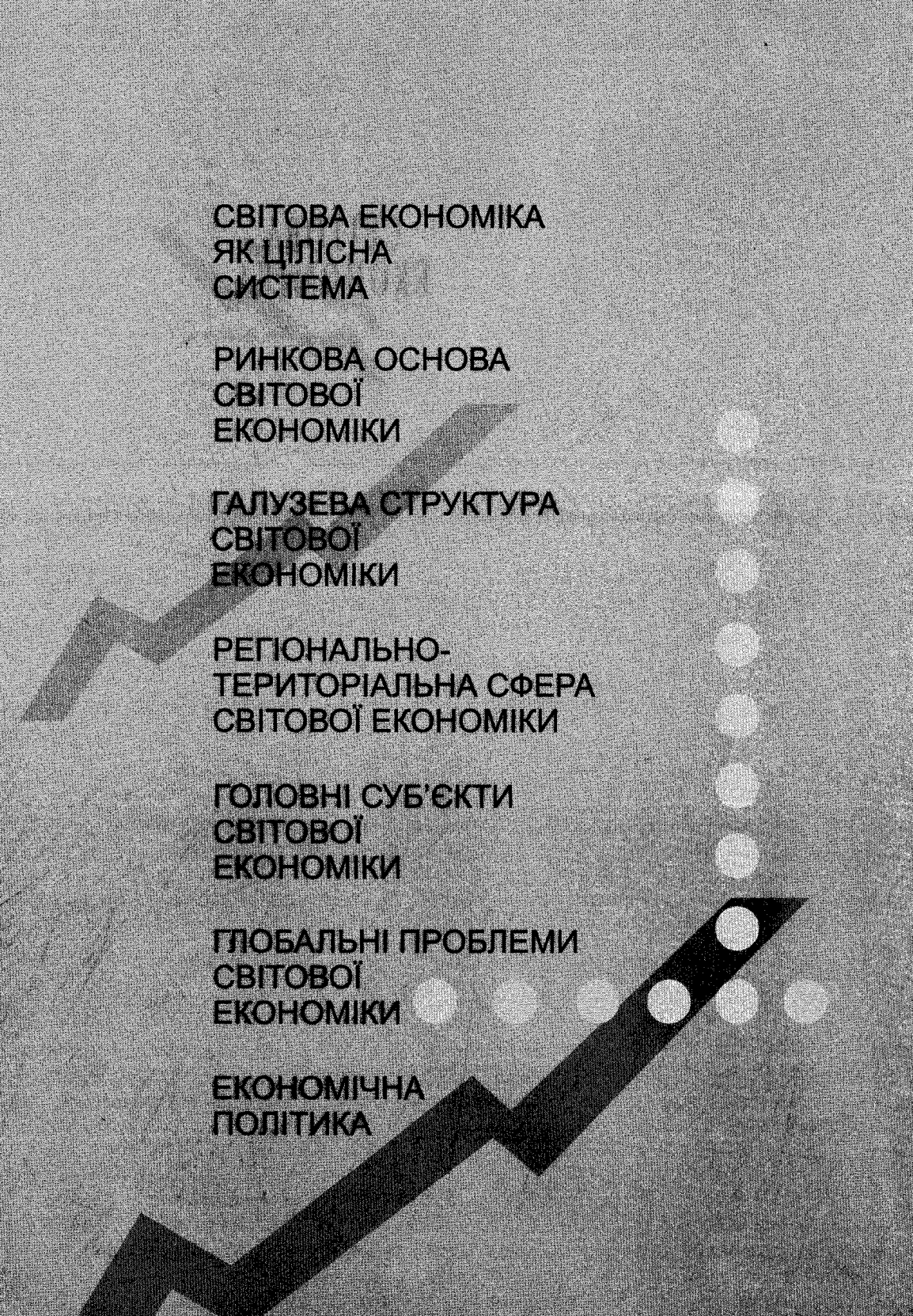


# СВІТОВА ЕКОНОМІКА

- Світова економіка як цілісна система • Ринкова основа  
• Галузева структура • Регіонально-територіальна сфера  
• Головні суб'єкти • Глобальні проблеми  
• Економічна політика



ПІДРУЧНИК



СВІТОВА ЕКОНОМІКА  
ЯК ЦІЛІСНА  
СИСТЕМА

РИНКОВА ОСНОВА  
СВІТОВОЇ  
ЕКОНОМІКИ

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА  
СВІТОВОЇ  
ЕКОНОМІКИ

РЕГІОНАЛЬНО-  
ТЕРИТОРІАЛЬНА СФЕРА  
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ГОЛОВНІ СУБ'ЄКТИ  
СВІТОВОЇ  
ЕКОНОМІКИ

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
СВІТОВОЇ  
ЕКОНОМІКИ

ЕКОНОМІЧНА  
ПОЛІТИКА

# СВІТОВА ЕКОНОМІКА

---

*Затверджено Міністерством освіти і науки України*

Підручник для студентів економічних спеціальностей  
вищих навчальних закладів

Київ  
«Либідь»  
2007



ББК 65.5я73  
С24

**Рецензенти:**

**Г. Н. Климко**, академік Академії наук вищої школи України,  
доктор економічних наук, професор (Європейський університет);

**Д. Г. Лук'яненко**, доктор економічних наук, професор  
(Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана);

**В. М. Нижник**, доктор економічних наук, професор  
(Хмельницький національний університет)

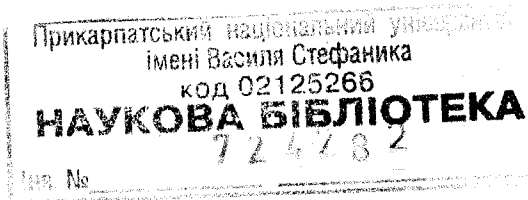
*Затверджено Міністерством освіти і науки України  
(лист № 1.4/18-Г-936 від 18.10.06)*

*Видано за рахунок державних коштів.  
Продаж заборонено*

Головна редакція літератури з гуманітарних наук

Головний редактор *С. В. Головка*

Редактори: *О. Н. Вітрученко, Ю. Г. Медюк*



ISBN 978-966-06-0458-2

© А. С. Філіпенко,  
В. С. Будкін,  
О. І. Рогач та ін., 2007

Світова економіка є відображенням господарської структури сучасної цивілізації. Вона розкриває найсуттєвіші прояви економічного життя, яке розгортається і функціонує на рівні домашніх господарств, фірм, підприємств, транснаціональних корпорацій, різноманітних галузей, окремих країн, але неодмінно має міжнародне забарвлення.

Становлення світової економіки як цілісної системи відбувається за умов розвинутої, інтенсивної міжнародної торгівлі, розгалуженого міжнародного поділу й кооперації праці, сформованої інфраструктури (телекомунікації, транспорт, зв'язок тощо). Зрештою, світова економіка є втіленням зростаючої господарської єдності цивілізації, що складається внаслідок невпинного поглиблення міждержавних економічних відносин. Сутність цих явищ найповніше виявляється у процесах інтернаціоналізації виробництва та обігу, транснаціоналізації та глобалізації економічного розвитку.

Світова економіка формувалася протягом тривалого історичного періоду. Його початковий етап, очевидно, збігається з Великими географічними відкриттями, із зародженням світового ринку. Саме в цей час були закладені підвалини планетарної економічної системи, яка в подальшому викристалізувалась у сучасну глобальну економіку. Наступний етап позначився промисловим переворотом останньої третини XVIII ст., бурхливим розвитком індустріального виробництва, спеціалізацією окремих країн, галузей і регіонів у міжнародному поділі праці.

Третій, нинішній, етап характеризується глобальною економічною єдністю за умов науково-технологічної революції, гігантського зростання фінансового сектора, істотного посилення взаємозалежності країн світу, піднесення ролі регіональних інтеграційних угруповань.

Термін "Світова економіка" вперше з'явився в науковому лексиконі на початку XX ст. Німецький економіст Б. Гармс у роботі, опублікованій 1912 р., здійснив спробу обґрунтувати вчення про світове господарство, чи світову економіку (ці поняття він ототожнював). Гармс, зокрема, визначав світову економіку як "сукупність взаємовідносин між окремими господарствами світу, які розвиваються між ними внаслідок розбудови відповідних транспортних комунікацій та державного сприяння і регулювання шляхом укладення міжнародних угод". Поза сумнівами, наведена дефініція відображала певний етап у розвитку світової економіки.

Сучасна її характеристика є значно ширшою, глибшою і суттєвішою.

Глобальна (світова) економіка третього тисячоліття являє собою цілісну диверсифіковану багаторівневу ієрархічну систему, що охоплює сукупність міжнародних форм науки, техніки й виробництва, обігу різноманітних товарів, послуг, фінансових ресурсів. Її домінантними структурами є глобальні ринки, міжнародні комунікаційно-інформаційні системи, численні суб'єкти, що здійснюють міжнародну економічну політику. Світова економіка — одна з найскладніших органічних систем сучасності, адекватним теоретичним відображенням якої є універсальне позитивне економічне знання, що розкриває глобальну економічну еволюцію.

Водночас світова економіка вирізняється надзвичайною строкатістю за "якістю" своїх підсистем та окремих елементів і суб'єктів. У її надрах визрівають та загострюються глибокі суперечності, що потребує формування відповідних механізмів для координації та регулювання на найвищому міжнародному рівні.

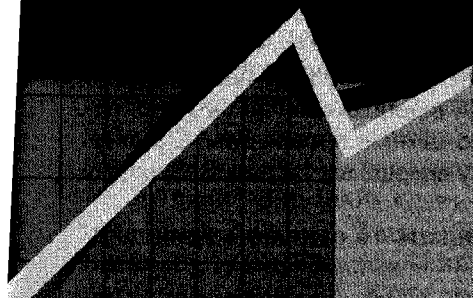
Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні, об'єктивно потребують узгодження національної економічної політики, ринкових перетворень зі світовою системою економічних координат. Передусім це стосується структури економіки, стандартів продуктивності та якості, рівня людського розвитку, конкурентоспроможності товарів і послуг, науково-технологічного, інфраструктурного та інституціонального забезпечення ринкових реформ як основи поступового і неухильного інтегрування вітчизняного виробництва в регіональні та глобальні системи. Особливої актуальності ці проблеми набувають у зв'язку з майбутнім приєднанням України до Світової організації торгівлі та з поглибленням співпраці з Європейським Союзом.

Підручник "Світова економіка" підготовлено колективом кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка із залученням науковців Національної академії наук України та викладачів інших навчальних закладів.

Автори щиро сподіваються на увагу з боку тих, хто вивчає світові економічні проблеми, та на доброзичливу критику й поради фахівців.

# Частина I

## СВІТОВА ЕКОНОМІКА ЯК ЦІЛІСНА СИСТЕМА



# 1. Теоретична основа аналізу сучасної світової економіки

## Поняття економічного дискурсу

Поняття “дискурс”<sup>\*</sup> стало актуальним у методології постмодерну. Під ним розуміють особливий спосіб відображення об’єктивної реальності внаслідок формування нормативно-ціннісних парадигм<sup>\*\*</sup>. У системі гуманітарного знання поняття дискурсу вперше застосував Р. Декарт у “Міркуваннях про метод”.

В сучасній науковій літературі розрізняють 16 основних типів дискурсів (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Основні типи дискурсів

Спосіб відображення	Інформаційний	Оцінковий	Стимулюючий	Систематизуючий
Сигнативний Оцінковий Розпорядний Формативний	Науковий Міфічний Технологічний Логіко-математичний	Фантастичний Поетичний Політичний Теоретичний	Легальний Моральний Релігійний Грамотичний	Космологічний Критичний Пропагандистський Метафізичний

Джерело: Реале Д., Антисери Д. Западная философия от истоков до наших дней / Пер. с итал. СПб., 1997. Т. 4. С. 728

Поняття “дискурс” і “дискурсивне обґрунтування”, з одного боку, стосуються суто теоретичних пояснень. З іншого боку, дискурс — це, так би мовити, тонка контактна поверхня, яка зближує мову і реальність.

Можна сказати, що це сукупність принципів, правил та істин, які дають можливість індивідові орієнтуватися у просторі й часі на певній стадії суспільно-економічної еволюції. До того ж дискурс не лише

<sup>\*</sup> Англ. discourse — судження, трактат; теоретична конструкція у поєднанні з мовною інтерпретацією та історичним контекстом.

<sup>\*\*</sup> “Дискурс — це не лише мова чи текст, — пише канадська дослідниця С. Філіпс, — а й історично, соціально та інституційно зумовлена структура тверджень, наукових категорій і поглядів” (Philips S. D. Policy Studies in Canada. The State of the Art. Toronto, 1996. P. 57).



відображає теоретичні уявлення про об'єкт, а й матеріалізує світогляд суб'єкта дослідження, його ментальний простір\*. Таким чином, дискурс є рефлексією суб'єктно-об'єктних відносин.

Що ж до економічного дискурсу, то він розкриває теоретичну економіку, однак із розумінням того, що будь-яке економічне (або інше) знання є відносним не тільки через постійну еволюцію господарства, а й з огляду на обмеження у мовній інтерпретації економічної матерії, у її математичній та іншій формалізації. Це важливо підкреслити, зважаючи на сучасні оцінки стану економічної теорії та суспільно-господарської практики як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються, і постсоціалістичних державах.

*Яким же постає економічне знання об'єктивно, онтологічно та дискурсивно, семантично, виражене сучасними символами, переплавлене в тиглі щонайменше тритисячолітньої історії боротьби та пристрастей різних господарсько-економічних ладів і теоретичних доктрин?*

Нинішній економічний дискурс виходить із того, що попереднє економічне знання, у тому числі його класичні зразки, ґрунтувалося на *індуктивному методі*, а тому мало переважно розпорошений характер, тобто охоплювало окремі економічні ареали, головним чином національні економіки таких країн, як Велика Британія, США, ФРН, Франція, Італія тощо. А “з індуктивного вивчення господарських явищ, — писав М. Туган-Барановський ще у 1904 р., — економічну теорію створити неможливо”\*\*. Крім того, у системі класичного економічного знання — починаючи від А. Сміта і до Дж. Кейнса та М. Фрідмена — домінувала євроцентристська (або західна) парадигма. Водночас навіть у межах цієї парадигми співіснують різні, часто протилежні, школи й напрями, а це безперечно свідчить про те, що до цього часу не вдалося сформулювати хоча б основи універсальної економічної науки — своєрідної економічної філософії, метатеорії, близької до тих, що є загальноновизнаними в системі природничих наук\*\*\*.

Можна припустити, що економічне знання прямувало шляхом *онтогенезу*, акцентуючи насамперед на індивідуальних змінах і значно менше беручи до уваги загальноекономічні зрушення, суперечності й тенденції. У третьому ж тисячолітті тотальне, розпорошене знання, втілене в сучасній економічній теорії, переростає в синтез глобального концентрованого загальнопланетарного знання. Домінуючим нині стає *філогенез*, тобто розвиток родових, історич-

\* “Історико-культурний аналіз, — пише В. А. Веклер, — розглядає історичне та культурне середовище, у якому творив автор, аби зрозуміти його натяки, алюзії та мету” (Веклер В. А. Герменевтика: Принципы и процесс толкования Библии. Schaumburg, 1995. С. 52).

\*\* Туган-Барановский М. И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. СПб., 1905. С. 45.

\*\*\* “Констатація об'єктивної можливості перетворення економіки у справжню науку, — підкреслює лауреат Нобелівської премії М. Алле, — звичайно, не означає, що економіку, взятую в цілому та в її нинішньому стані, можна вже розглядати як науку” (Алле М. Экономика как наука // Пер. с франц. Москва, 1995. С. 28).

них властивостей і якостей — пріоритет *дедуктивного мислення*. Одним із проявів такого переосмислення сучасних господарсько-концептуальних реалій могла б стати спроба сформулювати основи, принципи та окремі найхарактерніші риси загальноцивілізаційної економічної теорії.

Обмеженість сучасних економічних поглядів виявляється в тому, що вони все ще залишаються локальними, охоплюючи хоч і найрозвинутішу, але далеко не всю глобальну економічну систему. Інший їхній істотний недолік — це навмисна ускладненість, абстрагованість від реальних економічних процесів, що межує зі схоластиком, а це завжди свідчить про наростання кризових процесів у науці\*.

Розгортання сучасного економічного дискурсу, очевидно, могло б бути найповнішим за таким логічним ланцюжком:

**загальноцивілізаційна субстанційна основа\*\*** → економічні моделі різного ступеня зрілості (ядро, або центр, перехідні та периферійні економіки) → національно-державні економічні системи.

## Субстанційні підвалини глобальної економічної системи

Етапи становлення глобальної економічної системи можна розгорнути за такою схемою (табл. 1.2).

*Аграрна цивілізація* за своєю часовою тривалістю становила найбільший період. Початок йому поклала неолітична (аграрна) революція (VIII—VII тис. до н. е.), яка ознаменувала перехід від привласнювального до відтворювального господарства. У цей час аграрна економіка становила ядро цивілізації\*\*\*. Теоретичне, дискурсивне віддзеркалення вона дістала у вченнях фізіократів та меркантилістів. Причому класичні риси аграрної економіки відобразилися передусім у працях фізіократів. Меркантилізм же, що розвивався і на Сході, й на Заході понад два тисячоліття тому, був характерний для перехідної торговельної, грошової економіки. Індустріальна економіка втілилась у класичних теоріях (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль та ін.) і в сучасних неокласичних концепціях.

\* “Аналіз переконує нас у тому, — вважає М. Блауг, — що чисельність неокласичних теорій нічого нам не дає з точки зору кількісного обчислення” (*Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе* // Пер. с англ. Москва, 1994. С. 65).

\*\* Ще пізньоримський мислитель Боецій писав, що “різні (речі) — просто бути чимось і бути чимось за своєю суттю, бо у першому випадку позначається акциденція, а у другому — субстанція” (*Боеций. “Утешение философией” и другие трактаты*. Москва, 1996. С. 130).

\*\*\* На теренах сучасної України аграрна економіка остаточно утвердилася на чорноземях Правобережжя у V — IV тис. до н. е.

*Індустріальна цивілізація* продемонструвала небачені раніше темпи економічного зростання та використання у виробництві різноманітних ресурсів. Так, від 1715 до 1971 р. обсяг світового промислового виробництва зріс у 1730 разів; більше половини цього приросту припало на період після 1948 р. Проте подальше нарощення виробництва такими темпами натрапило на природні та економічні обмеження. За експертними оцінками, при збереженні нинішніх темпів зростання межі видобутку теплової енергії буде досягнуто через 75 років. Підраховано, що нині на Земній кулі споживається в тисячі разів більше їжі та сировини порівняно з ресурсами незайманої природи планети. Продуктивність біосфери збільшилася на три математичні порядки.

Таблиця 1.2

## Етапи становлення економічних систем

Типи світової цивілізації	Домінуючий вид виробництва	Характер праці	Провідний тип власності
Аграрна	Сільськогосподарське	Ручна	Земельна
Індустріальна Постіндустріальна (ноосферно-космічна)	Промислове Інформаційне	Машинна Інтелектуальна (духовна)	Промислова Інтелектуальна

Таким чином, індустріальна цивілізація та відповідна їй модель розвитку перебувають у стадії глибокої та всеосяжної кризи, що дало привід окремим ученим вести мову про “тотальну деструкцію” (руйнацію) сучасної цивілізації”, яка проявляється у:

- необмеженому, безсистемному і безконтрольному використанні природних багатств, у максимізації економічного зростання, а не його оптимізації;
- підпорядкуванні сучасного способу праці минулому, тобто цілковита залежність людини від машинної праці; домінування технократичних поглядів у соціально-економічному розвитку;
- накладенні, взаємопереплетенні цивілізаційних суперечностей різного рівня, в умовах яких державні та регіональні суперечності не в змозі перебороти вплив глобальних процесів без радикальної перебудови глобальної системи політичних та економічних відносин.

Водночас процес поступу є неупинним, і нині, у новому тисячолітті, дедалі виразніше проявляються обриси *постіндустріальної, ноосферно-космічної цивілізації*. Її суть полягає в тому, що розпочинається якісно новий етап, нова епоха в розвитку людства, пов'язана з переходом до принципово інших джерел і ресурсів соціально-економічно-

го розвитку. Змінюється середовище, в якому тисячоліттями перебувала людина, еволюціонують індивідуальна та колективна свідомість, ментально-психологічний простір, що в сукупності детермінує сучасне світосприйняття за іншою системою, а саме — інтелектуально-креативних координат. У цій системі науково-технологічний прогрес, виробництво матеріальних товарів і послуг, політичні та фінансово-економічні інтереси мають бути не метою, а лише засобом гармонізації відносин між суспільством і природою, засобом утвердження вищих ідеалів людського існування — нескінченного пізнання, усебічного творчого розвитку та морального вдосконалення.

*Головними ознаками цивілізації, яка нині формується, є:*

- широка інтелектуалізація виробництва;
- пріоритетний розвиток науки;
- розвиток складної розумової праці.

Якісні особливості економіки періоду зародження та становлення ноосферно-космічної цивілізації, з одного боку, полягають у вирішальній ролі людського розуму в формуванні та відтворенні принципів умов життя суспільства, а з іншого — у поступовому освоєнні космічного простору. Розкріпачення інтелектуального потенціалу суспільства та очікувана в майбутньому психологічна революція визначатимуть інтенсивні шляхи становлення нової цивілізації.

Освоєння людством навколоземного простору, інших планет Сонячної системи можна віднести до екстенсивних напрямів формування суспільно-економічних структур ХХІ ст. Якщо індустріальна цивілізація свого часу виникла на хвилі Великих географічних відкриттів на основі розширення “економічного поля” за рахунок залучення в господарський обіг нових територій, то майбутня цивілізація отримуватиме могутній поштовх у результаті неухильної космізації виробництва та мислення. Традиційний *homo oeconomicus* трансформується в *homo cosmicus*.

Однією з визначальних особливостей постіндустріальної цивілізації є поступовий перехід від енергетичних до інформаційних джерел життєдіяльності людини. Інформаційно-технологічний спосіб виробництва супроводжується широкою інформатизацією, переваженням високих технологій і науково-технічних розробок у системі виробничих чинників. Електронізація виробництва і побуту, широка комп’ютеризація, роботизація, з одного боку, вивільняють людину безпосередньо з виробничого процесу, ставлять її поруч із ним, а з іншого — на цій основі підвищуються вимоги до освітньо-кваліфікаційного рівня зайнятих, зростає інтелектомісткість виробництва, праці й продукту.

Йдеться про формування досить гнучких і динамічних економічних систем, що визначають ходу соціального часу третього тисячоліття і вирішують основне завдання виробництва та обігу — ефективне вико-

ристання ресурсів, а також гармонізують відносини “людина — природа” та “людина — людина” на всіх рівнях мікро- та макроекономічного розвитку.

## Загальноцивілізаційні економічні ознаки та критерії

Ключове значення в системі сучасного економічного знання належить, безперечно, загальноцивілізаційним ознакам і критеріям, які становлять його глибоку фундаментальну основу. Принциповий характер у системі загальноцивілізаційного дискурсу мають три основоположні питання, від відповіді на які вирішальною мірою залежать структура економічного дискурсу, а також характер і вектор економічної еволюції.

Йдеться, по-перше, про *різні тлумачення процесу економічного розвитку як такого*; по-друге, про *ресурси, джерела та чинники господарського поступу*; по-третє, про *цивілізаційну економічну субстанцію* — першооснову економічної матерії. Телеологічна гегельянська концепція, підхоплена марксизмом, експлуатувала войовничу ідею поступального розвитку та прогресу\*. Однак лінійність економічного розвитку й неухильного прогресу — це просто утопія, процес ірраціональний у тривалій історичній протяжності\*\*. Справедливості заради слід зазначити, що *вибухоподібний* характер зростання матеріального виробництва впродовж останніх 200—300 років дав певні підстави для зародження згаданої концепції.

Проте історичний досвід свідчить про переважання *хвилеподібного* циклічного розвитку, який точніше характеризується поняттями “економічна флуктуація”, “еволюція”, що супроводжуються біфуркаціями, порушеннями рівноваги, перервами поступовості. “Розвиток і відмирання господарського порядку, — писав В. Ойкен, — а також розширення і звуження господарського повсякденного процесу чергуються у світовій історії”\*\*\*.

Друга принципова загальноцивілізаційна проблема стосується економічних ресурсів — джерел сучасної господарської еволюції. Загальноновизнано, що нинішня модель так званого агресивного економічного розвитку є абсолютно безперспективною, насамперед через вичерп-

\* “Позитивна теорія прогресу, — наголошував С. Булгаков, — є бездоказовою, ірраціональною і тому ненауковою” (Булгаков С. Н. Філософія господарства. Москва, 1990. С. 297).

\*\* “Розвиток, — означає Е. Трельч, — сприймається то як порожній і ненасильницький, то як фантастичний і міфичний; до того ж він здається і логічно неможливим” (Трельч Э. Историзм и его проблемы // Пер. с нем. Москва, 1996. С. 62).

\*\*\* Ойкен В. Основы национальной экономики // Пер. с нем. Москва, 1996. С. 230.

ність природних ресурсів планети. Досить сказати, що, за даними Всесвітньої енергетичної конференції, запасів основних видів паливно-енергетичної сировини, зокрема вугілля і природного газу, вистачить відповідно ще на 350 і 67 років.

Розв'язання ресурсових проблем, які з року в рік загострюються, а отже, і пошук однієї з констант економічної еволюції, розгортаються у двох напрямках. З одного боку, пропонується звузити господарську діяльність, обмежити економічне зростання, залучення відповідних ресурсів та регулювати демографічні процеси таким чином, щоб деякою мірою збалансувати співвідношення між світовим виробництвом і світовим споживанням. Спроби представників Римського клубу реалізувати ідею “нульового зростання” у розвинутих країнах, як відомо, не мали успіху. Своєрідним відлунням даних концепцій стали загрозливий спад виробництва, депресія і стагнація у країнах колишнього СРСР, Центральної та Південно-Східної Європи в 1990-х роках. Очевидно, що регульоване звуження економічної активності може здійснюватися на основі зменшення чисельності споживачів ресурсів, тобто внаслідок реалізації на глобальному рівні досить жорсткої демографічної політики, для чого в найближчій перспективі не вималюється реальних механізмів.

З іншого боку, існує складніший і поки що не досліджений варіант вирішення глобальної ресурсової проблеми, який складається з двох взаємопов'язаних частин: *ноосферизації* та *космізації економічної діяльності*. Суть першої частини полягає в тому, що людина розглядається не тільки і не стільки як споживач ресурсів, а як їх активний творець. Вона не лише відтворює себе за рахунок навколишнього світу, а й творить довкілля у доступних межах і формах, вибудовуючи на природній основі (біосфері) ноосферу — власний життєвий простір, що дає можливість пом'якшити жорстку природну заданість і детермінованість у напрямі розвитку дедалі більших елементів автотрофності\*. Автотрофність дає змогу значною мірою послабити економічні зв'язки біосфери й людства, хоч це далеко не єдиний і, очевидно, не основний шлях розв'язання ресурсово-економічних проблем нового століття.

Інший спосіб подолання ресурсових обмежень пов'язаний із поступовою, але неухильною космізацією виробництва, усієї господарської діяльності\*\*. Йдеться не тільки про вирішення головної проблеми початку XXI ст., а й про якісну трансформацію всієї глобальної економічної системи.

\*В. І. Вернадський у праці “Автотрофність і людство” (1925 р.) писав: “Останніми століттями людське суспільство дедалі більше виділяється своїм впливом на середовище, яке оточує живу речовину... Воно власноруч із дедалі зростаючою швидкістю змінює структуру глибинних основ біосфери. Воно стає чимдалі незалежнішим від інших форм життя й еволюціонує до нового життєвого прояву” (Вернадский В. И. Проблемы биогеохимии. Москва, 1980. С. 228).

\*\* Слід звернути увагу на можливість України як космічної держави зайняти провідні позиції поряд із групою країн, які освоюють навколоземний простір.

Майбутні парадигмальні зміни здійснюватимуться еволюційно, з нагромадженням відновної критичної маси і в матеріальній, і в інтелектуальній складових. У даному процесі існують певна наступність, взаємозв'язок, взаємозчеплення.

Економічне знання, економічний дискурс розгортаються на основі відповідного внутрішнього генетичного коду, субстанційну основу якого становлять: *виробництво* → *праця* → *вартість (цінність)* → *багатство*. Очевидно, методологічним ключем економічного дискурсу XXI ст. стануть зміни сутності цих фундаментальних понять економіки.

Головна особливість сучасної економічної еволюції полягає у переході від енергетичної до інформаційної складової, що детермінує відповідні зміни у змісті й характері праці, в її поділі та кооперації в національному і глобальному масштабах. Основне парадигмальне зрушення міститься у площині інформаційно-інтелектуальних координат виробництва і праці та в їхній суспільно-економічній структурі. Це також зумовлює набуття вартістю (цінністю) нового змісту.

Таким чином, генетичний код економічного дискурсу починаючи з відтворювального господарства розгортається за такими константами:

*виробництво* → *праця* → *вартість (цінність)* → *багатство*.

Проте в соціально-економічних системах будь-якого рівня винятково важливе значення має проблема не тільки виробництва, створення багатства, а й розподілу виробничих ресурсів, що безпосередньо пов'язано з володінням, користуванням, розпорядженням, тобто із власністю. Є підстави вважати, що в аграрній цивілізації домінуючу роль у розподілі відіграла земельна власність, в індустріальній — промислова, у ноосферно-космічній відіграє інтелектуальна (див. табл. 1.2). Це, зрозуміло, ніяк не означає, що власність не впливає на процес створення багатства, на виробництво ресурсів. Особливо це стосується “соціальних” форм власності (приватна, державна, муніципальна, корпоративна тощо).

Таким чином, цивілізаційний економічний дискурс спирається на:

- субстанційну основу, яка пояснює процес виробництва і розподілу багатства;
- ресурсову базу планети та навколоземного простору як загальне першоджерело економічної діяльності;
- вектор економічної еволюції (рис. 1.1).

Цивілізаційне (глобальне) економічне знання почало формуватися на етапі становлення світового ринку (кінець XV—XVI ст.), у процесі розгортання першої промислової революції (XVIII ст.) і поглиблення міжнародного поділу праці, визрівання цілісної світогосподарської

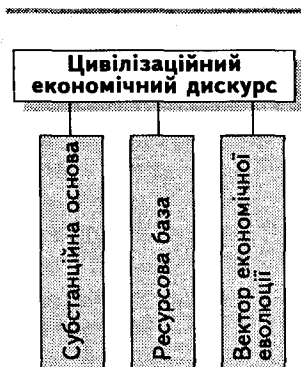
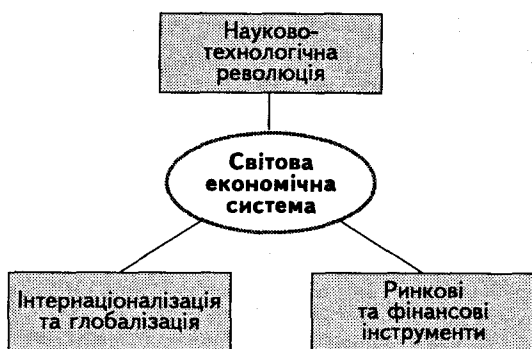


Рис. 1.1 Цивілізаційний економічний дискурс

системи (наприкінці XIX ст.). Нині головними системотворчими чинниками у світовій економічній системі, які цементують її цілісність та внутрішню єдність, є *науково-технологічна революція і насамперед її інформаційно-інтелектуальна домінанта; інтернаціоналізація та глобалізація господарської діяльності; ринкові детермінанти й важелі, особливо різноманітні фінансові інструменти* (рис. 1.2), що в цілому зумовлює створення небаченої суперсистеми фінансово-інформаційних зв'язків у масштабах планети.



**Рис. 1.2.** Системотворчі чинники світової економічної системи

ються в господарському глобальному середовищі. Дискурс постає як система поглядів, концепцій, уявлень про економічну дійсність на основі більшого або меншого консенсусу стосовно істинності тих чи інших тверджень та їхньої адекватності реальним економічним процесам.

## Дискурсивна структура міжнародної економічної системи

Генезис економічного знання пов'язаний з подоланням певних порогових пунктів, що свідчить про його перехід до нової якості. Вичленення економічного знання із загальної системи синкретичного гуманітарного знання у XVIII ст., його індивідуалізація й автономізація означали досягнення ним порогу *позитивності*. Коли ж економічне знання стало переважати над звичайними, повсякденними уявленнями про господарство, набуло домінуючого значення у своїй сфері, набрало значною мірою модельних форм, воно об'єктивно підійшло до



подолання порогу *епістемологізації*. Поріг *науковості* досягається на базі епістемологізації внаслідок вироблення формальних критеріїв верифікації, відтворюваності, практичної здійснюваності економічного дискурсу. На цьому етапі викристалізуються певні економічні принципи, визріває структурна спільність, формується поняттєво-категорійна адекватність, виробляються елементи економічної політики. І нарешті, на порозі *формалізації* економічний дискурс розвивається переважно на іманентній базі шляхом формування власних аксіом і теорем та інших формальних структур, здатних “утримувати” якість у процесі трансформацій і біфуркацій, — і не лише утримувати, а й пояснювати новітні процеси та явища господарського життя.

Варто наголосити, що вже на стадії науковості відбувається поділ економічного знання на *позитивне* й *нормативне*. На даному етапі саме цивілізаційна парадигма характеризує глобальну мегасистему економічних координат, визначає її основні кількісні та якісні параметри, вектор господарської еволюції, коридор економічної свободи з її об’єктивними обмеженнями\*. Вона створює той абсолютно конкретний контекст, у рамках якого формуються відмітні риси і властивості основних ешелонів світової економіки: її центра, або ядра (синергізм), перехідних (транзитивних) економік і традиційних (периферійних) економічних систем (дивелопменталізм). Кожна з перелічених метасистем, розвиваючись у загальноцивілізаційному лоні, характеризується власною траєкторією руху та має свою систему суперечностей і обмежень.

Центр світової економіки завжди найбільшою мірою наближається до цивілізаційної субстанції як її найрозвинутіша частина. Більше того, він справляє визначальний вплив на процес еволюції самої цивілізації. В епоху аграрної цивілізації центром світової економіки були окремі міста або міста-держави: Венеція, Генуя, Амстердам. Особливість індустріальної цивілізації становило яскраво виражене домінування найпотужніших держав: Іспанії, Португалії, Голландії, Великої Британії, США. Нині функції центра, ядра глобальної економіки деліталі більше переходять до групи найрозвинутіших держав. Це передусім країни “великої сімки”, ЄС і, зрештою, ОЕСР.

Найбільш характерні штрихи до колективного портрета цієї групи країн можна обмежити такими:

- розвинуте ринкове господарство;
- найбільша вичерпність джерел і факторів індустріального розвитку;
- домінуюче становище у світовій економіці, яке дає змогу інтенсивно залучати до господарського обороту і власні, й запозичені ресурси\*\*;

\* “Для того, щоб економічна наука сьогодні працювала, — пишуть М. Гардт та А. Мергі, — вона повинна будуватись навколо загального, глобального...” (Хардт М., Мергі А. Множество: война и демократия в эпоху империи/ Пер. с англ. Москва, 2006. С. 194).

\*\* На першому пленарному засіданні Академії соціальних наук, заснованої у Ватикані 1994 р., зазначалося, що “розвинуті країни, де мешкає 97% населення світу, споживають 70% світового виробництва енергії, 75% металів і 85% імпортованих товарів” (The Tension Between Human Equality and Social Inequalities from the Perspective of the Various Social Sciences. Vatican City, 1996. P. 166—167).

- зростання фінансового сектора економіки, що формує віртуальне господарське середовище (bubble economy);
- зміщення центра ваги до сфери послуг, функціонування переважно сервісної економіки; частка робочої сили, зайнятої у сфері послуг, складає від 60 до 74 %;
- раціональний вибір в умовах обмеженості ресурсів, теорія поведінки фірми й споживача (бігевіоризм), теорія ігор як сукупність основних принципів сучасної “економікс”;
- поступовий перехід до постекономічної, постматеріальної стадії розвитку, формування “нової економіки”, економіки знань;
- зміщення акцентів із забезпечення потреби виживання на основі максимізації економічного зростання до питань максимізації якості життя, задоволення соціально набутих, диференційованих потреб членів суспільства.

Таким чином, трансформація центру світової економіки відбувається в напрямі поступового, але неухильного формування постматеріальних, постекономічних структур з яскраво вираженою тенденцією гуманітаризації економічних процесів, зі зміщенням центра ваги зі сфери матеріального у сферу духовного багатства. Розвинуті країни на відміну від попередніх суспільств і держав, що розвиваються, найбільшою мірою відчують гостроту глобальних змін, майже “упираючись” у вичерпаність ресурсів попередньої моделі розвитку, стикаючись із кризою індустріальної економічної парадигми, тоді як менш розвинуті держави мають ще певний запас.

Отож парадигмальне зрушення розвинутого ринкового господарства відбувається двоюко. З одного боку, іде пошук нових підходів і концепцій у межах власних рамок (еволюційна парадигма, договірна економіка та ін.), які мають обмежений, локальний характер. З іншого боку, ринкова метапарадигма збагачується, дістає новий простір і ширший вимір у рамках загальноцивілізаційної метапарадигми. Національно-державні економічні системи, які формуються в лоні перших двох, відображають неповторну своєрідність географічних, історичних, етнічних, культурних та інших особливостей тієї чи іншої держави.

Існує диференціація економічних систем, що сформувались і діють у різних розвинутих країнах. Зокрема розрізняють:

- *рейнську модель* капіталізму, яка відображає особливості соціально спрямованої економіки Німеччини, Франції, країн Бенілюксу, Італії;
- *скандинавську модель* економіки, що характеризує господарську структуру групи північноєвропейських країн (Швеція, Фінляндія, Данія, Норвегія);
- *середземноморську модель*, специфічні риси якої відображають південноєвропейські країни (Греція, Іспанія, Португалія);

- “острівну” модель, у якій втілюються особливості острівних країн Європи (Велика Британія, Ірландія, Ісландія), що визначаються своєрідністю як процесу економічного розвитку, так і застосовуваними механізмами здійснення економічної політики.

Відмітні властивості притаманні економіці США — з огляду на її величезний потенціал, високий технологічний рівень, лібералізовану систему управління й регулювання, вирішальний вплив на перебіг світових господарських процесів тощо.

Виділяють також англосаксонську та німецько-японську економічні моделі (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Англосаксонська та німецько-японська моделі**

Характеристики англосаксонської моделі	Характеристики німецько-японської моделі
акціонерна економіка досягнення короткострокових цілей вільна конкуренція схильність до ризиків індивідуальна відповідальність за майбутнє	економіка партнерства досягнення довгострокового зростання гармонізація інтересів солідарність при вирішенні проблем майбутнього

*Джерело:* Ікономически изследования. 2000. № 2. С. 15

Суперечливою виявилась японська\* модель економіки наздоганяючого типу, яка поєднує високий ступінь державного втручання в господарський процес та організацію бізнесу на засадах групування, тобто створення величезних конгломератів вертикально та горизонтально інтегрованих компаній. Економічне диво, що демонструвала Японія в 1960—1980 рр., змінилось зтяжною депресією і стагнацією економіки в 90-х роках.

У цілому синергійні економічні системи, які ґрунтуються, як правило, на неокласичній парадигмі, демонструють високу стабільність і поміркований динамізм, що сприяє збереженню відносної рівноваги як у центрі світової економіки, так і в її периферійних системах.

Отже, загальноцивілізаційна мегапарадигма має універсальний характер, охоплюючи субстаційні, сутнісні економічні характеристики. Мегапарадигма проявляється у відносно обмеженому, локальному економічному просторі, має меншу стійкість, схильна до більш швидких змін. Макроекономічна парадигма, крім того, що вона відображає національно-державну специфіку, найтісніше корелює з економічною політикою, з правовими, політичними інституціями, у концентрованому вигляді виражаючи культурологічно-ментальний субстрат сус-

\* Іноді її називають східноазійською моделлю, або моделлю “фукьюко-кьокей” (“багата держава — сильна армія”).

пільства. Наукова “чистота” макропарадигми тим самим найменш виражена, тоді як на вищих рівнях економічного знання ця парадигма постає гомогенною, однорідною і цілісною.

Процес еволюції економічних і соціально-політичних відносин характеризується фазами їхньої відносної стабільності та розвитку і трансформаційними періодами (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Фази еволюції економічних, соціально-політичних і науково-технологічних систем**

Об'єкти	Фази зміни (років)	Фази відносної рівноваги (років)
Світова цивілізація	100—300	400—1000
Політична система суспільства	50—100	200—300
Економічна система	30—60	100—150
Епістемологічна система	10—30	40—120
Наукова і технологічна парадигма	5—10	30—60

Джерело: Kwasnicki W. Knowledge, Innovation and Economy. Wrocław, 1994. P. 44

Наведена схема важлива для класифікації процесів, які відбуваються в перехідних економіках, особливо в частині, що стосується фази зміни економічних і політичних систем, яка триває від 30 до 100 років. Очевидною є необхідність розробки для цієї фази відповідної теорії, визначення основних параметрів трансформації і, можливо, найголовніше — вироблення на такій основі адекватної економічної політики.

Головна особливість трансформаційних процесів у ряді держав із середнім і недостатнім рівнем розвитку, насамперед країн Центральної та Південно-Східної Європи та нових незалежних держав, що утворилися на теренах колишнього СРСР, полягає не в поверненні до індустріальної ринкової системи, що розуміється спрощено, а передусім у їхній більш строгій орієнтації на загальноцивілізаційні параметри і критерії, вимоги й детермінанти. Тобто йдеться не про наздоганяючий, наслідувальний розвиток перехідних суспільств, не про механічну вестернізацію їхніх економічних і політичних структур, а про пошук своєї ніші в загальноцивілізаційному процесі, про більш тісну й органічну взаємодію в межах глобальної єдності, про її гармонізацію з урахуванням загострення ресурсових проблем і наростання елементів ентропійності у світовому фінансовому господарстві (яскравий приклад — події 1990-х років у Південно-Східній Азії, Росії та Бразилії).

Трансформаційний дискурс може бути розгорнутий за допомогою таких теоретичних моделей: “актор”-орієнтована теорія, структурна теорія, інституційна концепція, процесуальна модель і глобальна теорія. Не применшуючи можливостей названих моделей, слід зауважити, що

глобальна теорія дає найповніше та всебічне уявлення про трансформаційні процеси в колишніх соціалістичних країнах.

Підсумовуючи деякі ознаки та характерні риси перехідних економік, слід виділити передусім такі:

- відносна тривалість трансформаційних процесів;
- глибокі інституційні зміни, пов'язані з перетворенням власності, з появою сучасної ринкової та постринкової інфраструктури;
- ешелонована структурна перебудова економіки на сучасній техніко-технологічній і ресурсовій базі;
- перехід до нових джерел та факторів економічного розвитку, господарської еволюції;
- органічна взаємодія із зовнішнім економічним середовищем;
- реструктуризація соціальної політики.

Ставши на шлях реформ, окремі постсоціалістичні країни вибрали модель *шокової терапії*, інші пішли курсом поступових соціально-економічних перетворень, що дістали назви *градуалізм* (від англ. gradual — поступовий, послідовний).

- *Шокова терапія* орієнтується на здійснення радикальних реформ у стислі терміни, що вимагає, як правило, наявності відповідного соціального консенсусу в суспільстві, тобто згоди його основних верств на проведення непопулярних і болісних заходів. Ключовими елементами шокової терапії є лібералізація економіки та макроекономічна стабілізація з подальшим забезпеченням відповідних інституційних змін.
- *Градуалізм* віддає перевагу створенню інституційних передумов ринкової економіки з одночасним поступовим формуванням її глибоких, сутнісних основ (приватна власність, вільне ціноутворення, конкуренція тощо).

Парадигмальна домінанта перехідної економіки формується під хиמרним впливом марксистського, багато в чому догматизованого знання, з одного боку, та під інформаційним тиском заформалізованих, часто схоластичних західних економічних доктрин — з іншого. До того ж вона зазнає спотворюючого впливу економічної нестабільності, політичних уподобань, світоглядно-культурологічних особливостей.

Великий шар економічного дискурсу пов'язаний з особливостями розгортання господарських процесів у світі, що розвивається. Домінантною основою економічної сфери цієї величезної групи держав стала проблема розвитку, вибору шляху, який би скоротив загрозливий розрив між ними та найбільш розвинутою частиною світової економіки. Так, співвідношення між рівнями національного доходу країн ОЕСР та країнами, що розвиваються, в середині 1960-х років становило 15:1, а нині — 23:1. Економічна філософія величезного масиву країн, що розвиваються, за всієї їхньої різноманітності зрештою зво-

диться до болісного й часто безуспішного пошуку адекватних їхньому нинішньому становищу моделей розвитку, до залучення в цей процес всієї необхідної гами ресурсів.

У багатьох дискусіях про причини уповільненого економічного зростання переважної більшості країн, що розвиваються, на одне з перших місць висувається фактор ментальності, способів економічного мислення, які в широкому значенні охоплюють систему освіти й культури, соціальну сферу. Інвестиції, менеджмент, демографічні процеси, заборгованість є матеріальною складовою слаборозвинутості. Політекономія економічного зростання країн, що розвиваються, базується на таких основних принципах:

- тотальна трансформація економіки і всього суспільства;
- ринкова стратегія як основа економічних перетворень;
- експортно орієнтована концепція національної економіки;
- імпорт капіталу і технологій з індустріальних держав;
- поліпшення власних умов для міжнародної торгівлі (terms of trade), для доступу на світові фінансові ринки;
- регулювання демографічних процесів.

Підкреслимо ще раз: вирішальна роль у створенні необхідної критичної маси певних соціально-економічних зрушень у світі, що розвивається, належить *людському капіталу* (homo clausus) — його бажанню, вмінню і здатності здійснювати модернізацію економіки і суспільства.

Сучасний економічний дискурс був би неповний без введення в нього національно-державних господарських систем, усієї сукупності регульованих і управлінських інструментів, з допомогою яких здійснюється економічна політика держави. Наукова “чистота” даного рівня економічного знання, як уже зазначалося, відносно невелика. Однак нормативне, прикладне значення цієї підсистеми світової економіки залишається вагомим. У загальному вигляді регулятивні механізми управління, економічної політики сучасних держав спираються на чотири головні доктрини: *неокласицизм* (економічний лібералізм, монетаризм); *кейнсіанство* (неокейнсіанство); *інституціоналізм і марксизм*. Провідні позиції, особливо в розвинутих країнах, займають економічний лібералізм, що втілюється найповніше в господарській практиці США, Великої Британії та інших країн Західної Європи, і кейнсіанство, яке впроваджується в Японії та в “нових індустріальних країнах” Південно-Східної Азії під назвою “модель стратегії розвитку”, або *дивелопменталізм*.

Моделі економічного лібералізму ефективніше діють в умовах розвинутих ринкових відносин та за наявності відповідних законодавчих, організаційних, фінансово-кредитних і банківських інституцій. Ці економічні системи є переважно саморегульовальними і передбачають мінімальне втручання держави в господарське життя.

Дивелопменталізм генетично пов'язаний з меркантилізмом та протекціонізмом німецької історичної школи. Економічна політика здійснюється на основі акцентованого державного втручання в господарські процеси; вона спрямована, як правило, на захист національного виробництва шляхом упровадження відповідного податкового, митного, валютного, цінового режимів. Обов'язковими складовими дивелопменталізму є визначення урядом пріоритетних галузей, державна підтримка їхнього розвитку, недопущення надмірної конкуренції та монополізму. Такий варіант економічного розвитку тривалий час давав позитивні результати в Японії, Гонконзі, Сінгапурі, Тайвані, Південній Кореї, Малайзії, Таїланді, Індонезії тощо. Водночас саме в цих країнах у другій половині 1990-х років виникли серйозні економічні проблеми і кризові явища, які засвідчили необхідність подальшої лібералізації господарських процесів, надання їм більшої прозорості та гнучкості, приведення у відповідність із тенденціями глобального економічного розвитку.

Таким чином, економічний дискурс на початку третього тисячоліття являє собою надзвичайно складну сукупність різнорівневих та ієрархічних структур (*мега-, мета-, макро-, мікро-*). Його субстанційний монізм, наукову гомогенність детермінують такі економічні константи, як *праця, виробництво, вартість (цінність) та багатство*, що пронизують усі рівні й фази глобальної економіки та універсального, загального економічного знання. Водночас науковий поліморфізм економічного дискурсу визначається функціонуванням в одній глобальній системі різноякісних за своєю зрілістю підсистем (*синергізм, транзитивізм, дивелопменталізм*). Синергійна підсистема вбирає в себе економічні відносини індустріально розвинутих країн. Терміном “транзитивізм” охоплюються складні й суперечливі господарські зв'язки, що формуються в перехідних від плану до ринку економіках. Дивелопменталізм інтегрує величезну й доволі строкату сукупність країн, що розвиваються, Азії, Африки та Латинської Америки.

Економічний дискурс на початку третього тисячоліття постає як складна сукупність різнорівневих ієрархічних структур, представлена на рис. 1.3.

Субстанційний монізм економічного дискурсу, його гомогенність детермінують такі економічні константи, як *праця, виробництво, вартість (цінність)*, що існують

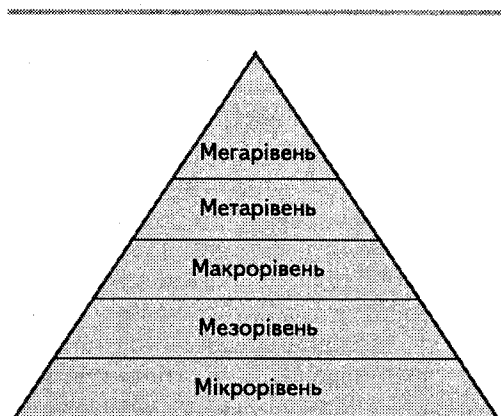


Рис. 1.3. Рівні економічного дискурсу

на всіх рівнях та в усіх сферах глобальної економіки та універсального, загального економічного знання. Плюралізм дискурсу, його науковий поліформізм визначаються функціонуванням різноякісних за своєю зрілістю підсистем (синергізм, транзитивізм, дивелопменталізм) в одній системі знання і багатоманітної суспільно-економічної практики.

Головне завдання мегарівня — пошук шляхів і способів розв'язання головної, глобальної суперечності між зростаючою кількістю населення планети і скорочуваністю природних ресурсів та джерел економічного розвитку, визначення загальнопланетарних (а в перспективі — космічних) параметрів та індикаторів загальної економічної еволюції. Гносеологічна, епістемологічна достовірність мегапарадигми є достатньо високою внаслідок найбільшої об'єктивності процесів та економічних явищ, що аналізуються на даному рівні.

Економічна метапарадигма характеризується вищим рівнем структурованості, диференційованості. Її спільність базується, з одного боку, на кількісних критеріях, тобто на охопленні великих сукупностей держав та їхніх економік, з іншого — на якісних показниках, що відображають близькість, спорідненість економік насамперед із погляду рівнів їхнього господарського, соціального, техніко-технологічного розвитку. Кожна з трьох метапарадигм (синергізм, транзитивізм, дивелопменталізм) зазнає доволі жорсткого впливу загальноцивілізаційних принципів і вимог економічного розвитку, а також внутрішньосистемних факторів та суперечностей.

Синергійна модель економіки найбільшою мірою наближається до загальноцивілізаційної парадигми і водночас є найбільш сприйнятливою до цивілізаційних флуктуацій. Її дискурсивність у концентрованому вигляді відображається в сучасній "Економікс". Дискурс транзитивної економіки формується симбіотично. З одного боку, в ньому зберігаються залишки традиційного марксизму, з іншого — зароджуються елементи синергійної (ринкової) економіки з суттєвою абсорбцією цивілізаційних рис та ознак. Спираючись на інтелектуальний, освітній потенціал та інші порівняльні й конкурентні переваги, транзитивні економіки у процесі глобальної трансформації можуть посісти гідне місце в загальносвітовому поділі праці XXI ст.

Традиційна (дивелопменталістська) економіка найбільш віддалена від цивілізаційної субстанції, що значно ускладнює їхню парадигмальну сумісність. Якісні та кількісні параметри цих двох рівнів можуть різнитися на кілька порядків. Тому й вихід цієї групи держав на цивілізаційну траєкторію розвитку є найбільш складним і важко здійснюваним.

Сучасний економічний дискурс, очевидно, дедалі більшою мірою спиратиметься на філософію постмодерну, що дасть змогу віднайти новий синтез протилежних поглядів. Назагал же основна суть сучасного економічного дискурсу та його історична спадковість полягають у закріпленні головного принципу господарської еволюції — *всебічної економії сил природи і сил людини*.



Учення про дискурс становить основу теоретичного аналізу світової економіки, відображаючи, з одного боку, багаторівневу глобальну господарську реальність, а з іншого — спосіб мислення, неповторний характер епохи, ментальний простір дослідника. Розгортання сучасного економічного дискурсу відбувається за такою схемою: загальноцивілізаційна субстанційна основа — економічні моделі різного ступеня зрілості (ядро чи центр світової економіки, перехідні та периферійні економічні системи) — національно-державні господарські одиниці. Субстанційні підвалини глобальної економіки пов'язані з цивілізаційним поступом, що спирається на домінуючий вид виробництва, провідний тип власності, характер суспільної праці.

Головними системотворчими чинниками сучасної світової економічної системи є науково-технологічна революція, інтернаціоналізація та глобалізація господарської діяльності, ринкові та фінансові інструменти. Ринкова парадигма на даному історичному етапі відіграє провідну роль як у визначенні змісту глобальної економічної системи, так і у формуванні вектора її подальшої еволюції. Економічний дискурс являє собою складну багаторівневу ієрархічну структуру, монізм та гомогенність якої забезпечуються такими економічними константами, як праця, виробництво, вартість (цінність). Водночас його плюралізм, науковий поліформізм визначаються функціонуванням різноякісних за своєю економічною зрілістю підсистем (синергізм, транзитивізм, дивелопменталізм).

## Основні визначення

Економічний дискурс	Синергізм
Онтогенез	Транзитивізм
Філогенез	Дивелопменталізм
Євроцентристська парадигма	Економічна модель
Аграрна цивілізація	Шокова терапія
Індустріальна цивілізація	Градуалізм
Постіндустріальна (ноосферно-космічна) цивілізація	Людський капітал
Цивілізаційна економічна субстанція	Неокласицизм (економічний лібералізм, монетаризм)
Ното оесопотісизм	Кейнсіанство (неокейнсіанство)
Інтернаціоналізація та глобалізація господарської діяльності	Інституціоналізм
	Ієрархічна структура

## Запитання та завдання

Дайте визначення економічного дискурсу. Назвіть головні ознаки глобального економічного дискурсу.

Розкрийте субстанційну основу сучасного економічного знання.

Зробіть порівняльну характеристику дискурсів синергізму, транзитивізму та дивергенталізму.

Опишіть основні рівні економічного дискурсу?

Проаналізуйте моделі розвитку, що застосовуються в економічно розвинутих країнах та країнах, що розвиваються.

Окресліть чинники, що визначають тип цивілізаційного розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА

- Баскакова М.* Японская экономическая модель // МЭ и МО. 2004. № 1.
- Веклер В. А.* Герменевтика: Принципы и процесс толкования Библии. Schaumburg, 1995.
- Економіка знань: виклики глобалізації та Україна // За ред. А. С. Гальчинського, С. В. Львовичкіна, В. П. Семиноженка. Київ, 2004.
- Льченко О. М.* Дискурс як структура і процес та дослідження етикету англійського наукового дискурсу // Наука і сучасність. Київ, 2000. Вип. 2, ч. І.
- Козловски П.* Общество и государство: неизбежный дуализм / Пер. с нем. Москва, 1998.
- Колодко Г. В.* От шока к терапии: Политическая экономия постсоциалистических преобразований / Пер. с польск. Москва, 2000.
- Луков В. А.* О дискурсе, “дискурсе” и методологических проблемах исследования социального развития // Дискурс. Москва, 2000. Вып. 1: Социологическая студия.
- Малярюв О.* Эволюция индийской экономической мысли // Общество и экономика. 2004. № 1.
- Мировая экономика: Экономика зарубежных стран / Под ред. В. П. Колесова, М. Н. Осьмовой. Москва, 2001.
- Ойкен В.* Основы национальной экономики / Пер. с нем. Москва, 1996.
- Реале Д., Антисери Д.* Западная философия от истоков до наших дней / Пер. с итал. СПб., 1997. Т. 4.
- Туган-Барановский М. М.* Очерки из новейшей истории политической экономики и социализма. СПб., 1905.
- Фуко М.* Археология знания / Пер. с франц. Киев, 1996.
- After Communism: A Multidisciplinary Approach to Radical Social Change. Warsaw, 1995.

Historische Diskursanalyse — eine Zwischenetappen auf dem schwierigen Weg zu einem integrierten Forschungsaussatz // Archiv für Sozialgeschichte. Bonn, 2004. Band 44.

Knowledge, Innovation and Economy. Wroclaw, 1994.

*Murakami Y.* An Anticlassical Political-Economic Analysis: A Vision for the Next Century. Stanford, 1996.

*Nuscheler F.* Reiche Welt und arme Welt: Die neue Weltpolitik. Baden-Baden, 1995.

*Philips S. D.* Policy Studies in Canada: The State of the Art. Toronto, 1996.

Transition Report 2003. Integration and Regional Cooperation. London, 2003.

World Economic Outlook. April, 2004. Advancing Structural Reforms. Washington, 2004.

*Zagorski Z.* Transformacja, integracja a regionalisacja // Sociologia XVIII. Structura społeczna slaska — wroku zmian transformacyjnych. Wroclaw, 1995.

*Zelinsky-Wibbelt C.* Discourse and the Continuity of Reference. Berlin; New York, 2000.

## 2. СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА НА ПОЧАТКУ III ТИСЯЧОЛІТТЯ

### Формування економічної єдності світу

Положення про матеріальну єдність світу є загальноприйнятим. Воно впливає з єдності та вічності матерії як об'єктивної реальності. Матерія є тією першоосновою, субстанцією, яка об'єднує усе сутнє. Матеріальна єдність поширюється на Всесвіт у цілому, Галактику, планету Земля. Фізична цілісність світу проявляється в існуванні єдиної теорії поля внаслідок сильних, слабких і електромагнітних взаємодій. Про економічну єдність можна говорити лише у планетарному масштабі, її передумови формувалися упродовж тисячоліть, і тільки нині вимальовуються обриси цього синтезу.

Генеza економічної єдності світу охоплює три великі періоди, що відповідають трьом епохам у розвитку людських цивілізацій: *аграрній, індустріальній та постіндустріальній (ноосферно-космічній)*. На нинішньому етапі формується економічний базис *єдиної світової цивілізації*. Матеріальні підвалини цього всесвітньоісторичного процесу створюються у сфері виробництва, в умовах і формах економічного життя людства.

Головною детермінантою зближення економічних форм життя народів і держав є новітні ресурси і комунікації, що зумовлюють організаційно-господарські способи функціонування економік різних країн. Глибинною основою тут виступають зміни у власності на засоби виробництва і глобалізація економічних процесів. У наш час відбуваються всебічна соціалізація власності, з одного боку, і з іншого — її дематеріалізація на базі інформатизації, інтелектуалізації виробництва. І соціалізація, і дематеріалізація, хоч і різною мірою, охоплюють усі країни світу. Маємо також поступове структурне зближення національних господарств і за найважливішими загальноекономічними пропорціями, адаптуються їхні галузеві та міжгалузеві структури. Триває зближення структури зайнятого населення, його професійно-освітнього складу тощо. Водночас залишається доволі виразним поділ країн світу на центр та периферію.

Процес усебічного зближення у сферах виробництва, науково-технологічної діяльності та послуг зумовлений посиленням дії загальноцивілізаційних законів і закономірностей, що охоплюють також сфери політики, ідеології, культури. Глобальний синтез, який поширюється на всю планету, веде до утворення світової економічної спільноти, цілісної господарської міжнародної структури. Серед чинників, що формують економічну єдність світу, треба також зазначити інтернаціоналізацію виробництва та обігу, міжнародну господарську інтеграцію, науково-технологічну революцію, необхідність спільного розв'язання глобальних проблем людства тощо.

## Поглиблення інтернаціоналізації господарства

Інтернаціоналізація господарського життя почалася за епохи великого машинного виробництва. Вона означає не що інше, як поступовий вихід виробництва за межі окремої країни та формування його міжнаціональних форм у межах світового господарства.

Можна виділити три головні етапи розвитку інтернаціоналізації господарського життя. На *першому етапі* (приблизно кінець XVIII — кінець XIX ст.) інтернаціоналізація виробництва ґрунтувалася переважно на взаємодії національних господарств завдяки *простій кооперації*. Основним каналом взаємного «обміну речовин» були найпростіші форми міжнародних економічних зв'язків, насамперед зовнішня торгівля. Інтернаціоналізація виробництва та обігу стала однією з найголовніших передумов формування світового господарства. Між цими двома процесами існує діалектичний взаємозв'язок.

На *другому етапі* (кінець XIX — середина XX ст.) інтернаціоналізація виробництва переходить в іншу стадію, що пов'язана з розвитком *складної кооперації*. Характерною ознакою складної кооперації є те, що вона ґрунтується на міжнародному поділі праці, який стає визначальним чинником поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та формування світового господарства. У цей час розвиваються всі його основні форми: загальний, частковий та одиничний поділ праці.

На *третьому (нинішньому) етапі*, що розпочався від середини XX ст., інтернаціоналізація виробництва набуває *комплексного характеру*, тобто охоплює усі підсистеми господарства. Таким чином вона поширюється практично на всі країни світу, всі галузі виробничої та невиробничої сфер. Саме завдяки інтернаціоналізації здійснюються головні умови збалансованого економічного розвитку: реалізація в матеріаль-

но-речовій і вартісній формах усіх частин валового національного продукту, підвищення якості людського розвитку тощо. Вузькість внутрішніх ринків, нестача ресурсів сировини, палива, засобів виробництва компенсуються широкою участю країн у світогосподарських процесах на основі розширення і поглиблення інтернаціоналізації виробництва та обігу. Інтернаціоналізація об'єднує структурні елементи й суб'єкти світового господарства в одне ціле. Тому вона є одним із системотворчих чинників світового господарства. З поглибленням процесу інтернаціоналізації виробництва посилюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність.

Існують різні показники, що визначають якісні та кількісні аспекти інтернаціоналізації господарського життя. Це, зокрема, рівень міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, обсяги міжнародної інвестиційної діяльності, обороту фінансового капіталу, спільної підприємницької діяльності, міграція робочої сили тощо.

## Технологічний поступ та розвиток міжнародних виробничих систем

Матеріальні фактори, різноманітні ресурси є інтегративною, субстанційною основою єдності світового господарства. Взаємодія матеріально-речового та живого чинників виробництва на всіх етапах всесвітньої історії формувала різні види історичних спільностей людей. Характер і зміст цих спільностей визначаються рівнем розвитку виробництва. В умовах панування примітивних засобів виробництва поставали переважно *локальні ринки*. З розвитком транспорту і піднесенням рівня продуктивних сил поступово формуються *регіональні (континентальні) ринки*, торгівля починає набувати світового характеру. Ці процеси пов'язані з великими географічними відкриттями, з науковою революцією, поштовх яким дала епоха Відродження.

Становлення світового ринку і навіть світового господарства не зняло проблеми соціально-економічної та матеріально-речової гетерогенності світу. Протягом усього ХХ ст. відбувався складний процес кристалізації економічної єдності планети на основі матеріальних джерел господарського розвитку, стрімкого нарощування електронних комунікацій, культурної експансії, зростання відкритості та взаємозалежності країн в умовах ринкової парадигми.

Зближення якісних характеристик матеріально-речового і живого чинників сучасного виробництва відбувається насамперед у результаті науково-технологічної революції, яка має всесвітній характер. Розвиваючись під визначальним впливом НТР, фактори виробництва відпо-

відно також набувають інтернаціонального, світового характеру. Вони втрачають «національну самобутність» і замкненість, стають універсальними. Це однаковою мірою стосується і засобів виробництва, і робочої сили.

Науково-технологічна революція вносить кардинальні зміни в систему сучасного виробництва. Найголовніші процеси пов'язані з широкою *інтелектуалізацією* виробництва, його *дематеріалізацією*, *мініатюризацією*. Інтелектуалізація означає, що на даному етапі суттєво зростають вимоги до живого чинника виробництва — робочої сили, її професійно-кваліфікаційного рівня. Витрати на наукову, інженерну працю сягають нині 2/3 загальних витрат на виробництво товарів.

Дематеріалізація виробництва, його комп'ютеризація та інформатизація пов'язані зі зміною моделі економічного розвитку, з переходом від екстенсивного до інтенсивного типу господарського зростання. Економіка «полегшується», зменшуються питомі витрати сировини, матеріалів, енергії, інших ресурсів на виготовлення одиниці продукції, тобто поліпшуються показники її трудо-, фондо-, енерго-, матеріалоемності.

Сучасне обличчя міжнародних виробничих систем, їхня організація не в останню чергу визначаються такими процесами, як *електронізація*, *роботизація*, *комп'ютеризація* виробництва, впровадження *біотехнології*. Електронізація виробництва дає змогу вилучити із безпосереднього його процесу робочу силу, веде до часткової або повної автоматизації технологічних процесів. Виникають можливості для створення банків даних про основні тенденції розвитку світової торгівлі, фінансів, руху цін на найважливіші товари тощо. З допомогою ЕОМ устанавлюються тісні кореспондентські міжбанківські зв'язки, відбувається обмін даними про курси акцій на головних фондових біржах і про ціни товарів на товарних біржах світу. В цій же системі можна дістати інформацію про стан світових грошових ринків, курсів валют, ціни на золото тощо.

Всебічне застосування комп'ютерної техніки, мікропроцесорів, біотехнології, лазерної техніки, порошкової металургії, мембранної та нанотехнології, виробів із кераміки, матеріалів із заданими властивостями, елементів космічного виробництва — все це свідчить про початок нової ери суспільно-економічного розвитку — *ноосферно-космічної світової цивілізації*.

Новий тип факторів виробництва, що формуються як всесвітні, називають *біотехнотронними*. Саме вони становлять ядро економічної єдності світу, складають майбутню структуру світового господарства. Домінуючою основою ноосферного типу виробництва стане творчо-інтелектуальна діяльність людини, перенесення акценту з використання переважно м'язової енергії до широкого залучення інтелекту, психічної енергії. Якщо у ХХ ст. розвиток відбувався під знаком «звільнення» енергії атомного ядра, то у ХХІ-му визначальним стане «звільнення» психічної енергії людини, своєрідна психологічна революція. Пріоритет отримує розумова праця — вчених, інженерів, економістів,

банківських службовців, управлінців, юристів, а також зайнятих у невиробничій сфері. Значно зростає роль міжнародного менеджменту, всієї системи організації та управління світогосподарськими процесами через регіональні та міжнародні організації. Подальше об'єднання світового господарства об'єктивно потребує посилення міжнародних важелів регулювання світогосподарських зв'язків.

## Головні елементи глобальної економіки

Глобалізація економічного розвитку впливає із глибокої взаємозалежності складових світового господарства, з його єдності й цілісності, що посилюються в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва та обігу, інтенсифікації інтеграційних процесів. Відбувається суперечливий процес глобального синтезу, який втягує у свій вир практично всі країни світу.

Цей розвиток не є односпрямованим, лінійним, який передбачає створення єдиної монолітної міжнародної економічної системи. Поряд із глобальною інтеграцією проявляються дезінтеграційні тенденції, і не лише у світовому масштабі, а й у межах окремих країн. Яскравим прикладом тут може бути колишній СРСР. Конкретна практика, що виходила з певного примату політики, ідеології над економікою, призвела до серйозних перекосів в економічному розвитку і країни в цілому, й окремих республік та регіонів.

Однак домінуючою все ж залишається тенденція до всесвітньої економічної інтеграції, а значить і до глобалізації господарського розвитку і окремих країн, і світової економіки в цілому. Глобалізація економічного зростання означає не що інше, як установлення безпосереднього зв'язку національних економік і світового господарства, їхній глибокий взаємовплив. У наш час жодну господарську акцію практично неможливо здійснити у відриві від світогосподарських процесів. Тут даються взнаки, по-перше, масштаби сучасного виробництва, по-друге, піднесення ролі міжнародного поділу та кооперації праці в розвитку національних економік.

Глобальний характер сучасних економічних процесів полягає передусім у тому, що господарські системи сягають планетарних обширів. Досить виразно проявляється тенденція до зростання ролі зовнішніх, інтернаціональних чинників у процесі економічного розвитку. Все це зумовлено насамперед обсягами сучасного виробництва, особливостями технологічної революції, загостренням проблеми ринків, зовнішнім фінансуванням розвитку, різкими розбіжностями між окремими країнами в забезпеченості природними та іншими ресурсами.



В кінцевому підсумку досягнення економічного оптимуму передбачає найширше використання максимального господарського простору — регіонального, континентального, планетарного і навіть космічного. Процес формування елементів глобальної економіки розвивається одночасно в декількох напрямках. Перший з них пов'язаний зі збутом товарів і послуг на внутрішньому ринку в умовах, з одного боку, значного зростання масштабів виробництва, з іншого — відносного насичення потреб усередині країни саме на товари і послуги національного виробництва. На цій основі виникає постійна необхідність пошуку зовнішніх ринків для реалізації валового продукту у вартісній та натурально-речовій формах.

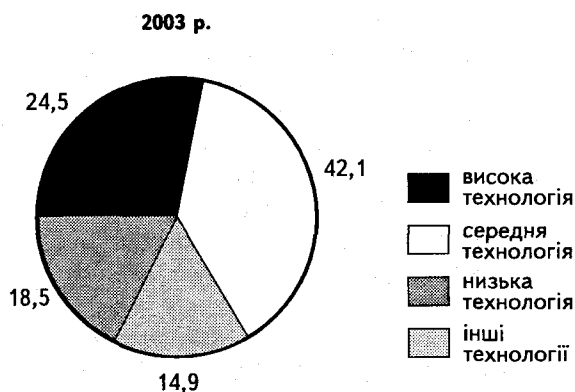
Другий напрям має дещо протилежну спрямованість. Він передбачає широкий вихід на світовий ринок через відсутність у національному господарстві всієї гами засобів і предметів праці, які б забезпечували безперервність і розширення процесу виробництва. Мова йде про широку закупівлю на світовому ринку машин і устаткування, нових технологій, сировини, матеріалів, електроенергії, нафти, газу тощо. Розширення цього каналу міжнародного економічного спілкування детермінується, з одного боку, неможливістю та економічною недоцільністю виробництва в межах окремих країн усієї номенклатури, скажімо, продукції машинобудування. Економічно вигідніше розвивати міжнародну спеціалізацію та взаємний обмін продукцією. З іншого боку, запаси природних ресурсів розміщені по країнах і регіонах украй нерівномірно, що потребує їх певного «перерозподілу» з допомогою світової торгівлі. Наприклад, на країни — експортери нафти (ОПЕК) припадає 37 % загальносвітового видобутку нафти, а споживають вони лише 15 %; відповідні ж показники для промислово розвинутих держав становлять 15 і 56 %.

Отож глобальна економіка охоплює такі основні елементи:

- міжнародну науково-технологічну сферу;
- систему міжнародного виробництва;
- світовий ринок і міжнародну торгівлю;
- міжнародну валютно-фінансову систему.

Міжнародні науково-технічні відносини найбільш концентровано виявляються у формуванні світового ринку технологій, ноу-гау, патентів і ліцензій, інжинірингових та інформаційних послуг. Відповідно до визначальних тенденцій світового економічного розвитку в сучасних умовах різко посилюється значення науково-технічних компонентів господарського зростання як факторів динамізації та якісного вдосконалення виробництва. Так, обсяг наукової діяльності подвоюється приблизно кожні 10—15 років, а кількість наукових співробітників, за даними ЮНЕСКО, за останні 50 років зростала майже вчетверо швидше, ніж загальна чисельність населення, подвоюючись у розвинутих країнах кожні 7—10 років. Подвоєння кількості заявок на наукові відкриття та винаходи відбувається в середньому кожні 2,5—3 роки.

Згідно з прогнозами у XXI ст. науково-дослідною роботою займатимуться близько 20 % працездатного населення. На цій основі посилюватимуться процеси інтелектуалізації виробництва і праці, зростатиме ефективність використання всіх ресурсів. Провідні позиції в міжнародному технологічному обміні міцно утримують США, частка яких у продажі ліцензій становить майже 2/3 світового обсягу. Слідом ідуть Японія, Велика Британія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург і Швеція. Останнім часом значну активність у цій сфері виявляють також Австралія, Нова Зеландія, Бразилія, Ірландія, Мексика, Фінляндія та інші країни.



Товарна структура міжнародної торгівлі країн ОЕСР за рівнем технологічної інтенсивності (%)

Рис. 2.1

Джерело: OECD Factbook 2006. Economic Enviromental and Social Statistics. Paris, 2006. P. 245--247

Ліцензійна торгівля охоплює переважно електротехнічну й електронну промисловість, загальне машино-, приладобудування, автомобільну, авіаракетну промисловість, хімію і нафтохімію, біотехнологію, ресурсозберігальні технології. Порівняно новим напрямом диверсифікації міжнародної ліцензійної торгівлі є галузі обчислювальної техніки та засоби автоматизації, у тому числі комплексно автоматизовані виробництва з використанням єдиних транспортних систем та систем управління на базі ЕОМ.

Особливості сучасного етапу розвитку науково-технологічної сфери про-

являються, зокрема, у змінах структури міжнародної торгівлі.

В останні роки питома вага товарів, виготовлених за високими технологіями, зростає у міжнародній торгівлі вдвічі, за середніми технологіями — майже в 1,5 раза за одночасного скорочення первинних продуктів і товарів із низькими технологіями. Усе це сприяє піднесенню загального рівня світового технологічного розвитку, розширює можливості використання технологічних ресурсів менш розвинутими країнами. Широка міжнародна кооперація в галузі науки і техніки, обмін технологіями, патентами і ліцензіями формують постійно діючу міжнародну науково-технологічну систему.

Сфера міжнародного виробництва як елемент глобальної економіки викристалізується нині на основі взаємодії трьох найголовніших про-

цесів: міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, спільної інвестиційної діяльності й спільного підприємництва. Найвиразніше тут проявляється роль транснаціональних корпорацій, спільних підприємств, вільних економічних (експортних) зон тощо. Відносини у сфері міжнародного виробництва визначають зміст, динаміку і структуру господарської взаємодії в інших підсистемах світової економіки.

У процесі посилення глобалізації господарського життя органічно поєднуються національні та інтернаціональні форми виробництва. На цій основі розвивається міжнародне (багатонаціональне) виробництво в результаті взаємодії в єдиному виробничому процесі різних за своїм походженням ресурсів і факторів. Найяскравіше це проявляється в діяльності транснаціональних корпорацій, спільних підприємств, при реалізації міжнародних інвестиційних проектів, у межах вільних економічних зон тощо. У цілому на вказані форми міжнародного виробництва нині припадає від 30 до 50 % матеріального, фінансового й технологічного обороту світової економіки. У 2004 р. у світі налічувалося понад 70 тис. ТНК і 690 тис. їхніх філій, загальний обсяг продажів яких становив приблизно 19 трлн дол., тоді як обсяг світового експорту дорівнював 9,15 трлн.

Значного поширення у навчальній і науковій літературі набула еkleктична парадигма міжнародного виробництва Дж. Даннінга. Він, зокрема, виділяє *п'ять основних типів міжнародного виробництва* залежно від детермінуючих факторів:

- виробництва, що ґрунтуються на ресурсовій базі та спільному використанні капіталів, технологій, додаткових активів, природних ресурсів, інфраструктури, ринків;
- виробництва ринкової основи, які також спільно володіють капіталами, технологіями, інформацією. Крім того, використовуються сучасний менеджмент і організаційний досвід, здійснюються реконструкція і модернізація, вводяться в дію інші потужності, отримується ефект економії в результаті стрімкого розширення масштабів виробництва, реалізуються переваги від зниження матеріальних і трудових витрат, від стимулювальних заходів урядової політики;
- виробництва, що ґрунтуються на раціональній спеціалізації продуктів або технологічних процесів. Вони поєднують характерні риси та особливості перших двох типів міжнародного виробництва, а також мають широкий доступ до ринків, економію на масштабах і географічній диверсифікації. Досягається економія і від спеціалізації та концентрації виробництва, зниження трудовитрат, реалізуються переваги від розміщення підприємств у приймальних країнах;
- виробництва, пов'язані з торгівлею та розподілом продукту. Джерела економії — скорочення затрат на виробництво, доступ до місцевих ринків, близькість замовників, обслуговування після продажу;

- змішані виробництва, що складаються з різних комбінацій названих чотирьох типів. Окрім того, вони використовують переваги ринку та портфельних інвестицій.

Синтез різних типів міжнародного виробництва дає можливість реалізувати три головні групи переваг: *власності, розміщення виробництва і інтерналізації*. Додаткові переваги пов'язані зі *спільним використанням активів* та із *транзакційними діями*.

Переваги власності та нематеріальних активів виражаються у виробничих інноваціях, виробничому менеджменті, організаційних і маркетингових системах, інноваційних потужностях (некодіфікованих знаннях), людському капіталі, фінансах, ноу-гау та ін. Переваги спільного управління на базі об'єднаної власності полягають в економії на масштабах та в результаті спеціалізації, виняткового або пільгового доступу до джерел робочої сили, природних ресурсів, фінансової інформації, ринків продукції, дешевих ресурсів материнської компанії. Постають більш сприятливі можливості для отримання достовірних даних про міжнародні ринки, в тому числі грошові та фінансові, що зменшує ризик від валютних коливань.

Переваги інтерналізації пов'язані насамперед із подоланням негативних чинників, що впливають з так званої відмови, чи неспроможності, ринку (market failure). Йдеться про скорочення витрат на дослідження й торгівлю, запровадження власності, пов'язаних із зміною кон'юнктури та можливою ціновою дискримінацією на ринку. Сюди ж належать використання гарантій якості проміжного і кінцевого продуктів, економія від взаємозалежної діяльності, компенсація від ринкових транзакцій, уникнення негативних дій уряду (квоти, тарифи, ціновий контроль, податки). Нарешті, фірма контролює пропозицію та обсяги витрат, охоплюючи технологію, ринки збуту, в тому числі конкуренцію, може замовляти перехресне субсидування, впроваджувати трансферні ціни, конкурентну чи антиконкурентну стратегію, цілком отримувати інтернальний ефект доти, доки, за Р. Коузом, «внутрішньо-фірмові витрати менші, ніж витрати ринкових транзакцій».

Переваги розміщення виробництва можуть реалізовуватися або у країні походження багатонаціональних корпорацій, або у приймальних країнах, у тому числі шляхом створення дочірніх компаній тощо. Тут виникають додаткові можливості ефективного просторового розподілу природних, техніко-економічних, інтелектуальних ресурсів, а саме грошей, енергії, матеріалів, компонентів, напівфабрикатів з метою зниження затрат і цін. Цьому ж слугують міжнародні транспортні й комунікаційні витрати, стимули інвестиційної діяльності. Долаються штучні бар'єри в торгівлі, створюється необхідна інфраструктура, розв'язуються комерційні, правові, освітні, транспортні та комунікаційні проблеми. Навіть мовні, етнокультурні, митні й інші розбіжності використовуються з вигодою для підприємства. Досягається економія внаслідок централізації наукових і маркетингових досліджень.

Робляться поправки на економічну систему й політику уряду, на інституційні основи розподілу ресурсів.

Усього на транснаціональні корпорації, де найповніше проявляється міжнародний характер виробництва, припадає понад 20 % світової продукції, близько 30 % світового промислового виробництва і 1/5 внутрішньофірмової торгівлі.

Важливим різновидом інтернаціонального виробництва є *міжнародна інвестиційна діяльність*. Розрізняють дві основні форми міжнародних інвестицій — *портфельні* та *прямі іноземні інвестиції (ПІІ)*.

*Портфельні інвестиції* — це виключно фінансові активи у вигляді облігацій та акцій, які деномінуються в національну валюту. Переважного розвитку така форма міжнародного підприємництва набула ще до Першої світової війни. Головним інвестором виступала Велика Британія, яка була зацікавлена в отриманні у такий спосіб додаткових природних ресурсів із менш розвинутих держав і колоній. Купуючи акції та облігації, інвестор претендував тільки на чистий дохід фірми. Портфельні, або фінансові, інвестиції здійснювалися насамперед із допомогою банків чи інвестиційних фондів. Після Першої світової війни портфельні інвестиції занепали й відновилися лише в 1960-х роках.

Початок третього тисячоліття характеризується активізацією міжнародних портфельних інвестицій, що пов'язано з диверсифікацією та лібералізацією світового фінансового ринку, вдосконаленням його інституціональної та інформаційної інфраструктури. Потoki міжнародних портфельних інвестицій циркулюють переважно між розвинутими країнами. В останні роки сферою інвестування стали об'єкти на «ринках, що виникають» (emerging markets), до яких належать і постсоціалістичні країни. Динаміка портфельних інвестицій збігається з аналогічними процесами у сфері ПІІ. В 1990 р. ввезення портфельних інвестицій становило 189,1 млрд дол., а в 2000 р. спостерігалось збільшення до 1560,5 млрд дол. Найбільшими «чистими» споживачами портфельних інвестицій останніх років є Бразилія, Китай, Росія, Чілі, Південна Африка.

Значно більше поширені в наш час *прямі інвестиції*, які є реальними капіталовкладеннями в підприємства, землю, торгівлю, фінанси. Вони також здійснюються з допомогою експортних інвестиційних товарів чи передання технологій, досвіду управління, коли інвестор зберігає контроль над інвестованим капіталом. Прямі інвестиції використовуються, як правило, при створенні нових фірм (спільних підприємств) або ж для встановлення контролю над певною фірмою шляхом закупівлі контрольного пакета акцій. У міжнародній практиці прямі інвестиції широко застосовуються транснаціональними корпораціями у виробництві готових промислових виробів, видобутку сировини, розширенні сфери послуг. Вони є важливим каналом міжнародного переміщення приватного капіталу.

У 2005 р. світове вивезення прямих інвестицій сягнуло 779 млрд дол., що дещо менше, ніж у попередньому році. Простежується тенденція зміни напрямків інвестиційних потоків на користь країн, що розвиваються.

Загальний обсяг прямих інвестицій, залучених цими країнами, у 2004 р. зріс на 40 % (до 233 млрд дол.), тоді як їхні потоки у розвинуті країни звужилися на 14 %. Частка країн, що розвиваються, у глобальних потоках прямих інвестицій склала 36 %, тобто сягнула рекордного з 1997 року рівня. Серед найбільших імпортерів прямих інвестицій — США, Велика Британія та Китай.

Важлива роль у формуванні й диверсифікації міжнародного виробництва належить *спільним підприємствам* (joint ventures) та *вільним економічним зонам*. Спільні підприємства створюються в таких формах: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства, холдинги тощо. Вони характеризуються трьома визначальними ознаками: спільним майном, спільним управлінням і спільним розподілом прибутку. Сфера діяльності спільних підприємств охоплює передвиробничу стадію (науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи, інформаційні послуги), процес виробництва товарів, збут і обслуговування після продажу, співробітництво в галузі фінансів, страхової справи, транспорту, туризму та ін. Різке зростання кількості спільних підприємств спостерігається останнім часом у країнах Східної Європи, нових незалежних державах, що виникли на території колишнього СРСР, у Китаї. Зокрема, в Польщі діє понад 6 тис. спільних підприємств, у Румунії — 14,5 тис., в Угорщині — 13,5 тис., у Китаї — майже 40 тис. До того ж 30—40 % транснаціональних корпорацій також здійснюють свою діяльність у вигляді спільних підприємств.

Винятково сприятливі умови для розвитку міжнародного виробництва створюються у вільних економічних зонах. Розрізняють *безмитні зони*, або зони вільної торгівлі, *експортні промислові зони*, *парки технологічного розвитку*, *зони страхових і банківських послуг* (of shore), *імпортно-промислові зони*. За різними оцінками, у світовій економіці існує майже 3 тис. вільних економічних зон, які обслуговують понад 10 % світового товарообігу.

У розвинутих країнах поширені переважно вільні митні й транзитні зони й порти, технополіси і технопарки. У практиці країн, що розвиваються, більшість вільних зон спрямовано на експортне виробництво. Для країн із перехідною економікою характерне використання різних видів комбінованих (комплексних) зон.

Найбільші масштаби у розбудові вільних економічних зон спостерігаються у Бразилії та Китаї. Створена в Амазонії вільна економічна зона «Манаус» займає майже чверть території Бразилії (3,6 млн км<sup>2</sup>). Вона стала потужним полюсом зростання бразильської економіки. Загальний обсяг інвестицій у цю зону починаючи від 1967 р. становив близько 20 млрд дол., а щорічний продаж продукції сягає 7 млрд дол. У Китаї статус вільних економічних зон отримали чотири великі території та 14 приморських міст. Загальна сума іноземних інвестицій становить тут понад 100 млрд дол. Через вільні економічні зони реалізується 2/3 зовнішньоторговельного обороту Китаю.

Функціональною сферою світової економіки, в якій відзеркалюється рух різних ресурсів, що переміщуються між країнами, регіонами, фірмами та юридичними особами, є міжнародний обіг, світова торгівля. Про її зростаюче значення в сучасному світовому економічному розвитку свідчать дані таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

## Середньорічні темпи зростання експорту та ВВП у 1990–2000 рр. (%)

	Експорт	ВВП
Світ у цілому	6,0	2,3
Розвинуті країни, в тому числі	5,3	2,4
Західна Європа	5,4	2,1
США	6,7	3,5
Японія	2,6	1,4
Країни, що розвиваються	7,6	4,9
Перехідні економіки	6,6	-2,5

Джерело: Trade and Development Report. 2004. U. N. New York; Geneva, 2004. P. 45

Наведені в таблиці дані свідчать, що як у світовому масштабі, так і в регіональному розрізі темпи зростання світового експорту значно випереджали темпи зростання світового ВВП, причому в розвинутих країнах більш як у два рази. З урахуванням того, що розвинуті країни забезпечують більшу частину світового експорту, вони ж справляють вирішальний вплив на загальносвітові показники. Парадоксальною видається картина участі перехідних економік у світовому експорті, де за умов господарської рецесії у 90-ті роки спостерігалися доволі високі темпи зростання експорту. Це була чи не єдина економічна сфера, що адекватно реагувала на світову економічну кон'юнктуру.

Загальний обсяг світового експорту товарів і послуг становив у 2005 р. 12 трлн 684 млрд дол.

Невпинно підвищується питома вага товарного експорту у світовому ВВП. Ця усталена тенденція наочно ілюструє зростаючу роль глобальних чинників економічного розвитку, посилення відкритості національних господарств (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

## Частка експорту товарів у світовому ВВП (%)

1870 р.	1913 р.	1929 р.	1950 р.	1973 р.	2000 р.
4,6	7,9	9,0	5,5	10,5	19,0

Джерело: Maddison A. The World Economy. Paris, 2006. P. 362; Trade and Development Report. 2004. P. 82

Найважливіші тенденції в розвитку міжнародної торгівлі спричинені вирішальним впливом на його динаміку і структуру сучасної науково-технологічної революції, радикальних змін, що відбуваються в системі «наука — техніка — виробництво». Різко загострюється конкуренція на світових ринках товарів і послуг, посилюються регіоналізація міжнародної торгівлі та відповідна сегментація єдиного світового ринку; зростає інтерналізація торгівлі, тобто відносно відокремлюється міжфірмовий товарообмін з метою економії на ринкових транзакціях; дедалі виразніше виявляються процеси натуралізації товарообміну (бартер), що загрожує відкинути ці відносини на рівень простої форми обміну.

2004-й рік позначився позитивними зрушеннями у торговельному плані. Загальний обсяг міжнародної торгівлі зріс на 9 %. Аналітики із СОТ пов'язують це з загальними тенденціями зростання світової економіки (зокрема, світового валового продукту — 4 %). Обсяг світового експорту досяг 9,153 трлн дол., світового імпорту — 9,495 трлн дол. Серед головних експортерів — Німеччина (10 %), США (8,9 %), Китай (6,5 %), Японія (6,2 %), Франція (4,9 %). Серед головних імпортерів — США (16,1 %), Німеччина (7,6 %), Китай (5,9 %), Франція (4,9 %), Велика Британія (4,9 %).

Світовий товарний експорт розміщується по країнах та регіонах світу досить нерівномірно. Так, у 2004 р. на розвинуті країни його припало близько 67 %. Відповідно до регіональної структури експорту на Європу припало 45,25 % світового експорту, на Азію — 26,8 %, на Північну Америку — 14,86 %, на Латинську Америку — 3,1 %, на Африку — 2,6 %.

Істотні зрушення відбулись у структурі світового товарного експорту. Головна й довготривала тенденція полягає в тому, що в загальному товарообігу збільшується частка готових промислових виробів при відповідному зменшенні питомої ваги сировинних товарів.

Важливою функціональною складовою економічної структури світу є *міжнародна валютно-фінансова система*. В умовах суттєвого розширення ринкових відносин за рахунок держав Центральної, Південно-Східної Європи та колишнього СРСР роль цієї сфери незмірно посилюється. Збільшуються масштаби та обсяги міжнародних фінансово-кредитних операцій, зростає кількість суб'єктів валютно-фінансових відносин, постають нові міжнародні та регіональні валютно-кредитні організації. Річний обсяг міжнародних фінансових операцій у 10—15 разів перевищує масштаби світової торгівлі, тобто сягає приблизно 150 трлн дол.

Найбільш характерними ознаками міжнародної валютно-фінансової системи є наявність «плаваючих» валютних курсів, що функціонують на основі Ямайських угод 1976 р.; диверсифікація ліквідних засобів унаслідок впровадження в міжнародний обіг спеціальних прав запозичення (СПЗ) і регіональної валюти (євро); підвищення ролі та значення в міжнародних розрахунках валют провідних індустріальних



держав (США, Японії); функціонування розгалуженої системи міжнародних фінансових центрів, що забезпечують переміщення фінансових ресурсів у світовому масштабі; створення світової телекомунікаційної мережі (СВІФТ), що об'єднує міжнародну валютно-фінансову систему у органічну цілісність, надає їй відчутних глобальних рис.

Світові гроші — головна ланка міжнародної валютної системи. Вони є логічним продовженням внутрішніх грошей, вищою формою їх функціонального застосування. Міжнародну валютну систему складають два основні грошові блоки: *резервні національні валюти* й *наднаціональні валюти*. Основна функція міжнародної валютної системи — ефективне опосередкування платежів за експорт та імпорт між окремими країнами, створення сприятливих умов для розвитку міжнародної системи виробництва і поділу праці.

Характер функціонування міжнародної валютно-кредитної системи та ступінь її усталеності залежать від відповідності цієї системи та відносин, що у ній складаються, реальним потребам світового господарства, розстановці сил і співвідношенню інтересів головних економічних суб'єктів світу. У зв'язку з цим міжнародна валютно-кредитна система має відповідати таким основним вимогам:

- забезпечувати міжнародний обмін достатнім обсягом платіжно-розрахункових і кредитних засобів, що користуються довірою учасників валютно-кредитних відносин;
- мати певний запас міцності для сталого функціонування в умовах структурних перманентних перебудов у різних частинах світового господарства, що відбуваються хворобливо і часто дезорганізують зовнішньоекономічний товарообіг протягом певного періоду (СНД, колишня СФРЮ та ін.);
- бути достатньо еластичною для того, щоб гнучко пристосовуватися до внутрішніх та зовнішніх чинників функціонування міжнародних економічних відносин;
- сприяти збалансованості, гармонізації економічних інтересів суб'єктів світогосподарських зв'язків усіх структурних рівнів — починаючи від фірм (ТНК) і закінчуючи великими інтеграційними об'єднаннями на взірець ЄС. Поглиблення міжнародного поділу праці, глобалізація міждержавних господарських зв'язків зумовлюють необхідність лібералізації міжнародних валютно-кредитних відносин і поступової уніфікації національних валютно-кредитних систем.

У реальному житті процеси у сфері міжнародних валютно-кредитних відносин відбуваються стрибкоподібно, суперечливо, супроводжуються глибокими кризовими явищами національного, регіонального і світового масштабу, біфуркаціями системи міжнародних валютно-кредитних відносин у процесі її формування як цілісності.

На основі всебічного розвитку валютно-кредитних відносин замкнуті економічні системи (як це було ще донедавна у колишньому

СРСР) трансформуються у відкриті, що зумовлює їхнє взаємне зближення, інтегрування у глобальну економіку.

## Сутність світової економічної рівноваги

Економічна рівновага — одне із ключових понять, що розкриває закономірності макrorівня розвитку господарства і в національному, і у світовому масштабі. Концептуальні засади теорії економічної рівноваги були сформульовані в XIX — першій половині XX ст. у працях західних економістів А. Курно, Л. Вальраса, В. Джевонса, А. Маршалла. Сучасні інтерпретації здійснені теоретиками неокласичного синтезу — американцями Дж. Гіксом і П. Семюелсоном. Найдосконалішим є вчення про часткову і загальну економічну рівновагу, сформульоване Н. Кондратьєвим. Член Римського клубу Е. Пестель дав визначення глобальної економічної рівноваги, російський учений О. Богданов ще у 1920-х роках уживав терміни «гранична рівновага» та «рухлива рівновага». Ще з часів Л. Вальраса в науковий обіг запроваджено поняття конкурентної рівноваги, а вже у наші дні обгрунтовано норму рівноваги, статичну і динамічну рівновагу.

Суть економічної рівноваги полягає у дотриманні відповідності між матеріально-речовою і вартісною частинами суспільного продукту, між попитом і пропозицією на ринку (товарному, інвестиційному, фінансовому, ринку праці, послуг, технологій тощо). Економічна рівновага — це стан господарської системи, якого вона прагне, момент, поодинокий випадок її існування. Глобалізація сучасного економічного розвитку загострює проблеми збереження екологічної рівноваги у природі, рівноваги між найважливішими економічними регіонами світу: Північ — Південь, Схід — Захід тощо. Світова економічна рівновага — багатовимірна і багатофакторна система, що формується під впливом сукупності різноспрямованих сил і складається з низки елементів. Вона відчуває на собі дію природно-географічних сил і різноманітних факторів — соціально-політичних, економічних, національних, етнічних, історичних і т. д. Світова економічна рівновага має різні форми прояву: *матеріально-речову* і *вартісну*, *глобальну* й *регіональну*, *граничну*, *загальну* та *часткову*, *конкурентну* та ін.

*Матеріально-речова економічна рівновага* — продукт індустріальної цивілізації, її найвищого, сучасного етапу. Вона передбачає дотримання певних пропорцій у світовому масштабі між головними галузями сучасного виробництва: промисловістю і сільським господарством, видобувними та обробними галузями промислового виробництва, між різними видами транспорту, між сферою виробництва та інфраструктурою тощо. На постійні зміни, що відбуваються у сфері матеріально-

го виробництва, спроможний реагувати лише ринок, який своїми зворотними сигналами сприяє дотриманню динамічної матеріально-речової рівноваги світу. Водночас поступове і зростаюче вичерпання головних природних ресурсів індустріального розвитку надзвичайно ускладнює і загострює проблему матеріально-речової економічної рівноваги в наш час.

*Вартісна економічна рівновага* характеризується зовнішніми та внутрішніми аспектами. Її зовнішнім проявом виступає матеріально-речовий склад суспільного продукту чи світового товарообігу. Кореляційний зв'язок між вартісною і матеріально-речовою частинами будь-яких економічних структур забезпечується з допомогою цін, валютних курсів, фінансових інструментів. Внутрішня будова вартісної рівноваги ґрунтується на співвідношенні між головними ліквідними засобами: золотом, міжнародними валютними ресурсами, національними вільно конвертованими валютами.

І зовнішні, і внутрішні аспекти вартісної економічної рівноваги взаємодіють та відтворюються на світових грошовому, фінансовому, валютному, фондовому ринках. Кількісні та якісні параметри цих ринків є своєрідними індикаторами, що демонструють стан і головні тенденції розвитку вартісної економічної рівноваги світу. На сучасному етапі її характер визначають такі процеси, як демонетизація золота, зміцнення інституту СПЗ, регіональної валюти, а також національних валют розвинутих країн у розв'язанні світогосподарських проблем.

*Глобальна економічна рівновага* визначається як такий стан, коли кількість населення та обсяг капіталу залишаються незмінними, а між силами, що впливають на їхнє збільшення або зменшення, підтримується стійкий баланс. Е. Пестель називає такі основні умови глобальної рівноваги:

- обсяг капіталу і кількість населення залишаються незмінними; темпи народжуваності та смертності однакові, так само як і попит капітальних вкладень (інвестицій) та амортизації;
- усі початкові й кінцеві значення — народжуваності, смертності, інвестицій і амортизації капіталу — мінімальні;
- рівні, на яких стабілізуються капітал та кількість населення, і співвідношення між цими рівнями встановлює суспільство згідно зі своїми потребами.

Як бачимо, одна з перших спроб визначення глобальної економічної рівноваги стосується національного господарства, в якому держава відповідними економічними та іншими засобами здатна впливати на динаміку та структуру економічного розвитку. У світовому співтоваристві поки що не створено інституційних структур, які могли б регулювати світову економічну систему. Таким чином, на нинішньому етапі глобальна економічна рівновага світу формується, з одного боку, на основі взаємодії національних господарських комплексів, з іншого — з допомогою імпульсів, які надходять зі світового ринку.

*Регіональна економічна рівновага* найяскравіше проявляється в інтеграційних об'єднаннях. Наприклад, у Європейському Союзі проводиться єдина аграрна політика, реалізуються спільні науково-технічні програми, створено єдиний валютний союз тощо.

Надзвичайно важливим для міжнародних економічних відносин, усієї системи світогосподарських зв'язків є поняття *граничної рівноваги*. Як правило, це такий ступінь економічної рівноваги, який передуює кризовим явищам у світовому господарстві. Згідно із «законом найменших», за О. Богдановим, гранична рівновага комплексу (системи) визначається його найслабшою ланкою. Неминуча після досягнення граничної рівноваги криза являє собою не що інше, як перехід до нової рівноваги, з новими параметрами та компонентами. Такі якісні зміни парадигми світового господарства відбувалися після 1917 р. в результаті кардинальних зрушень в економіці Росії, після Другої світової війни та в 1950—60-х роках, коли зазнала краху світова колоніальна система. Нова економічна рівновага встановлювалася після світової кризи 1929—1933 рр., після енергетичної кризи 1970-х років, після кризи валютно-фінансової системи 1976 р., після розпаду СРСР у 1991 р.

У літературі здійснені численні спроби формалізувати, тобто математично виразити, економічну рівновагу. *Загальна економічна рівновага*, як правило, визначається для окремих країн. Але така модель може з певними застереженнями поширюватись і на світове господарство в цілому. Спрощене математичне вираження світової економічної рівноваги має такий вигляд:

$$Фкс = \Sigma Вс + \Sigma РЗ, \text{ де}$$

Фкс — фонд кінцевого споживання;

$\Sigma Вс$  — сумарне виробництво світу;

$\Sigma РЗ$  — сумарні економічні резерви і запаси.

Наведене рівняння відображає основну мегапропорцію світового господарства: співвідношення між виробництвом і споживанням. Із нього виводиться низка похідних рівнянь, що характеризують рух інвестиційних і трудових ресурсів, амортизаційні фонди та демографічні зрушення, *конкурентну рівновагу* тощо.

## Основні пропорції світової економіки

Пропорції світової економіки складають мільйони й мільярди економічних зв'язків, що здійснюються між її контрагентами за певний проміжок часу. Здебільшого пропорції виявляються на світовому ринку, в окремих сферах світового господарства, у сукупності міжнародних економічних відносин.

Основними пропорціями, які характеризують стан, закономірності й тенденції світового господарства, є *співвідношення між попитом і пропозицією на світовому ринку; між сумою цін товарів і послуг у світовій торгівлі та кількістю міжнародних ліквідних засобів, що опосередковують рух товарних потоків і послуг; між матеріально-речовою і вартісною частинами світового товарообігу; між міжнародним вантажообігом і потужністю транспортних засобів, що забезпечують ці перевезення*, та ін. В окремих сферах світового господарства формуються *міжгалузеві та внутрішньогалузеві* натуральні чи вартісні пропорції між видобувними й обробними галузями промисловості; між харчовою та легкою промисловістю і сільським господарством; між нафтохімічною і нафтодобувною промисловістю; між промисловістю з виробництва мінеральних добрив і сільським господарством тощо (рис. 2.2).

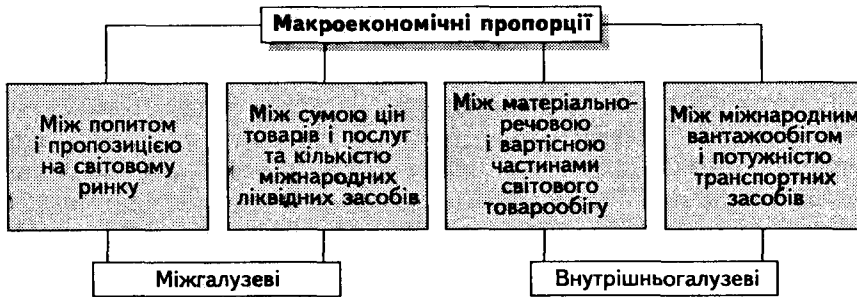


Рис. 2.2. Основні пропорції світової економіки

Нарешті, формуються міжнародні пропорції *в окремих підсистемах світогосподарських зв'язків*. Так, у науково-технічній сфері підтримується співвідношення між фундаментальними дослідженнями, прикладними розробками і дослідно-конструкторськими роботами, що знаходить свій прояв у співвідношенні форм міжнародної науково-технічної кооперації, патентово-ліцензійної торгівлі та науково-виробничого співробітництва. У валютно-фінансовій сфері складаються динамічні пропорції між різними валютами, що опосередковують операції на світовому ринку товарів і послуг, на міжнародному фінансовому ринку, ринку інвестицій тощо.

У цілому ж існує об'єктивна *пропорція між промисловим, торговим і позичковим капіталом*. В останні десятиліття намічається негативна тенденція відриву фінансового, позичкового капіталу від своєї першооснови — матеріально-речового змісту товарів, послуг і капіталів. Так, із щоденного обсягу валютних угод, що перевищує 1,2 трлн дол., лише 10 % дійсно опосередковують рух реальних товарів і капіталів. Щорічна

різниця між обсягами бруто і нетто міжбанківських операцій становила у 1980-х роках понад 800 млрд дол. Зростання фіктивного капіталу і спекулятивних дій у цій сфері міжнародного економічного життя значно утруднює дотримання рівноваги між найважливішими сферами світового господарства, про що свідчать спалахи світової фінансової кризи у Південно-Східній Азії (1997 р.), у Росії та Бразилії (1998 р.).

## Механізми регулювання світової економічної рівноваги

Світова економіка — надзвичайно складна система, що розвивається згідно з притаманними їй законами й закономірностями. Стихийний розвиток цих процесів в умовах посилення економічної єдності світу, формування цілісної міжнародної економічної системи може спричинити і вже спричиняє такі наслідки, які можуть обернутися серйозними катаклізмами. Пізнання основних тенденцій і суперечностей розвитку світового господарства дає можливість створення певного механізму регулювання цієї органічної системи. На рівні світового співтовариства немає організацій, що забезпечували б підтримку економічної рівноваги (*ex ante*), тобто збалансованого і пропорційного розвитку всіх елементів глобальної економіки, як це відбувається в національних господарствах. Світова економічна рівновага є продуктом взаємодії всіх країн, які входять до системи міжнародного поділу праці.

В останні десятиліття здійснені спроби регулювання економічної рівноваги, насамперед за допомогою спеціально створених міжнародних організацій. Вони охоплюють окремі найбільш уразливі підсистеми світового господарства: торгівлю, валютно-фінансові та кредитні відносини, промисловий розвиток, навколишнє природне середовище, регіональне економічне і науково-технічне співробітництво тощо.

Найповніше механізми колективного управління і регулювання міжнародних економічних відносин представлені в системі Організації Об'єднаних Націй. Ці питання ґрунтовно обговорюються на сесіях найвищого органа ООН — Генеральної Асамблеї, особливо на її спеціальних засіданнях, у Секретаріаті, в Економічній і Соціальній Раді (ЕКОСОП), у Другому комітеті з економічних і фінансових питань та ін. Ряд створених при ООН міжнародних організацій займаються вужчими проблемами міжнародного економічного спілкування, мають певну функціональну спрямованість. Серед них Конференція ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку (ЮНІДО), Міждержавний комітет ООН з науки і

техніки в цілях розвитку, Програма ООН із навколишнього природного середовища і т. д.

Значною подією міжнародного економічного життя стали рішення VI спеціальної і XXIX сесій Генеральної Асамблеї ООН (1974 р.), які прийняли Декларацію і Програму дій щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку (НМЕП) та Хартію економічних прав та обов'язків держав. Ще раніше, починаючи від 1961 р., в ООН почали розроблятися стратегічні програми економічного розвитку, розраховані на десятиліття.

Широкі повноваження з регулювання міжнародних економічних відносин має Економічна і Соціальна рада ООН. Численні комітети, комісії, що охоплюють усе розмаїття економічного та соціального життя планети, покликані реалізувати положення Статуту Ради, у п'ятому пункті якого прямо говориться про необхідність забезпечення рівноваги світової економічної системи.

Початок третього тисячоліття характеризується посиленням економічної єдності світу, генеза якої охоплює три епохи у розвиткові людських цивілізацій: аграрну, індустріальну та постіндустріальну (ноосферно-космічну). Головними детермінантами зближення економічних форм життя народів і держав є науково-технологічний прогрес, новітні ресурси комунікації, трансформація відносин власності, транснаціоналізація та глобалізація господарських процесів. Глобальна економіка охоплює такі основні елементи, як міжнародна науково-технологічна сфера, система міжнародного виробництва, світовий ринок і міжнародна торгівля, міжнародні валютно-фінансові відносини.

Наріжним каменем функціонування міжнародної господарської системи є світова економічна рівновага, суть якої полягає у дотриманні відповідності між матеріально-речовою і вартісною частинами світового продукту, між глобальним попитом і пропозицією на ринках товарів і послуг, технологій, робочої сили, фінансів тощо. Світова економічна рівновага проявляється у вигляді макроекономічних пропозицій глобального, регіонального та національного вимірів. Світовим співтовариством напрацьовані механізми регулювання глобальної економічної рівноваги, зокрема таких її сфер, як міжнародна торгівля, валютно-фінансові й кредитні відносини, промисловий розвиток, навколишнє природне середовище та ін. Ці питання знаходять своє відображення в діяльності ООН, її спеціалізованих установ та Секретаріату, створених під егідою ООН міжнародних економічних та фінансових організацій.

## Основні визначення

Економічна єдність світу	Ноу-гау
Проста кооперація	Міжнародний поділ праці
Складна кооперація	Еклектична парадигма Дж. Даннінга
Інтелектуалізація виробництва	Транснаціональна корпорація (ТНК)
Біотехнотронні фактори виробництва	Прямі та портфельні інвестиції
Міжнародна спеціалізація та кооперування виробництва	Вільні економічні зони
Спільна інвестиційна діяльність	Трансакції
Спільне підприємство	Світові гроші
	Світова економічна рівновага

---

## Запитання та завдання

Які фактори зумовлюють формування економічної єдності світу?

Проаналізуйте головні етапи інтернаціоналізації господарського життя.

Розкрийте зв'язок між технологічним розвитком і формуванням міжнародних виробничих систем.

З яких елементів складається глобальна економіка?

Дайте визначення світової економічної рівноваги та її структури.

Назвіть основні пропорції світової економіки.

Як здійснюється регулювання світової економічної рівноваги?

## ЛІТЕРАТУРА

*Гелд Д., МакГрю Е., Голдсатт Д., Перратон Дж.* Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура / Пер. з англ. Київ, 2003.

*Девис П.* Суперсила / Пер. с англ. Москва, 1989.

*Кастельс М.* Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / Пер. с англ. Москва, 2000.

*Козловский В. В., Золотухина Э. А.* Мировая экономика: социально-ориентированный подход. Минск, 2005.

*Коуз Р.* Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Москва, 1991.

*Майер Дж. М., Раух Д. Е., Філіпенко А.* Основні проблеми економіки розвитку. Київ, 2003.



*Почекіна В. В., Люля И. Е.* Интеграция в мировой экономике и национальные интересы. Минск, 2004.

*Рогач О. І.* Міжнародні інвестиції. Київ, 2005.

Світова економіка / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. Київ, 2000.

Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. Київ, 2002.

*Філіпенко А. С.* Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посібник. Київ, 2006.

*Хокінг С.* От большого взрыва до черных дыр: Краткая история времени / Пер. с англ. Москва, 1990.

OECD Factbook 2006. Economic Enviromental and Social Statistics. Paris, 2006.

*Dunning J. H.* The Theory of International Production // The International Trade Journal. 1988. № 1.

WTO Annual Report 2005: WTO Trade Statistics. Geneva, 2005.

UNCTAD, World Investment Report 2006. New York; Geneva, 2006.

World Economic and Social Survey 2005: Financing for Development. New York, 2005.

### 3. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

#### Сутність та головні етапи економічної глобалізації

Економічний, соціально-політичний, культурний розвиток останньої чверті XX — початку XXI ст. відбувається під зростаючим впливом глобалізації. Її економічна складова пов'язана насамперед із джерелами, факторами, формами господарського поступу. Йдеться про інвестиції, технології, робочу силу, інтелектуальні й фінансові ресурси, менеджмент і маркетинг тощо. Формами прояву глобалізації є:

- зростання міжнародної торгівлі та інвестицій, лібералізація та дерегуляція руху капіталу;
- небачена досі диверсифікація світових фінансових ринків і ринків технологій;
- відчутне зростання ролі ТНК у світових господарських процесах;
- загострення глобальної конкуренції;
- поява систем глобального, стратегічного менеджменту;
- підвищення ролі інформаційних і комунікаційних технологій в економічному розвитку.

Розглянемо *принципові ознаки глобалізації* як суспільно-економічного процесу. Узагальнюючи наявні визначення цього поняття, яке набуло найбільшого поширення у 1990-ті роки, слід наголосити, що глобалізація у своїй розвинутій, зрілій формі є продуктом епохи постмодерну — переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування засад ноосферно-космічної цивілізації. Її суть полягає в посиленні системної цілісності світового господарства на основі ринкової парадигми та поглиблення планетарних інтеграційних процесів\*. Звідси випливають якісні та кількісні ознаки,

\* Р. Самуелсон визначає економічну глобалізацію як «всесвітню конвергенцію між пропозицією і попитом, а Дж. Сорос характеризує глобальну економіку як «гігантську циркуляторну систему». До останнього визначення тяжіє і М. Кастельс, уживаючи термін «глобальна мережа» (Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. Москва, 2000. С. 194; Economic Globalization: Stability or Conflict? // Strategic Assessment 1999. Priorities for a Turbulent World. Washington, 1999. P. 20.) Російські автори Г. Анилионис і Н. Зотова під глобалізацією розуміють «лише умовне і часткове наростання спільності» світового господарства. (Анилионис Г. П., Зотова Н. А. Глобальный мир единый и разделенный: Эволюция теорий глобализации. Москва, 2005. С. 233).

показники і критерії, що характеризують розгортання економічної глобалізації. Найголовніші з них:

- зростання взаємозалежності економік різних країн;
- посилення цілісності та єдності світового господарства на базі прогресуючої відкритості національних ринків;
- поглиблення міжнародного поділу та кооперації праці.

Існує три групи індикаторів, які відображають різноманітні аспекти глобалізаційного процесу в економічній сфері. Це *головні, додаткові та експериментальні*\*. Як важливий статистичний механізм, індикатори дають змогу відстежувати кількісні та якісні складові економічної глобалізації, визначати її рівень і масштаби.

*Головні індикатори* мають найбільше поширення; вони стосуються усіх країн світового співтовариства і використовуються в національній статистиці як пріоритетні. Найповніше дані індикатори імплементовані у статистику країн ОЕСР. *Додаткові індикатори* спрямовані на отримання ширшої інформації, яка теоретично є бажаною, але практичне її отримання зіштовхується з труднощами (наприклад, показники зарубіжної діяльності багатонаціональних корпорацій). До *експериментальних індикаторів* належать показники, що відображають важливі сторони процесу економічної глобалізації, але не мають належного теоретичного та практичного обґрунтування як нові явища господарської діяльності.

Серед головних виділяють *шість груп індикаторів*, що демонструють найважливіші риси економічної глобалізації.

- *По-перше*, прями іноземні інвестиції (ПІІ), розраховані щодо частки фінансових потоків ПІІ у ВВП; щодо питомої ваги доходів від ПІІ у ВВП; щодо позиції ПІІ як відсотка від ВВП.
- *По-друге*, доходи інвестора та приймальної країни в економічному секторі. На основі порівняльного аналізу визначаються частка прямих інвестицій країни-партнера в загальному обсязі залучених ПІІ та позиція ПІІ як відсотка від їх загального фонду. Аналогічні показники розраховуються і щодо економічного сектора.
- *По-третє*, дохід від вивезених та ввезених інвестицій як частка доходу в загальних ПІІ економічного сектора чи країни-інвестора в цілому (дохід від ПІІ як відсоток від позиції ПІІ). Крім того, в даній сукупності індикаторів розглядається економічна діяльність міжнародного підприємництва, яка передбачає визначення питомої ваги зарубіжних філій у створенні доданої вартості, у загальному випуску продукції та у формуванні валового фіксованого капіталу. Обчислюється частка співробітників зарубіжних філій у структурі зайнятих та в сукупному фонді оплати праці. Усі попередні показники стосуються та-

\* Measuring Globalisation // OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. Paris, 2005. P. 20–23.

кож материнських компаній та країн, що здійснюють багатонаціональне підприємництво. Окрема позиція стосується міжнародного поширення технологій.

■ *По-четверте*, рівень інтернаціоналізації досліджень і розробок транснаціональних фірм у досліджуваній країні включно з питомою вагою витрат на дослідження і розробки та кількості дослідників у зарубіжних філіях; витрат на дослідження і розробки у промисловості, що фінансуються з-за кордону; з питомою вагою доданої вартості, обсягу випуску продукції та зайнятих у зарубіжних філіях в контексті діяльності, пов'язаної переважно з дослідженнями і розробками; нарешті, з питомою вагою материнських компаній у дослідженнях і розробках та в кількості дослідників.

■ *По-п'яте*, рівень інтернаціоналізації та поширення технологій у певній країні в цілому та в індустріальному секторі окремо, включаючи вартість технологій та виручку від їх продажу як відсоток від ВВП, а також дані показники у співвідношенні з затратами на дослідження і розробки.

■ *По-шосте*, рівень інтернаціоналізації торгівлі високотехнологічними товарами в розрізі країни та її промислового сектора. Особлива увага звертається на питому вагу високотехнологічного промислового експорту зарубіжних філій у загальному випуску високотехнологічної продукції, а також на частку високотехнологічного експорту й імпорту зарубіжних філій і материнських компаній в загальному (сукупному) високотехнологічному експорті та імпорті.

Перелічені індикатори дають можливість розкрити найсуттєвіші економічні аспекти глобалізаційного процесу, його різноманітні виміри. Поглиблений аналіз здійснюється з допомогою додаткових та експериментальних індикаторів, які застосовуються щодо окремих сфер і напрямів економічної глобалізації.

Проте слід зауважити, що економічна глобалізація розвивається суперечливо, нерівномірно, її вплив на розвиток окремих країн і регіонів набуває як позитивної, так і негативної спрямованості. Результати глобалізації більшою мірою використовують розвинуті країни, тоді як країни, що розвиваються, особливо найбільш розвинуті, часто-густо потерпають від її наслідків. Окремі нації та держави частково поступаються своїми функціями суб'єктів міжнародних відносин і міжнародного права зовнішньому контролю, який здійснюється наднаціональними органами. Формування так званого *єдиного глобального села* (global village) мало б сприяти більшій прозорості господарських трансакцій, але поки що відбувається зворотний процес. Особливо відчутно це проявилось під час світової фінансової кризи 1997—1998 рр.

За рахунок упровадження новітніх інформаційних технологій, систем електронного зв'язку зростають світові комунікативні мережі, що призводить до діяльності багатьох із них поза державним контролем.

Науково-технічні досягнення зумовлюють скорочення витрат на міждержавні та міжфірмові господарські контакти. Так, якщо в 1930 р. вартість трихвилинної телефонної розмови між Нью-Йорком та Лондоном становила 300 дол. (у дол. 1996 р.), то нині — лише один долар.

Помітно збільшується кількість країн і народів, що долучаються до процесу глобалізації. Особливим динамізмом характеризувалися до останнього часу нові індустріальні країни Азії та окремі держави Латинської Америки. Розвивається тенденція до формування глобальної цивілізації зі спільними уподобаннями, цінностями й суспільною свідомістю. Зароджуються основи міжнародного громадянського суспільства, визріває плюралізм у середовищі глобальних еліт, вестернізується світовий культурний простір. Проте спостерігається і протистояння цьому процесові, особливо з боку країн ісламу.

На авансцену світового економічного життя виходять нові актори, які поряд із традиційними стають нині головними законодавцями мод у світогосподарських процесах.

Сьогодні виділяють вісім нових головних суб'єктів, що вирішально впливають на світогосподарські процеси:

- *міжнародні організації:*
  - Міжнародний валютний фонд (МВФ),
  - Світовий банк,
  - Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД),
  - Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО),
  - Міжнародна організація праці (МОП),
  - Світова організація торгівлі (СОТ);
- *країни «Великої вісімки»;*
- *регіональні економічні й фінансові установи;*
- *багатонаціональні корпорації;*
- *інституційні інвестори* (пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії);
- *неурядові організації;*
- *великі міста;*
- *окремі видатні особистості* (науковці, лауреати Нобелівської премії, університетські професори, відомі фінансисти, підприємці та ін.).

Підкреслюючи значення великих міст, слід зауважити, що, наприклад, в одному лише Токіо виробляється товарів і надається послуг удвічі більше, ніж в усій Бразилії.

Економіка глобалізується внаслідок виникнення нових форм конкуренції, коли зростаюча кількість учасників світогосподарських зв'язків не має певної державної належності.

Отже, глобалізація стає постійно діючим фактором внутрішнього й міжнародного економічного життя.

*Існує два головні підходи до періодизації економічної глобалізації*

Згідно з *першим підходом*, глобалізація розпочалася ще до періоду Великих географічних відкриттів як *в'ялоплинна глобалізація*, коли економічні зв'язки між державами мали спорадичний, дискретний характер, залишаючись у рамках окремих локальних ареалів і територій. Від епохи Великих географічних відкриттів до середини XIX ст. вона перейшла у стадію *повільно прогресуючої глобалізації*, під час якої формувався світовий ринок, розвивався міжнародний поділ праці, вимальовувався профіль спеціалізації окремих країн і регіонів. Наступний етап (середина XIX ст. — 80-ті роки XX ст.) названий *біструктурною глобалізацією*, що було пов'язано з економічним переділом світу, розпадом світового господарства на протилежні системи та їхнім протистоянням. Нарешті, *послідовна, чи органічна, глобалізація* розвивається в умовах єдиного ринкового світового господарства як об'єктивний процес і найважливіша ознака постіндустріальної цивілізації\*.

Другий підхід наголошує на тому, що глобалізація притаманна лише економічному розвитку кінця XX ст., тобто пов'язує її генезу з останньою чвертю століття.

## Особливості сучасної економічної глобалізації

Розгортання процесу глобалізації справляє суперечливий вплив на національні економіки та на перебіг сучасного світового господарського розвитку в цілому. З одного боку, глобалізація небачено розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різних ресурсів, їхньої глибшої та всебічнішої участі в системі міжнародного поділу праці. З іншого боку, глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими та інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низькими й середніми дохода-

\* Розглядаючи історичні форми глобалізації, англійські автори виділяють архаїчну, протоголобалізацію, модерну та постколоніальну глобалізацію. *Архаїчна* розвивалась у доіндустріальний період, коли існували спорадичні зв'язки спочатку між племенами, а потім між країнами і регіонами; *протоголобалізація* охоплює період від 1600 до 1800 р. і характеризується розвитком мануфактурного виробництва, науковою, промисловою і фінансовою революціями, зародженням світового ринку; *модерна* глобалізація (1800—1950 рр.) мала два головні виміри: піднесення національних держав та стрімке розширення індустріалізації, внаслідок якої сформувався глобальний поділ праці; нарешті, головні риси *постколоніальної* глобалізації полягають у формуванні нової архітектури відносин між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, у виникненні регіональних інтеграційних об'єднань, зростанні ролі транснаціональних корпорацій, у трансформації ролі держави в економічному і політичному житті суспільства (Globalization in World History. London, 2002. P. 3—8).

ми. «Мільйони продовжують маргінальне існування у світовій економіці, мільйонам досвід глобалізації не створює жодних можливостей, стимулюючи сили руйнації та знищення», — зазначав Генеральний секретар ООН К. Аннан.

Таким чином, попри незаперечні переваги глобалізації, слід урахувати її неоднозначність, різноспрямованість впливу на різні групи країн і галузі сучасного виробництва. У процесі структурних глобальних трансформацій, що поступово поширюються на світовий економічний простір, перевагу отримують галузі обробної промисловості та сфери послуг, у які здійснюється значне переливання капіталу та кваліфікованої робочої сили. Інші ж галузі (наприклад вугільна промисловість) відчувають гострий дефіцит факторів виробництва, посилюється їхній депресивний стан. Іще одним наслідком структурних глобальних змін стає процес *деіндустріалізації*, який розпочався ще в 1970-х роках унаслідок світової енергетичної кризи («голландська хвороба»). Сьогодні позитивними проявами деіндустріалізації можна вважати розвиток сервісної економіки, ноосферизацію виробництва, вдосконалення космічних технологій, поступовий перехід до неоекономіки, постеконімічних форм суспільства.

Негативний аспект деіндустріалізації полягає в загрозі повернення до застарілих структур господарства в низці країн, що розвиваються, та в перехідних економіках унаслідок їхньої неконкурентоспроможності та слабкості ресурсової бази. Головне завдання країн із ринками, що виникають (*emerging market economies*), полягає в мінімізації вразливості від зовнішніх шоків та від зміни позицій іноземних інвесторів, що регулюють великі потоки так званих «летючих капіталів». Найбільша загроза від глобалізації насувається на велику кількість країн, що розвиваються, бо саме вони відчувають гостру нестачу людського капіталу, інституцій, господарської інфраструктури, економічних рішень, необхідних для реалізації наявних можливостей.

Промислово розвинуті країни отримують найвідчутніші дивіденди від глобалізації. Шляхом торгівлі, інвестицій, доступу до зовнішніх джерел ресурсів глобалізація полегшує заміну малокваліфікованої робочої сили за рахунок тих чи інших країн. Питома вага такої робочої сили в загальних витратах зростає завдяки скороченню торгових витрат, страхування зарплати й доходів. Тим самим у цих країнах зростає податкова база та водночас зростає попит на соціальні гарантії при падінні можливостей їх забезпечення. Конкретніше вплив глобалізації на індустріально розвинуті країни світу виражається таким чином:

- *по-перше*, змінюються підходи в розробці й здійсненні торговельної, промислової та конкурентної політики;
- *по-друге*, зростання внутрішньофірмових трансакцій ускладнює реалізацію економічної та податкової політики;

- *по-третє*, уряди стикаються з труднощами електронного управління транзакціями, оскільки зростаючий глобальний ринок неналежним чином пов'язаний із географічною територією;
- *по-четверте*, урядам стає важче домогтися загального соціального добробуту, позаяк мобільність капіталу зменшує ефективність трудово-го законодавства та стандартів праці.

Важливим аспектом аналізу процесу глобалізації є розгляд її як багаторівневої ієрархічної системи.

*Глобалізація на світовому рівні* означає зростаючу економічну взаємозалежність країн і регіонів, переплетення їхніх господарських комплексів та економічних систем.

*Глобалізація на рівні окремої країни* характеризується такими показниками: відкритість економіки; частка зовнішньоторговельного обороту чи експорту у ВВП; обсяг зарубіжних інвестиційних потоків, міжнародних платежів та ін.

*Галузевий зріз глобалізації* виразно ілюструється, по-перше, співвідношенням обсягів зустрічної внутрішньогалузевої торгівлі та світового виробництва відповідної галузі, по-друге, — коефіцієнтом спеціалізації галузі, розрахованим як співвідношення національних і міжнародних експортних квот галузі.

*Глобалізація на рівні компанії* залежить від того, наскільки компанія диверсифікувала свої надходження та розмістила активи в різних країнах із метою збільшення експорту товарів і послуг та використання місцевих переваг, зокрема, ширшого доступу до природних ресурсів і відносно дешевої робочої сили. Ступінь глобалізації компанії не в останню чергу залежить від таких показників, як розміщення на іноземних ринках надходжень від продажу та головних активів, внутрішньофірмова торгівля та відповідні технологічні трансфери, використання аутсорсингу та ін.

Загальною передумовою розвитку глобалізації на рівні окремих компаній є використання сучасних інформаційних і комунікаційних технологій, що дають можливість активізувати обмін ідеями та інформацією між різними країнами, розширювати знання споживачів про іноземні товари, істотно зменшувати вартість послуг. За даними, які наводить Б. Гейтс, вартість опрацювання авіаквитків турагентом із комп'ютерною системою бронювання становить 8 дол., а з допомогою Інтернету — 1 дол. Банківські витрати на одну транзакцію з використанням телефонного зв'язку становлять 0,25 дол.; Інтернет-технології скорочують ці витрати до 0,01 дол. Кабельні системи в Європі та Азії дають можливість фірмам у багатьох країнах одночасно формувати регіональний, а іноді й глобальний попит.

Глобальні комунікаційні мережі сприяють координуванню виробництва та спільних цілей у світовому масштабі таким чином, що компанії, розташовані в різних частинах світу, виробляють один і той самий кінцевий продукт. Скорочення митних бар'єрів для інвестицій і



торгівлі переважною більшістю урядів прискорює відкриття нових ринків для міжнародних фірм, які не лише здійснюють експорт, а й створюють виробничі потужності для місцевих виробників. Проглядається також тенденція до уніфікації та соціалізації глобальної спільноти.

## Матеріальні форми економічної глобалізації

**Р**озгортання процесу глобалізації відбувається у певних формах. Вони здебільшого дістають своє матеріальне втілення у:

- збільшенні обсягів та диверсифікації структури міжнародної торгівлі;
- міжнародних прямих і портфельних інвестиціях, котрі дедалі ширше використовуються як важливий механізм національного економічного розвитку;
- міграції робочої сили в межах усього поля світового господарства;
- зростаючому значенні знань, технологій, менеджменту, маркетингу, які продукуються в більш розвинутих країнах, а використовуються в економічних системах, що поступово конвергуються у світогосподарські процеси, тощо\*.

Середній обсяг світового експорту товарів і послуг упродовж 1981—1990 рр. становив 2683 млрд дол., наступного десятиліття — 5736 млрд, а на початку XXI ст. він склав понад 9 трлн дол., тобто зріс майже в 3,5 раза.

Таблиця 3.1

**Світовий експорт товарів і комерційних послуг**

Екс-портні позиції	Обсяг, млрд дол.	Середньорічні темпи зростання, %						
		2003 р.	1990—2000 рр.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Товари	7274	6,5	5,0	12,5	-4,0	4,0	16,0	7,5
Послуги	1763	6,5	2,5	6,0	-1,5	6,0	12,0	5,3

*Джерела:* WTO Trade and Development Report. New York; Geneva, 2004. P. 4,45; World Economic Outlook 2006. Washington, 2006. P. 218–219

\* Латиноамериканський економіст Е. Анінат зазначає, що «глобалізація характеризується зростанням транскордонних торговельних потоків, потоків капіталу та інформації, а також підвищенням мобільності фізичних осіб» (Анінат Э. Решение задач, поставленных глобализацией // Финансы и развитие. 2002. Март. С. 8).

Зростає відкритість економік переважної більшості країн світу, що сприяє їхній активній участі в процесах глобалізації. Так, частка товарного експорту у світовому ВВП має усталену тенденцію до збільшення: 7,9 % у 1913 р., 9 % у 1929 р., 10,5% у 1973 р. та 19 % у 2000 р. У країнах із високим доходом — членах ОЕСР — частка експорту товарів і послуг (% до ВВП) сягає 70 %; у країнах із середнім доходом близько третини ВВП реалізується на зовнішніх ринках.

Високу зовнішньоторговельну квоту, порівнянну з розвинутими країнами, має й Україна, що спонукає до необхідності врахування в економічній політиці суперечливого впливу глобалізації як на господарський розвиток, так і на національну безпеку держави.

Протягом 1995—2003 рр. середньорічні темпи зростання світового ВВП становили 3,6 %, світового товарного експорту — 6 %, у тому числі готових виробів — 6,5 %, сільськогосподарської продукції — 4,5 %, продукції видобувних галузей промисловості — 4 %.

Провідні позиції у світовому експорті посідають індустріально розвинуті країни, на які припадає близько 2/3 глобального експорту. Питома вага країн, що розвиваються, становить понад 30 %. Країни Південно-Східної Європи і СНД дають усього трохи більше 3 % світового експорту.

Важливою ознакою розвитку міжнародної торгівлі, що діє всупереч процесові глобалізації, є *регіоналізація*, коли торговельні потоки спрямовуються в країни, об'єднані торгово-економічними угодами різного характеру. Нині найбільшим регіональним угрупованням є Азійсько-Тихоокеанське економічне співтовариство (АПЕК), частка якого у міжнародній торгівлі становить майже 50 %; на другому місці Європейський Союз (25 країн-членів) із часткою світової торгівлі 37,3 %; третю сходинку посідає Північноамериканське регіональне об'єднання НАФТА, на яке припадає 19,5 % світового торговельного обороту. Південноазійське регіональне угруповання держав АСЕАН має 6,4 %, а латиноамериканське МЕРКОСУР — 1,4 % міжнародної торгівлі. Існують проєкти створення загальноамериканської зони вільної торгівлі, яка об'єднуватиме 34 країни Північної, Центральної та Південної Америки.

Одним із найяскравіших проявів глобалізації є вибухоподібне зростання світового фінансового ринку, кількості та обсягів фінансових трансакцій, що здійснюються між різними суб'єктами світогосподарських зв'язків. Якщо в 1978 р. щоденний обсяг операцій із купівлі-продажу іноземних валют становив 15 млрд дол., у 1992 р. — 880 млрд, то в 1995 р. цей показник зріс до 1,3 трлн дол. За деякими оцінками щоденний обсяг фінансових трансакцій нині сягає 2 трлн дол. Зарубіжні операції американських, німецьких та японських інвесторів із цінними паперами зросли від близько 10 % щодо ВВП у 1980 р. відповідно до 135, 170 та 80 % у 1993 р. Головними суб'єктами міжнародного фінансового ринку є пенсійні та взаємні фонди, страхові компанії і трасти,

транснаціональні банки. Зовнішні активи промислово розвинутих країн збільшилися від 2,3 трлн дол. у 1980 р. до 9,7 трлн у 1990 р. та 36,04 трлн дол. у 2003 р.

У 2004 р. основними країнами — експортерами капіталу були США — 229,294 млрд дол. (31,39 % від 730, 257 млрд дол., тобто від загальносвітового обсягу експорту капіталу), Велика Британія — 65,391 млрд дол. (8,95 %), Люксембург — 59,008 млрд дол. (8,08 %), Іспанія — 54,246 млрд дол. (7,42 %), Франція — 47,802 млрд дол. (6,54 %), Канада — 47,453 млрд дол. (6,49 %), Гонконг — 39,753 млрд дол. (5,44 %) та Японія — 30,951 млрд дол. (4,23 %). До головних імпортерів належать США — 95,859 млрд дол. (14,78 % від 648,146 млрд дол., тобто від загальносвітового обсягу імпорту капіталу), Велика Британія — 78,399 млрд дол. (12,09 %), Китай — 60,630 млрд дол. (9,35 %), Люксембург — 57,000 млрд дол. (8,79 %), Австралія — 42,594 млрд дол. (6,57 %), Бельгія — 34,366 млрд дол. (5,30 %), Гонконг — 34,035 млрд дол. (5,25 %) та Франція — 24,318 млрд дол. (3,75 %)\*.

Поштовхом для такого бурхливого розвитку міжнародних фінансових потоків стала суттєва лібералізація валютних ринків, валютного регулювання. Уже наприкінці 1940-х — на початку 50-х років виник ринок євродоларів на базі доларових авуарів колишнього СРСР, що розмішувалися, зокрема, у Московському народному банку в Лондоні, а тому не підлягали правилам валютного регулювання згідно із законодавствами США та Великої Британії. Надалі зміст поняття «євродоларовий ринок» розширився й нині охоплює будь-які операції з національною валютою за межами країни. Проте в умовах Бреттон-Вудської системи фіксованих обмінних курсів (від 1944 р.) валютний контроль залишався доволі жорстким аж до початку 70-х років. Розпад названої системи та перехід до плаваючих курсів на основі Ямайських угод (1976 р.) означали поступове усунення розвинутими країнами системи контролю за рухом капіталу.

Наприкінці 1980-х — на початку 90-х років країни, що розвиваються, також почали відкривати свої національні ринки.

Події останнього часу (європейська валютна криза 1992—1993 рр., мексиканська фінансова криза 1994 р., загострення фінансових проблем у Південно-Східній Азії в 1997 р., у Росії та Бразилії в 1998 р., в Аргентині 2001 року) з новою силою привернули увагу до міжнародних фінансових проблем. З одного боку, спостерігаються гетерогенність, фрагментарність, мозаїчність світового фінансового ринку, з іншого — небачено зросли його масштаби. Ці два процеси посилюють турбулентність міжнародних фінансових потоків, формують сприятливий клімат для спекулятивних маніпуляцій, хвилеподібних припливів капіталів в окремі країни та їх різких відпливів, що призводить до гострих кризових явищ у тих чи інших державах і навіть регіонах, як це трапилось у Південно-

\* UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. New York; Geneva, 2005. P. 305—307.

Східній Азії. Такий перебіг подій спонукає до пошуку механізмів і важелів, які унеможливили б виникнення процесів, що не лише гальмують світовий економічний розвиток, а й відкидають окремі країни далеко назад від досягнутого ними господарського рівня.

У зв'язку з цим пропонується запровадити *п'ять ключових елементів*, що стануть передумовою зміцнення національних фінансових систем і формування нової архітектури міжнародної валютно-фінансової системи:

- транспарентність, тобто прозорість економічної політики та валютно-фінансових відносин;
- зміцнення банківської та фінансової систем;
- залучення приватного сектора;
- лібералізація ринків;
- модернізація міжнародного фінансового ринку.

Прозорість економічних дій передбачає надання країнами — членами МВФ та іншими учасниками міжнародного фінансового ринку повнішої інформації про економічний розвиток та основні засади економічної політики і стратегії, особливо з огляду на розширене коло фінансових індикаторів, що вводяться згідно зі спеціальною системою поширення даних МВФ. Вони мають бути доступні як для державних, так і для приватних учасників фінансового ринку.

Зміцнення фінансової та банківської систем передбачає створення певних меж регулювання й нагляду, їхню адаптацію та сумісність зі світовими стандартами обліку, аудиту, страхування, безпеки платіжних систем і банківського нагляду. Зростання міжнародних фінансових потоків потребує введення до системи стандартів також інформації про регуляторні інституції, особливо у провідних фінансових центрах світу. Організації, які займаються фінансовим регулюванням, мають, у свою чергу, відстежувати і перевіряти фінансову інформацію, яка може нести загрозу, та досліджувати позабалансові позиції, відсутність повної інформації про які у стандартній звітності ускладнює всебічний аналіз уразливих країн і контрагентів та унеможливорює адекватну оцінку сукупного потенціалу балансу тієї чи іншої країни або контрагента.

Участь приватного сектора у запобіганні та вирішенні кризових фінансових проблем можлива за двома головними напрямками: 1) *створення належних стимулів, які заохочували би приватний сектор до участі в операціях на глобальному ринку капіталу, мінімізуючи в такий спосіб ризик ліквідності*; 2) *зниження морального ризику шляхом реалізації попередньої умови*.

Пропонується такий механізм взаємодії МВФ та його членів із приватним сектором:

- установлення тісних контактів із приватними кредиторами з метою кращого роз'яснення механізмів і програм підтримки з боку МВФ та вдосконалення способів кризового фінансування з боку приватного сектора;

- подальше вивчення можливостей введення у кредитні угоди положень, які передбачали б у випадку неплатежів проведення переговорів щодо їх реструктуризації;
- участь МВФ у фінансуванні приватного сектора у випадку затримки платежів з допомогою механізму суверенних облігацій;
- прийняття жорсткого законодавства про банкрутство задля підвищення якості операцій на внутрішньому та міжнародному ринках капіталів;
- наголос на необхідності більш обережного надання державних гарантій, аби скоротити ризик зростання приватного боргу.

З метою регулювання зазначених процесів і належного управління міжнародними потоками фінансових ресурсів у структурі МВФ створено спеціальний департамент міжнародного ринку капіталів.

Лібералізація фінансових відносин у контексті загальних економічних реформ здійснюється заради забезпечення відповідності інституційної системи реаліям вільного руху капіталу та стабілізації платіжних балансів.

Модернізація міжнародних ринків відбувається шляхом поширення і популяризації прогресивної практики діяльності провідних фінансових центрів на основі світових стандартів, що діють у монетарній і фінансовій сферах, у тому числі в системі МВФ. Вони вбирають у себе якісний облік, аудит, досконалі процедури банкрутства, високі стандарти корпоративного управління, які стосуються всіх агентів міжнародного фінансового ринку.

Таким чином, глобалізація фінансових потоків супроводжується серйозними економічними флуктуаціями, що потребує внесення важливих коректив у систему координації та регулювання міжнародних фінансових ринків.

Суперечливість, неоднозначність розгортання процесу глобалізації взагалі та міжнародних фінансових відносин зокрема підтверджуються й тим, що окремі сегменти фінансових відносин розвиваються нерівномірно, до того ж далеко не однаковим є вплив міжнародної фінансової складової на економічний розвиток певних груп країн.

Наприклад, сукупні прямі іноземні інвестиції після Другої світової війни мають усталену тенденцію до зростання (від 68 млрд дол. у 1960 р. до 211 млрд у 1973 р. і 3,2 трлн у 1996 р.), що засвідчує підвищення ролі цих інвестицій в економічному розвитку окремих країн. У 2000 р. було зафіксовано максимальний обсяг прямих іноземних інвестицій — 1 трлн. 280 млрд дол. А загальна сума іноземних інвестицій склала 8,2 трлн. дол. При тому основна частка (2/3) інвестиційних потоків припадала на 10 найбільших приймальних країн, тоді як 100 країн, що розвиваються, були найменшими реципієнтами, отримуючи лише 1 % глобальних прямих іноземних інвестицій. Аналогічна ситуація складається серед найбільших експортерів капіталу, де п'ять провідних країн (США, Німеччина, Велика Британія, Франція та Японія) вивозять приблизно 2/3 сукупних інвестицій.

Таблиця 3.2

## Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд дол.

Інвестиції	1980 р.	1990 р.	1995 р.	2005 р.
Щорічні ПІІ	57	172	331	916
Накопичені ПІІ	615	1496	2937	10 672
Кількість материнських ТНК	—	36 600	44 508	77 000
Кількість закордонних філій ТНК	—	174 900	276 659	770 000

Джерела: World Investment Report 2004. Р. 9; 2006. Р. 9–11

Економічний розвиток України також пов'язується з широким залученням іноземних інвестицій, позитивна динаміка яких засвідчує зростання їхнього сукупного обсягу. Від 1994 до початку 2006 р. з 219,3 млн. дол. до 16 млрд, тобто майже в 75 разів.

Таблиця 3.3

## Галузевий розподіл прямих іноземних інвестицій в економіку України станом на 2004 р., %

Галузі	Частка у загальному обсязі інвестицій, %
Всього	100
Промисловість, у т. ч.:	45,8
харчова	13,5
хімічна й нафтохімічна	5,6
металургія та металообробка	5,1
машинобудування	8,1
Торгівля	18,7
Фінансова сфера	8,2
Транспорт і зв'язок	7,5
Операції з нерухомістю	7,1
Інші галузі	12,7

Джерело: Статистичний щорічник України за 2004 рік. Київ, 2005. С. 284

Однією з форм глобалізації є формування та розвиток багатонаціонального підприємництва на основі значного розширення та диверсифікації діяльності транснаціональних фірм і корпорацій. Вони, зокрема, контролюють 50 % світової торгівлі готовими виробами, велику

частину торгівлі послугами, 80 % посівних площ, які спеціалізуються на експорті сільськогосподарської сировини. У 2005 р. загальний обсяг продажу зарубіжних філій ТНК сягнув 22,1 трлн дол., що значно перевищує загальносвітовий експорт. На них припадає близько 7 % міжнародного технологічного обміну, ноу-гау, патентів, ліцензій.

Головними мотивами такої бурхливої діяльності ТНК є:

- значне розширення ринку шляхом розвитку горизонтальної та вертикальної інтеграції;
- суттєве зниження витрат виробництва за рахунок зростання його масштабів і залучення дешевої сировини та робочої сили;
- контроль над технологічними трансферами, значення яких на сучасному етапі стрімко зростає.

Таким чином, *глобальна фірма є головним суб'єктом багатонаціонального виробництва*. Вона об'єднує в одному організаційному, фінансовому, технологічному режимі процес виробництва продукції, міжнародні трансакції, управління, маркетинг, наукові й технологічні дослідження та інші елементи стратегічної діяльності фірми. Характерною рисою таких фірм є також розвиток і поглиблення внутрішньо-фірмової торгівлі у вигляді простих постачань компонентів і напівфабрикатів материнській компанії або ж у формі обміну високоспеціалізованими кінцевими виробами. Друга форма є показником того, як філії підприємства впроваджують свій продукт на міжнародній арені, пристосовують його до вимог закордонних ринків. Торгівля спеціалізованими виробами домінує у фірмах і секторах з високим ступенем глобалізації. Взаємодія міжнародних виробничих систем постачання товарів забезпечується такою вищою формою кооперації, як *субконтрактна* (subcontracting, outsourcing).

Система субпостачання вбирає в себе різні види проміжних товарів і компонентів спільно спроектованих виробів, формування міжнародних логістичних систем та стратегічного маркетингу. Все це створює передумови для міжнародної співпраці фірм різних типів і розмірів у рамках міжнародної коопераційної мережі. Нарешті, ще одним проявом глобалізації фірм є виникнення стратегічних альянсів на основі формування системи сталих зв'язків між багатьма підприємствами різних країн. Членами альянсів є переважно великі олігополістичні фірми, але в системі субконтрактів можуть брати участь і компанії, що спеціалізуються на виробництві товарів, наданні послуг і не характеризуються економією на масштабах.

Значна частина стратегічних альянсів зосереджена у сфері наукових досліджень і технологічних розробок. У виробництві комп'ютерів, телекомунікаційних систем, наприклад, беруть участь великі американські, європейські та японські фірми, що, зрештою, створюють олігополістичні ринкові структури, які відіграють домінуючу роль у відповідних сегментах ринку.

Таким чином, економічний розвиток на основі глобалізації діяльності фірм набуває нового поштовху за рахунок отримання ними *додаткових джерел і ресурсів*.

Однією з визначальних рис сучасного виробництва є використання *глобальних джерел (global sourcing) розвитку*. Спорадичне залучення різних товарів і факторів виробництва із міжнародного ринку до національної економіки, відоме ще від давніх часів, не може вважатися використанням глобальних джерел. Цей процес притаманний сучасному етапові й означає вживання пакета стратегічних заходів, спрямованих на забезпечення довгострокового економічного успіху економічних агентів. При цьому йдеться принаймні про впровадження нових каналів постачань із міжнародних ринків, котрі якісно відрізнялися би від наявних рутинних ресурсопотоків. Необхідність зменшення проміжних витрат потребує від постачальників активної взаємодії зі споживачами у процесі виробництва з метою задоволення їхніх несталих і дедалі зростаючих вимог. Такий підхід передбачає відповідні інвестиції для створення належних логістичних та інформаційних систем.

Глобальні ресурсові джерела можуть бути *одиничними (single sourcing)* та *багатoproфільними, складними (multiple sourcing)*. У першому випадку головним завданням є досягнення високої якості постачань шляхом інтеграції постачальників у процес розвитку виробів та в інформаційні системи підприємства. Багатoproфільні глобальні джерела мають на меті зменшення виробничих витрат за рахунок заміни неефективних високовитратних постачальників кооперантами зі сприятливішою структурою. За системи багатoproфільних глобальних джерел постачальники виконують переважно свої класичні функції, орієнтуючись на сучасні високостандартизовані продукти.

Персоніфікованим фактором і показником ступеня розвитку глобалізації є один із визначальних компонентів виробництва — *робоча сила*. Як і інші виробничі чинники, робоча сила віддавна переміщувалася в рамках загальнопланетарного господарства. Але лише наприкінці ХХ ст. обсяги переміщень, інтенсивність міграційних потоків між країнами, їхній динамізм свідчать про справді глобальні масштаби цього процесу. Якщо протягом XVII—XVIII ст. 15 млн африканців були як раби вивезені до Бразилії, карібських країн та Північної Америки, то нині, за даними Міжнародної організації праці, понад 150 млн осіб працюють за межами своєї батьківщини. Ще 20 млн перебувають за кордоном як біженці чи політемігранти. Щорічно емігрує близько 1,5 млн осіб, і майже 1 млн знаходять тимчасовий притулок в інших країнах.

Згаданий глобалізаційний фактор є одним із найсуперечливіших у системі сучасного світового економічного розвитку. Спостерігається кількісне зростання еміграційних процесів і збільшення впливу зарубіжної робочої сили на економічне піднесення окремих країн і регіонів. Наприклад, на початку 1980-х років із 13 млн загального на-



селення держав Перської затоки понад 4 млн становили іммігранти, а із 4,3 млн працездатного населення майже 2,5 млн були іноземцями. У 1985 р. чисельність іммігрантів сягала тут уже 6 млн осіб. В окремих країнах кількість прибульців перевищує корінне населення. У Кувейті їх налічувалося 60 % загальної кількості, а в Катарі та в Об'єднаних Арабських Еміратах — 75 %. У Люксембурзі некорінне населення становить 89 %, в Нідерландах — 25 %. Однак події 1990-х років, пов'язані з розпадом СРСР та Югославії, зі створенням єдиного європейського економічного й валютного союзу, привели до впровадження жорсткого імміграційного законодавства, яке пригальмувало розвиток міграційних процесів у світі.

У 2000 р. кількість тимчасово працюючих іноземних робітників складала: у ЄС (15 країн-членів) — 40 % із країн із перехідною економікою, 18 % із країн, що розвиваються, 42 % з розвинутих країн; у США — 90 % із країн, що розвиваються, та 10 % з розвинутих країн; у Японії — 58 % із країн, що розвиваються, та 42 % з розвинутих країн.

Іншою стримуючою причиною є переважаючий попит на міграцію висококваліфікованої робочої сили, що проявляється у відповідних національних законодавствах індустріальних держав. Саме це є предметом особливої зацікавленості ТНК, які всіляко сприяють вільному пересуванню робочої сили від країни до країни для ліквідації дефіциту там, де відчувається гостра нестача кваліфікованих робітників. З огляду на таке вважається, що нині формуються передумови для розвитку глобального ринку *людського капіталу*, тобто високоосвіченої робочої сили.

Отже, глобалізація економічного розвитку є однією з визначальних ознак сучасної цивілізації. Вона охоплює практично всі фактори та умови виробництва, усі його галузі й територіальні утворення. Нині всі країни світу різною мірою причетні до процесу глобалізації, який найефективніше проявляється в розвинених країнах — центрі сучасної світової економіки.

Небачені досі масштаби економічних потоків, які несе із собою глобалізація, можна порівняти з природними катаклізмами величезної сили. У такій ситуації економічно слабші країни є надзвичайно вразливими й часто беззахисними перед дією глобальних економічних, фінансових, технологічних та інших чинників. Усе це потребує створення національних і міжнародних механізмів, які пом'якшували би негативний вплив глобалізації на внутрішній і світовий економічний розвиток.

## ВИСНОВКИ

Глобалізація у своїй розвинутій, зрілій формі є продуктом епохи постмодерну, характерними рисами якої є перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування засад ноосферно-космічної цивілізації. Суть глобалізації у посиленні системної цілісності світового господарства на основі ринкової парадигми та поглиблення планетарних інтеграційних процесів. Економічна глобалізація проявляється у зростанні взаємозалежності економік різних країн, посиленні цілісності та єдності світового господарства на базі прогресуючої відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу й кооперації праці. Різноманітні аспекти глобалізаційного процесу в економічній сфері відображають три групи індикаторів: головні, додаткові та експериментальні. Вони дають можливість розкрити найсуттєвіші аспекти економічної глобалізації, її глибинні виміри, кількісні та якісні параметри.

Водночас слід зауважити, що економічна глобалізація розвивається суперечливо, нерівномірно, її вплив на економічний розвиток окремих країн і регіонів набуває як позитивної, так і негативної спрямованості. Результати глобалізації більшою мірою використовують розвинуті країни, тоді як країни, що розвиваються, особливо найбідніші, часто потерпають від її наслідків.

Головними суб'єктами глобалізаційного процесу поряд із національними державами нині виступають міжнародні організації, країни «Великої вісімки», регіональні економічні й фінансові установи, багатонаціональні корпорації, інституційні інвестори, неурядові організації, великі міста, окремі видатні особистості. Історично глобалізація розвивалася як в'ялоплинна до періоду Великих географічних відкриттів. Наступний етап отримав назву повільно прогресуючої глобалізації і тривав до середини XIX ст. Від середини XIX ст. до 80-х років XX ст. переважала біструктурна глобалізація, яка трансформувалася на початку XXI ст. у послідовну, чи органічну, форму глобалізації. Економічна глобалізація являє собою багаторівневу систему — від первинної господарської ланки (фірми, підприємства) і до світових масштабів.

## Основні визначення

Глобальна конкуренція	Міграція робочої сили
Стратегічний менеджмент	Транспарентність
Індикатори глобалізаційного процесу	Зовнішньоторговельна квота
Всесвітня конвергенція	Товарний експорт
В'ялоплинна, повільно прогресуюча, біструктурна, послідовна (органічна) глобалізація	Субконтрактна кооперація
Деіндустріалізація	Глобальні джерела розвитку
	Фінансові трансакції
	Євродоларовий ринок

## Запитання та завдання

Які принципові ознаки та характеристики притаманні процесові глобалізації?

Розкрийте основні етапи економічної глобалізації.

З'ясуйте головні види економічної глобалізації.

У яких формах розвивається економічна глобалізація?

З яких рівнів складається економічна глобалізація?

Яким чином глобалізація економічного розвитку проявляється у світовій торгівлі, міжнародній фінансовій політиці, у міграції робочої сили?

Схарактеризуйте діяльність багатонаціонального підприємства як однієї з форм глобалізації.

Які вимоги висуває глобалізація до економіки України?

## ЛІТЕРАТУРА

*Анцелионис Г. П., Зотова Н. А.* Глобальный мир единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации. Москва, 2005.

*Айзен Р.* Глобалізація і нова економіка: загальні міркування // Журнал європейської економіки. 2003. Березень. Т. 2 (№ 1).

*Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г.* та ін. Глобальні трансформації і стратегії розвитку. Київ, 1998.

*Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли / Пер. с англ. Москва, 2000.

*Горбачев М. С.* и др. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. Москва, 2003.

Глобальное сообщество: Картография современного мира. Москва, 2002.

Доклад о мировых инвестициях 2003. Политика в области ПИИ в целях развития: национальные и международные аспекты. Москва, 2004.

Економічні й політичні аспекти глобалізації та регіоналізації. Київ, 2000.

*Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. Москва, 2000.

*Комаренко Г., Ефимов В.* Экономическая глобализация: теория и практика // Экономист. 1998. № 11.

*Кузнецов В.* Что такое глобализация // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 3.

Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. Москва, 2003.

*Соколенко С. І.* Кластери в глобальній економіці. Київ, 2004.

*Сорос Дж.* Криза глобального капіталізму: Відкрите суспільство під загрозою / Пер. з англ. Київ, 1999.

Статистичний щорічник України за 2004 рік. Київ, 2005.

- Стігліц Дж.* Глобалізація та її тягар / Пер. з англ. Київ, 2003.
- Яковець Ю. В.* Глобалізація и взаємодія цивілізацій. Москва, 2001.
- Белло В.* Deglobalization: Ideas for a new World Economy. London; New York, 2002.
- Globalization in World History. London, 2002.
- IMF, World Economic Outlook. 2003. September.
- Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. Paris, 2005.
- Messner D.* The Concept of the «World Economic Triangle»: Global Governance Patterns and Options for Regions // IDC Working Paper. 2002. December. № 173.
- Patil V. T., Gopal D.* Politics of Globalisation. Delhi, 2002.
- Savicka A.* Postmaterialism and Globalisation: The Specificity of Value Change in the Post-Communist Milieu. Vilnius, 2004.
- Tabb W. K.* Economic Governance in the Age of Globalization. New York, 2004.
- UNCTAD. Trade and Development Report 1997. Globalization, Distribution and Growth. New York; Geneva, 1997.
- UNCTAD. Statistics. Foreign Direct Investments Database. New York; Geneva, 2002.
- World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York; Geneva, 2004.
- World Investment Report 2006. New York; Geneva, 2006.
- WTO. Trade and Development Report. New York; Geneva, 2004.

## 4. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК У СВІТОВОМУ КОНТЕКСТІ

### Сутність економічного розвитку

У загальнозживаному значенні під розвитком розуміють процес удосконалення тих чи інших елементів суспільних відносин, матеріально-речових складових суспільства або соціально-економічних і матеріальних систем у цілому, перехід до принципово нових якісних характеристик.

У цьому сенсі розвиток слід розуміти як *багатовимірний процес глибокої модернізації та переорієнтування всієї економічної, а також соціальної системи*. Він передбачає поряд зі зростанням доходів і виробництва здійснення радикальних змін в інституційній, соціальній і адміністративній структурах. Розвиток — це здатність економіки, що тривалий час перебувала у стані відносної статичної рівноваги, створювати імпульси й підтримувати сталі річні темпи приросту ВВП на рівні від 5—7 %, а це потребує певної модифікації соціально-економічної системи.

Розвиток є визначальною фазою у процесі неперервних економічних змін, господарської еволюції людського суспільства.

Поняття *“економічний розвиток”* можна розкрити, з одного боку, з допомогою висвітлення різних аспектів власне даного процесу, з іншого — на основі порівняння економічного розвитку з такими близькими категоріями, як прогрес, еволюція, модернізація, зростання тощо. У літературі існує велика кількість тлумачень економічного розвитку, зважаючи на широку зживаність даного терміна (табл. 4.1).

Найбільш загальне (філософське) поняття розвитку пов'язується з якісними змінами об'єктів, появою нових суспільних форм, інновацій, а також із трансформацією внутрішніх і зовнішніх зв'язків між цими об'єктами. Ідея розвитку знайшла відображення в органістичній концепції Г. Спенсера, який характеризував розвиток як зростання різноманітності, різноманітності системи; в системній теорії Е. Дюркгейма; в системно-процесуальній конструкції П. Сорокіна; у низці альтернативних моделей, у тому числі в моделі взаємодіючих соціокультур-

них полів П. Бурдьє; у цивілізаційній теорії А. Тойнбі та О. Шпенглера; у стадіальній системі К. Маркса. Розвиток у вищезазначених концепціях і моделях асоціюється з циклічністю чи спрямованістю (лінійною або нелінійною) процесуальних змін; з їхньою одно- чи багатовекторністю («факторністю» в теорії факторів), однозначною (природно-історичною) детермінованістю розвитку або наявністю альтернатив, з еволюційним чи стрибкоподібним (революційним) характером політико-економічних та соціокультурних змін, з мірою їхньої «штучності» або «природності».

Таблиця 4.1

## Підходи до визначення поняття економічного розвитку

Представники	Визначення поняття
Л. Безчасний, Г. Мюрдаль, А. Кругер, Л. Бальцерович, Х. Томас	Зростання добробуту, доходів на душу населення; поліпшення якості життя; підвищення ступеня задоволеності головних потреб усіх членів суспільства
Б. Габовіч, Г. Кларке, Д. Лук'яненко	Найбільш загальні закономірності економічного розвитку — його циклічний характер, зв'язок із прогресом і зростанням, еволюцією та експансією
Р. Нуреев, С. Енке, Г. Арндт	Комплексний, багатовимірний характер перетворень, що охоплює глибокі зміни в технічній, економічній, соціальній, політичній, інституційній сферах, у галузі інфраструктури, технологій, освіти, а також у царині головних факторів виробництва: капіталу, природних ресурсів, праці
Б. Шаванс, А. Назаретян, В. Бранський	Закономірне й багаторазове повторення (чергування) порядку та хаосу в річищі соціальної синергетики; процес історичної зумовленості розвитку на основі революційних та еволюційних змін

У В. Соловійова знаходимо оригінальне трактування закону розвитку універсуму, яке передбачає проходження кількох глобальних фаз: єдності (синкретичності) → відособлення (свободи) → норми → ідеального стану.

А. Сміт розглядав чотири стадії економічного розвитку (прогресу) людства: полювання, збиральництво, сільське господарство, комерційне суспільство.

Сучасне трактування історичних стадій економічного розвитку виглядає таким чином.

*Стадія I: суспільства з добувними технологіями*, тобто з переважним розвитком засобів і способів вилучення, переміщення та неглибокої

переробки різноманітних продуктів природи (збиральництво, мисливство, рибальство, видобуток мінеральної сировини, природного палива, дорогоцінних каменів тощо).

*Стадія 2: суспільства з аграрно-ремісничими технологіями*, основу яких складала землеробство з використанням біологічної енергії людей і тварин, а також ручне виробництво з глибокою переробкою (кераміка, металургія, ткацтво).

*Стадія 3: суспільства з індустріальними технологіями* на базі розвитку великого машинного виробництва, які використовують переважно небіологічну енергію у процесі взаємодії людей з природним і соціальним середовищем.

*Стадія 4: суспільства з сервісними технологіями*. Вони відображають сучасний етап економічного і науково-технологічного розвитку, який характеризується дематеріалізацією виробництва, переважанням послуг у структурі суспільного багатства\*.

Таким чином, *під економічним розвитком слід розуміти якісні зміни в господарській системі суспільства, які забезпечують кількісне нарощування його ресурсового потенціалу та якісне вдосконалення базових елементів формотворчих структур*.

## Фактори економічного розвитку

Класична, або традиційна, економічна наука виділяє такі головні фактори виробництва: *земля, праця, капітал*. Останнім часом до них додають *підприємницький хист (менеджмент), технології* тощо. Названі чинники вочевидь є визначальними, провідними. Вони порівняно легко піддаються квантитативному (кількісному) аналізу. Крім того, суттєво впливають на економічний розвиток політичні та економічні інституції, форми і типи власності та суспільних відносин, релігійні й культурно-ментальні особливості різних націй і народів. Неабияке значення мають рівень суспільного поділу й кооперації праці та виробництва, а також відповідні економічні форми, в яких реалізуються виробничо-господарські процеси. Для аналізу економічних явищ у короткостроковому періоді визначальне значення має перша група чинників.

Динаміка економічного розвитку в усій її багатоманітності передбачає врахування факторів, які сприяють чи перешкоджають прогресові. Допоміжні фактори (інституції, релігія, культура тощо) створюють за-

\* Див.: Розов Н. С. Структура социальной онтологии: по пути к синтезу макроисторических парадигм // Вопросы философии. 1999. № 2. С. 7.

гальні передумови, певне середовище для реалізації основних чинників економічного розвитку. Вплив сукупності чинників економічного розвитку на зростання ВВП країни можна виразити формулою:

$$Y = f(P, R, T, X), \text{ де}$$

$Y$  — ВВП;  
 $f$  — функція;  
 $P$  — кількість населення;  
 $R$  — капітальні ресурси;  
 $T$  — техніка, технологія;  
 $X$  — суспільні інституції.

У класичній економічній теорії одним із найголовніших факторів господарського розвитку є *земля* з усіма її особливостями (родючість, кліматичні умови, рельєф місцевості, географічне розташування тощо). Незважаючи на всі технічні, технологічні, інституційні та інші зміни, що відбулись у розвитку цивілізації, земля і досі залишається чи не найважливішим чинником економічної еволюції, про що свідчать досить гострі дискусії з приводу земельних реформ у транзитивних країнах, зокрема в Україні. Слід зазначити, що земля є, можливо, найконсервативнішим традиційним фактором економічного розвитку.

Найдинамічніші революційні зміни в економіці пов'язані з розвитком техніки й технології, які, зрештою, значною мірою визначають верхню межу досягнень у господарській галузі та багаторазово збільшують продуктивну силу людської праці. Сукупність суспільних інституцій різного рівня в поєднанні із засадничими цінностями забезпечують безперервність і стабільність господарської еволюції, а інституційні інновації стосовно організації ринку, емісії грошей тощо за своїм впливом на економічний розвиток можуть зрівнятися з технічними й технологічними нововведеннями.

Початок 1990-х років ознаменувався пильною увагою до ще одного чинника економічного розвитку — *навколишнього природного середовища*, або *довкілля*. Доведено, що вплив довкілля на господарське зростання на всіх його фазах і стадіях є суперечливим. Незважаючи на це, вважається можливим доповнити формулу економічного розвитку ще одним чинником, який відображає місце довкілля в його структурі:

$$Y = f(P, R, T, X, N),$$

де  $N$  — довкілля.

Таким чином, сукупність факторів економічного розвитку охоплює основоположні природні чинники, що є засадничими для розвитку, а також низку засобів і форм, створених людством у процесі історичного поступу. Їхня оптимальна взаємодія дає можливість країнам і регіонам домагатися вражаючих результатів в економічному розвитку.



І навпаки, розладнаність механізмів, що поєднують природні й набуті фактори господарського розвитку, спричинює серйозні економічні ускладнення та кризові процеси, що періодично спалахують у тих чи інших секторах світової економіки.

## Моделі економічного розвитку

Головні моделі та форми економічного розвитку викристалізуються в результаті широких узагальнень суперечливих процесів світової господарської еволюції. Базові принципи, структура, механізми економічного розвитку формуються на основі абстрагування від конкретних шляхів господарського поступу окремих країн, статистичних та емпіричних матеріалів, що характеризують динаміку економічного зростання тощо. У теоретичних моделях розкриваються типові, спільні риси парадигмального, субстанційного змісту, які не підлягають тимчасовим кон'юнктурним коливанням і є відносно сталими впродовж тривалого часу.

Сучасна наука виділяє кілька основних моделей (теорій) економічного розвитку (рис. 4.1).

Слід зазначити, що представлені моделі й теорії стосувалися переважно країн, що звільнилися від колоніальної залежності, — так званих молодих незалежних держав, або країн, що розвиваються. Розглянемо еволюцію поглядів на процес розвитку цих країн (табл. 4.2).

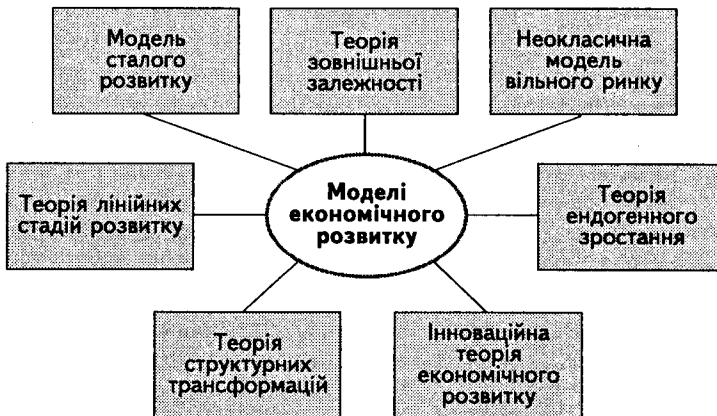


Рис. 4.1. Моделі економічного розвитку

Таблиця 4.2

## Зміна парадигм економічного розвитку

Період	Зміст економічного розвитку
1950—60-ті роки	Сукупність послідовних стадій економічного зростання, через які має пройти будь-яка країна (марксизм та неокласична економічна наука)
1970-ті роки	Самопідтримувальному зростанню мають передувати структурні зміни. Теорія зовнішньої залежності (екзогенне зростання). Причина слаборозвиненості — в асиметричній взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів економічного зростання, у наявності структурних та інституційних диспропорцій в економіці, у залежності країн, що розвиваються, від метрополій і міжнародних фінансових організацій
1980-ті роки	Конструктивна роль вільних ринків. Необхідність лібералізації економіки, її зовнішньої відкритості. Приватизація, інституційні трансформації
1990-ті роки	Сталий розвиток — це забезпечення такого господарського зростання, яке дає змогу гармонізувати відносини «людина—природа» та зберегти навколишнє природне середовище для нинішнього та майбутніх поколінь. Концепція ендогенного зростання: переважаюча роль внутрішніх чинників і джерел економічного розвитку, що відтворюються у відносно відособлених національних економічних системах
Початок 2000-х років	«Нова» економіка, економіка знань

У 1950—60-х роках переважали наукові й соціально-політичні концепції та доктрини, згідно з якими процес розвитку уявлявся як сукупність *послідовних стадій економічного зростання*, через які має пройти будь-яка країна. Таке усвідомлення своєрідного економічного детермінізму, але з суттєвими відтінками в підходах і механізмах, було характерне як для послідовників неокласичної економічної науки, так і для представників марксизму. Вважалося, що країнам, які звільнилися, варто лише повторити шлях більш розвинутих на той час держав, оптимально поєднуючи головні фактори виробництва і насамперед ефективно використовуючи інвестиції, заощадження й допомогу з-за кордону. Перевага надавалася кількісним критеріям економічного розвитку, що асоціюються з високими загальними темпами економічного зростання.

У 1970-х роках відбулося суттєве переосмислення концептуальних підходів до проблем економічного розвитку. Енергетична, а потім економічна кризи виявили слабкість, а подекуди й неспроможність суто кількісних підходів і критеріїв для адекватної оцінки стану господарсь-

кого зростання. У зв'язку з цим у західній економічній науці, а також у практиці окремих молодих незалежних держав значна увага почала приділятися структурним змінам, що мають передувати самопідримуваному зростанню. Інший напрям, який також набув популярності в цей період, був названий *теорією зовнішньої залежності (екзогенного зростання, або екстернальних чинників)*. Він розвивався прибічниками марксизму й мав досить яскраве політичне забарвлення. Теоретики лівого напрямку вбачали феномен слаборозвиненості в асиметричній взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів економічного зростання, у наявності структурних та інституційних диспропорцій в економіці, у залежності господарств країн, що розвиваються, від колишніх метрополій і міжнародних фінансових організацій. Темпам економічного зростання відводилося чільне, але не самодостатнє, як у теоріях лінійних стадій розвитку, місце.

У 1980-х роках під значним впливом кризових явищ у світовому господарстві перші позиції зайняла *неокласична концепція*, у якій основний акцент зміщується на конструктивну роль вільних ринків, необхідність лібералізації економіки, її зовнішньої відкритості, приватизації власності, інституційної перебудови тощо. Варто підкреслити, що дана концепція має універсальне значення і може бути застосована практично в усіх підсистемах світової економіки (синергізм, транзитивізм, дивелопменталізм). Зокрема, ефективно використовували дані положення Р. Рейган і М. Тетчер (рейганоміка й тетчеризм), Польща, Чехія, Словенія та інші постсоціалістичні країни, а також Аргентина, Бразилія, Мексика тощо. Варто наголосити, що починаючи з 80-х років моделі економічного розвитку дедалі більше набувають рис універсальності.

Ще одна новітня модель економічного розвитку, яка з'явилася у відповідь на виклик глобальної природно-господарської трансформації, була сформульована в 1992 р. у Ріо-де-Жанейро на Всесвітній конференції з проблем розвитку і довкілля. Вона названа *моделлю сталого (стійкого) розвитку*. Суть сталого розвитку полягає в забезпеченні такого господарського зростання, яке дає змогу гармонізувати відносини “людина — природа (довкілля)” та зберегти навколишнє природне середовище для нинішнього й майбутніх поколінь. Як бачимо, ця концепція має справді всеосяжний, планетарний характер, хоча у стислому викладі є доволі загальною і лише формулює головні принципи, основоположні параметри та індикатори економічного розвитку із суттєвим акцентом на довкілля як основне середовище господарської та суспільної діяльності.

У цей самий період, тобто на початку 1990-х років, на протигагу неокласичним теоріям економічного розвитку та зростання виникає концепція *ендогенного зростання, або нова теорія зростання*. Серед її головних постулатів — пріоритет внутрішніх чинників і джерел економічного розвитку, що виникають та відтворюються у відносно відособлених національних економічних системах. Саме вони мають

відігравати роль головних пускових механізмів і важелів господарсько-го зростання. Важливою рисою нової теорії є необхідність посилення регульовальної ролі держави в господарських процесах.

Ще одна концепція початку XXI ст. виникла у зв'язку з поширенням інформаційно-комунікаційних технологій, настанням постеконімічної, постматеріальної стадії цивілізаційного поступу. Різноманітні аспекти даної моделі аналізуються в річищі інноваційного розвитку, «*нової*» економіки, економіки знань.

Розглянемо ж докладніше деякі з названих концепцій та моделей економічного розвитку.

*Теорія лінійних стадій* започаткована американським економістом та істориком В. Ростоу. Згідно з нею будь-яка країна в процесі економічного піднесення та більш-менш органічного входження в загальноцивілізаційну систему господарських координат має пройти низку етапів:

- традиційне суспільство;
- визрівання передумов для стрибка;
- перехід до технологічної зрілості;
- ера масового споживання.

Ключовим елементом теорії Ростоу є нагромадження передумов для здійснення стрибка до самопідтримувального зростання за рахунок внутрішніх і зовнішніх заощаджень із метою досягнення критичної маси інвестицій і забезпечення на цій основі прискореного економічного зростання. Таким чином, для забезпечення зростання в країні має заощаджуватися та інвестуватися певна частина ВВП. Математично доведено (модель Гаррода—Домара), що чим більшими є норми заощаджень та інвестицій, тим вищі темпи економічного зростання.

Обмеженість теорії лінійних стадій полягає насамперед у надто вузькому, спрощеному підході до проблем економічного зростання й розвитку. Вона є характерним прикладом вульгарного економічного детермінізму саме тому, що абстрагується від цілого ряду компонентів суспільно-економічних відносин, які прямо чи опосередковано впливають на економічний розвиток. Ідеться про систему суспільних і ринкових інституцій; відносини власності; освітньо-кваліфікаційний рівень зайнятих у різних сферах виробництва; культурно-ментальне середовище, у якому відбувається економічне зростання; вплив міжнародного фінансово-економічного оточення.

*Теорія структурних трансформацій.* У широкому розумінні моделі структурних трансформацій є базовими для індустріальної цивілізації в цілому. Вони відбивають історичний процес переходу в глобальному масштабі від аграрної (неолітичної) до індустріальної моделі економічного розвитку — процес, що розпочався кілька століть тому. Розвинуті країни завершили цю трансформацію ще наприкінці XIX — на початку XX ст.

Зміст структурних трансформацій найповніше викладено в моделі А. Льюїса. У ній на основі узагальнення історичного досвіду країн, що пройшли стадію індустріалізації, уся економіка розділяється на два головні сектори.

*Традиційному сектору* притаманні натуральне сільське господарство, прихований та очевидний надлишок робочої сили та примітивні знаряддя праці. Досить сказати, що нині у багатьох країнах Азії, Африки, Латинської Америки одним з основних знарядь праці в сільському господарстві залишаються мотика та лопата. Шляхом використання нової техніки й запровадження технологій стає можливим перерозподіл робочої сили з аграрного сектора в індустріальний, який характеризується вищою продуктивністю, а також вищим рівнем оплати праці.

*Сучасний промисловий сектор* поглинає робочу силу, що надходить із сільського господарства. За рахунок цього здійснюється процес модернізації всієї економіки, зміцнюється її індустріальне ядро, що потребує додаткових інвестицій для прискореного промислового розвитку та для залучення до цього сектора дедалі більше кваліфікованої робочої сили. Щодо самих інвестицій, то вони здійснюються головним чином за рахунок реінвестування в тому-таки індустріальному секторі за умови ефективного господарювання та економічного піднесення, з одного боку, та шляхом залучення зарубіжних інвестицій і міжнародної фінансової допомоги, з іншого.

Головними стимулами переливання трудових ресурсів із села до міста є *вищий рівень заробітної плати* (згідно з моделлю А. Льюїса — не менше, ніж на 30 %) у промисловості порівняно із сільським господарством; *значно кращі соціально-побутові умови життя*.

Відповідно до цієї моделі процес структурної трансформації, самопідтримувальне зростання і зростання зайнятості в індустріальній сфері триватимуть доти, доки вся надлишкова робоча сила з аграрного сектора не знайде застосування в галузях промислового виробництва. Коли це відбудеться, встановиться певна міжгалузєва рівновага, загалом завершиться структурна перебудова економіки, основна частка ВВП створюватиметься у промисловості, активізуються альтернативні джерела й чинники економічного зростання переважно якісного характеру, пов'язані з запровадженням науково-технологічних досягнень, сучасного менеджменту, маркетингу, комп'ютерно-інформаційних систем.

Як і інші подібні моделі, концепція Льюїса має низку обмежень, припущень та абстрагувань від реальних господарських процесів, що зменшує її прикладне значення:

- неврахування технічного прогресу, який часто сприяє не розширенню зайнятості в промисловості, а витисненню робочої сили;
- твердження про надлишок робочої сили в аграрному секторі економіки країн, що розвиваються, та про повну зайнятість у промис-

ловості. Дане положення більш-менш відповідає реаліям країн третього світу 1950—60-х років. Нині таке становище зберігається лише в окремих країнах Азії та Латинської Америки. Більше того, спостерігаються прямо протилежні явища, коли в містах зростає безробіття, а в селах надлишок робочих рук мінімальний. Тобто, всупереч теорії Льюїса, надлишок праці більший у місті, ніж на селі;

- припущення про функціонування у промисловому секторі конкурентного ринку праці доти, доки не буде вичерпано надлишок робочої сили в сільському господарстві. Проте, як засвідчує практика, конкурентний характер ринку праці в сучасній промисловості значною мірою модифікований унаслідок дії таких чинників, як профспілкове законодавство, особлива політика оплати праці в державному секторі, специфіка перерозподілу доходів у ТНК тощо.

Отже, модель Льюїса найповніше відбивала процес економічного розвитку молодих незалежних держав на початкових етапах їхньої індустріалізації, а згодом вичерпала свій потенціал.

Гарвардський економіст Х. Ченері значно розширив і доповнив теорію структурних трансформацій. У його моделі:

- суттєво розвинуто поняття «структура» через розгляд принаймні трьох її основних іпостасей: загальноекономічної, індустріальної та інституційної;
- збільшення інвестицій і заощаджень розглядається як необхідна, але далеко не достатня умова економічного зростання й розвитку;
- здійснено диференціацію джерел і обмежень господарського зростання на основі їх поділу на внутрішні та зовнішні.

Таким чином, сучасний, складніший етап структурних перетворень вибирає в себе систему засобів і механізмів, за допомогою яких:

- поступово створюється нова галузева й територіальна структура економіки;
- формується система динамічних ринків;
- відбувається серія інституційних змін у політичній, економічній і правовій сферах;
- трансформується структура зайнятості та соціально-професійного складу населення, споживчого попиту, зовнішньої торгівлі.

Спочатку відбувається наближення економічного профілю слабо-розвинених країн до найрозвинутіших країн третього світу, а надалі структурні трансформації дедалі більшою мірою спрямовуються на врахування загальносвітових тенденцій із метою органічного входження країн, що розвиваються, в систему міжнародного поділу й кооперації праці.

У моделі Ченері значна увага приділена поділові як джерел, так і обмежень економічного зростання на *внутрішні* та *зовнішні*. Обґрунто-

ваність такого підходу є очевидною у зв'язку з поглибленням інтернаціоналізації, транснаціоналізації господарського життя, з розвитком глобалізації та інтенсифікації міжнародних інтеграційних процесів.

*Внутрішні* джерела та обмеження поділяються на *економічні* та *інституційні*. З-поміж економічних виділяються: природно-ресурсовий потенціал; кількість населення та його освітній рівень; розмір території; обсяг внутрішнього ринку; історичні традиції та звичаї тощо, які є або рушіями економічного розвитку (за сприяння всіх інших показників), або ж, навпаки, — обмежувальними чинниками. *Інституційні* джерела та обмеження стосуються системи політичних, правових і ринкових інституцій, що справляють відчутний вплив на формування та реалізацію економічної політики.

Аналогічно розглядаються *зовнішні* джерела та обмеження, серед яких головними є доступ до іноземних інвестицій, технологій та ринків.

Очевидно, що на основі наявних відмінностей між країнами в забезпеченості внутрішніми й зовнішніми факторами економічного розвитку відбувається суттєва диференціація в темпах економічного зростання серед країн, що розвиваються, а останнім часом і серед країн з перехідною економікою. Одні з них вийшли на траєкторію самопідтримувального зростання (нові індустріальні країни, країни Центральної та Східної Європи, країни СНД), інші перебувають на стадії нагромадження передумов для такого зростання, треті (найменш розвинуті країни) без відчутних зовнішніх ін'єкцій практично навряд чи здатні створити передумови для реального економічного зростання та здійснення структурних трансформацій.

*Теорія зовнішньої залежності* відштовхується від поширеної в західній історико-економічній літературі схеми взаємовідносин “центр — периферія”, яка почала формуватися ще в XV ст. одночасно з зародженням світового ринку. Гостре соціально-політичне забарвлення ця теорія мала в 1970-х роках у марксистських політико-економічних доктринах, що наголошували на залежному становищі країн третього світу (з їхніми власними економічними, політичними та інституційними внутрішніми й зовнішніми обмеженнями) в системі світової економіки та міжнародних економічних відносин. Теорія зовнішньої залежності має три основні форми.

*Неоколоніальна модель залежності* розглядає як односторонню зростаючу залежність колишніх колоній від метрополій та інших розвинутих країн. Панівне становище держав із найвищим доходом, що впливає з високого рівня їхнього економічного, політичного, технологічного та соціального розвитку, об'єктивно надає їм додаткові порівняльні й конкурентні переваги порівняно з країнами з низьким доходом. Тим самим формуються відносини нееквівалентного обміну у взаємній торгівлі, розвинуті країни отримують економічну й технологічну ренту, транснаціональні компанії досягають ефекту масштабу

виробництва, експлуатують природні та людські ресурси менш розвинутих країн тощо.

Провідні позиції індустріальних країн використовуються у міжнародних фінансових організаціях при визначенні умов надання позик і кредитів державам третього світу та країнам із перехідною економікою. Водночас у менш розвинутих країнах існують чи формуються (як у постсоціалістичних країнах) відносно нечисленні, але економічно й політично впливові верстви (приватні підприємці, землевласники, вищі державні чиновники, профспілкові лідери, компрадорська інтелігенція та ін.), зацікавлені у збереженні статус-кво, що забезпечує їм реалізацію власних економічних і політичних інтересів.

Політична та економічна філософія місцевих еліт і фінансових олігархів дуже часто спрямована на імітацію радикальних реформ, а це консервує політичну, економічну й технологічну відсталість бідних країн, посилює їхнє залежне становище в міжнародній економічній системі. Іноді такі форми розвитку називають *наслідувальним*, або *залежним*, *капіталізмом*. Крайнім способом розв'язання проблеми залежного розвитку оголошується революційна боротьба в окремих країнах чи навіть спільні виступи «бідного Півдня» проти «багатої Півночі». Більш помірний варіант передбачає докорінну перебудову міжнародних економічних відносин, створення нового міжнародного економічного порядку, в якому повною мірою враховувалися б інтереси й потреби незалежних держав, що стали суб'єктами світогосподарських зв'язків у 1950—1960-х роках та після розпаду СРСР.

*Хибна парадигма розвитку* в теоретичному плані є результатом еkleктичного поєднання позитивної та нормативної функцій економічної теорії, невдалою спробою застосувати позитивне економічне знання у безпосередній господарській практиці. Вона вказує на неспроможність механічного перенесення теоретичних постулатів і доктрин, що діють в одному економічному середовищі, в іншу господарську систему. Хибна парадигма розвитку засвідчує все ще наявну синкретичність, недиференційованість економічного знання з огляду на його загальноцивілізаційні параметри, індикатори та локально-господарські особливості, що виразно проявляється в таких підсистемах, як синергізм, транзитивізм, дивелопменталізм.

Спроби представників розвинутих країн — носіїв і розробників різних теорій, моделей, програм сприяння розвитку імплементувати їх у господарсько-інтелектуальне середовище країн, що розвиваються, та держав із перехідною економікою зазнають невдач, оскільки не враховується, що зарубіжні консультанти і радники мають власні уявлення про шляхи та механізми економічного розвитку, які часто не відповідають умовам конкретних країн. Бездоганні з наукової точки зору та математично вивірені рекомендації та поради часто-густо не сприяють виробленню ефективної економічної політики, яка забезпечила б господарське зростання і розвиток менш розвинутих держав.



Такий стан пояснюється двома головними причинами:

- не враховується досить відчутний, а подекуди й вирішальний, вплив інституційних чинників на процес економічного розвитку, розробки й реалізації економічної політики. Наприклад, у країнах, що розвиваються, яким пропонують різноманітні програми, такими чинниками є існування різних традиційних структур (племінних, кастових, класових), край нерівномірний розподіл землі та інших ресурсів між громадянами й громадами;
- неоднакові умови для підприємців (доступ до кредитів, технологій, інвестицій, менеджменту тощо), контроль окремих груп і фінансово-економічних кланів над основними галузями промисловості, об'єктами земельної, грошово-кредитної та інтелектуальної власності.

За таких умов політика, що ґрунтується на провідних західних теоріях, трансформується на користь елітних груп (внутрішніх і зовнішніх), не зачіпаючи глибинних основ економіки та інтересів переважної більшості населення. Національна інтелігенція, здобувши вищу освіту в іноземних закладах і маючи змогу запропонувати дієві заходи економічної політики, займає апологетичну позицію щодо як зарубіжних рекомендацій і допомоги, так і захисту чинних інституційних структур та головних виразників їхніх інтересів. Таким чином утворюється певне хибне коло, розірвати яке можливо лише через радикальні та всеосяжні структурні перетворення економіки й суспільства.

Аналогічне становище маємо й у країнах з перехідною економікою, де колишні інституції (міністерства-монстри, директорат державних підприємств, фінансово-олігархічні клани тощо) виступають головними перепонами на шляху радикальних ринкових реформ та об'єктивно гальмують економічне зростання й розвиток своїх країн у загальноцивілізаційній системі економічних координат.

*Теорія дуального розвитку* ґрунтується на принципах системно-структурного аналізу, суть якого полягає в тому, що будь-яка органічна система, передусім економічна, є різнорівневою, ієрархічною, певним чином субординованою. Між елементами системи існують відносини залежності та взаємозалежності, а також певної підпорядкованості.

Поняття "дуалізм" в економіці означає відтворення та поглиблення розриву між багатими та бідними на всіх рівнях світової економічної системи. Основу дуалізму складають чотири положення.

**1.** Набір специфічних умов, коли в рамках однієї системи з'являються вищі та підлеглі рівні. Прикладами дуалізму є сусідство сучасного і традиційного секторів у моделі Льюїса, наявність у межах єдиного суспільства багатой високоосвіченої еліти та сили-силенної неписьменного злиденного населення, а також існування у світовій економіці міцних і заможних промислових держав поряд зі слабкими та бідними аграрними країнами.

2. Дуальні структури відтворюються постійно: міжнародні контрасти між багатством та бідністю не зникають із часом, і нерівність вищих та підлеглих елементів системи зберігається. На користь цього свідчить зростаюча нерівність доходів між країнами.

3. Розрив між вищими та нижчими елементами системи не тільки не зменшується, а й зростає: з кожним роком збільшується відставання країн, що розвиваються, за показником продуктивності праці.

4. Вищі елементи практично нічим не сприяють розвиткові нижчих. Вони навіть можуть навмисне штовхати їх донизу, підтримуючи так званий «розвиток слаборозвиненості».

Як впливає з теорії дуального розвитку (що підтверджується практикою багатьох країн та їхнім положенням у світовому господарстві), розбіжності між різноманітними елементами системи не лише не скорочуються, а й зростають. Усе це поглиблює розрив в умовах економічного розвитку в національному та міжнародному масштабах. Гострота ситуації, що склалася, деякою мірою послаблюється соціальною політикою окремих держав та заходами щодо демократизації міжнародних економічних відносин.

Варто сказати також про переважання своєрідного економічного егоїзму над альтруїзмом, що проявляється в незацікавленості вищих ієрархічних структур у господарському й соціально-політичному розвитку нижчих, у створенні видимих чи прихованих перешкод для цього як в окремих країнах, так і у світовій економіці в цілому.

Одним із головних недоліків теорії дуального розвитку є її пасивно-споглядальний характер: вона радше фіксує наявне становище, ніж пропонує шляхи й механізми вирішення складних проблем економічного зростання та розвитку.

*Неокласична модель вільного ринку* (“неокласична контрреволюція”) пройшла апробацію в розвинутих індустріальних країнах у 1980-х роках на хвилі відродження консерватизму — передусім у США, Великій Британії, Канаді, ФРН тощо. Її суть полягає у:

- стимулюванні сукупної пропозиції;
- лібералізації економіки;
- приватизації державних підприємств;
- скороченні державних витрат тощо.

Згодом ця економічна модель була поширена на країни, що розвиваються, та на постсоціалістичні держави. Активними провідниками вільного ринку є головні міжнародні валютно-фінансові інституції: Міжнародний валютний фонд (МВФ) і група Світового банку, Конференція ООН із торгівлі й розвитку (ЮНКТАД) та ін. Домінантою неокласичної моделі є твердження (яке часто набуває просто сюрреалістичного забарвлення) про нераціональне використання ресурсів у менш розвинутих країнах унаслідок викривлення цін державним втручанням в економічні процеси, що, зрештою, подає хибні сигнали як

споживачам, так і виробникам, сприяє асиметричності в економічних відносинах, породжує величезні диспропорції в господарстві.

Неокласичний підхід пов'язує проблеми економічного зростання й розвитку з такими заходами:

- створення сучасного ринкового середовища, де досягається максимальний ступінь економічної свободи для суб'єктів господарської діяльності та для вільного обігу ресурсів;
- здійснення широких програм приватизації державної та комунальної власності;
- заохочення приватної ініціативи, розвиток малого й середнього бізнесу;
- формування відкритої економіки;
- лібералізація торговельного режиму;
- гармонізація зовнішньоторговельних норм і правил із вимогами та стандартами Світової організації торгівлі (СОТ);
- стимулювання інвестиційних процесів;
- створення критичної маси капіталовкладень шляхом залучення зарубіжних прямих та портфельних інвестицій і технологій.

Ядром неокласичної концепції є положення про необхідність нагромадження капіталу за рахунок створення належних умов для збільшення надходжень внутрішніх і зовнішніх заощаджень. На цій основі підвищується норма заощадження, зростають показники капіталоозброєності праці та її продуктивності, а, отже, й доходи широких верств населення.

Математичне, економетричне тлумачення неокласичної теорії здійснено в моделях економічного зростання Гаррода—Домара та Р. Солоу. У математичній інтерпретації вирішальна роль належить трьом головним факторам економічного зростання: *інвестиціям, кількості та якості праці й новим технологіям*. Порівняльні дослідження та історичний досвід свідчать, що закриті економіки, які до того ж мають відносно низьку норму заощадження, характеризуються повільним зростанням або навіть тривалою стагнацією. У відкритій економіці за умови здійснення зваженої, збалансованої зовнішньоекономічної політики та завдяки активному обміну з навколишнім господарським середовищем підвищуються можливості економічного зростання.

Неокласична теорія найповніше проявляється та найефективніше діє в розвинутому ринковому середовищі. В умовах визрівання ринкових відносин у переважній більшості країн, що розвиваються, і в постсоціалістичних державах далеко не повною мірою спрацьовують неокласичні положення щодо поведінки економічних суб'єктів, суспільного вибору в умовах обмеженості ресурсів і т. ін.

Структура економіки менш розвинутих країн, принципи її організації та управління, механізми розробки й здійснення економічної

політики докорінно відрізняються від неокласичних уявлень. Квазі-ринкові відносини, відсутність конкуренції, монополізм, клановість, зростаюча тінізація та бартеризація економіки, неплатоспроможність підприємств, а іноді й держав (приклад Росії другої половини 1998 р., коли несплачена частина державного боргу сягнула 40 млрд дол.), тривалі невивплати заробітної плати, пенсій і стипендій, мозаїчне господарське середовище симбіотичного типу із залишками віджилих структур (феодальних чи псевдосоціалістичних, індустріальних чи неоіндустріальних) та зачатками постіндустріальних, постеконімічних, ноосферно-космічних господарських відносин початку ХХІ ст. — усе це виключає можливість повного використання неокласичної моделі вільних ринків як базової для розробки економічної політики для даної групи країн. Реальнішим є вжиття окремих її положень у тих чи інших державах залежно від особливостей їхньої економіки та ступеня зрілості ринкової системи.

*Теорія ендogenous зростання* була покликана до життя, з одного боку, невирішеністю гострих економічних проблем у країнах, що розвиваються (а останнім часом — і в нових незалежних державах) та очевидною недосконалістю неокласичної концепції вільного ринку — з іншого.

Головна особливість теорії ендogenous зростання полягає в орієнтації насамперед на внутрішні чинники й механізми господарського розвитку, які в сукупності здатні забезпечити саморозвиток і самовідтворення цілісних національно-державних економічних систем.

Ця модель не має нічого спільного з концепцією «опори на власні сили», але спонукає до зростання внутрішніх ресурсів і потенціалу, що у змозі створити необхідні стартові умови для економічного зростання та підтримання його оптимальних темпів у довгостроковому періоді. Важлива роль при цьому відводиться активній економічній політиці, покликаний сприяти максимальному залученню всіх наявних у країні ресурсів і механізмів формування власної національної економічної системи, її кількісного та якісного вдосконалення. Це є надзвичайно актуальним для країн, що раніше перебували або в колоніальній залежності, або у складі інших держав, були частиною іншої економічної системи (наприклад Україна). Така своєрідна мобілізаційна модель економічного розвитку надихає країни, що стали на шлях суверенного економічного розвитку, до активного творчого пошуку, згуртування всіх сил нації та держави навколо формування й розвитку національної економічної ідентичності, власної цілісної господарської системи, що здатна з часом органічно вписатись у світові економічні структури.

Зовні модель ендogenous зростання схожа на неокласичні, але відрізняється від них вихідними положеннями, узагальненнями та висновками, зокрема:

- не визнається неокласичний постулат про граничну продуктивність капіталу;

- акцентується увага на можливостях вилучення ефекту масштабу в межах будь-якої економічної системи;
- модифікується значення технічного прогресу;
- розглядається вплив зовнішніх чинників на рентабельність капіталовкладень в умовах посилення транснаціоналізації та глобалізації економічного розвитку.

Підкреслюючи роль заощаджень для прискорення розвитку країн, що розвиваються, теорія ендегенного зростання робить висновки, що суперечать традиційній теорії, зокрема:

- за відсутності зовнішньоекономічних зв'язків не існує будь-якого вирівнювання темпів зростання між країнами: вони залишаються незмінними та залежать від норми заощадження і розвитку техніки в даній країні;
- не існує тенденції до зближення доходів на душу населення у багатих та бідних країнах з однаковою нормою внутрішніх заощаджень.

Висновком із цих положень є те, що тимчасове або довгострокове гальмування зростання в країні призводить до її хронічного дедалі більшого відставання від багатших країн за рівнем доходів на душу населення.

Крім того, важливий аспект моделі ендегенного зростання полягає у поясненні протиприродного переливання капіталів із бідних країн у багаті, що збільшує різницю в доходах між ними.

Слабким місцем цієї теорії є деякі неокласичні постулати, які не можна застосовувати до країн, що розвиваються. Так, вона не бере до уваги такі перепони їхньому економічному зростанню, як неефективна інституційна структура, а також слаборозвиненість інфраструктури, ринків товарів і факторів виробництва. Тому в умовах бурхливого розгортання сучасних глобалізаційних процесів у світовій економіці дана теорія має обмежене застосування.

*Модель сталого (стійкого) розвитку* була розроблена в 1980-х роках у межах діяльності комісії ООН під керівництвом прем'єр-міністра Норвегії Г. Х. Брунтланд. У завершальному документі комісії під назвою «Наше спільне майбутнє» сталий розвиток визначено як «тривалий безперервний розвиток, що забезпечує потреби людей, які проживають нині, без шкоди для забезпечення потреб майбутніх поколінь». Такий підхід містить дві ключові ідеї: ідею *потреб*, зокрема нагальних потреб найбіднішої частини населення світу, задоволення яких набуває пріоритетного характеру, та ідею *застосування державних обмежень* на технологічні й соціальні організації, що забезпечують потенціал довкілля для нинішнього та майбутніх поколінь. Сталий розвиток розглядається як тривалий економічний розвиток (основа задоволення людських потреб), що ґрунтується на певних умовах і нормативах (індикаторах). У вужчому, економічному, значенні сталий розвиток означає створення суспільних благ для багатьох поколінь і дотримання визначальних передумов його здійснення.

Такі організації, як ООН і Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), визначають сталий розвиток як «взаємозв'язок і баланс економічних, соціальних, екологічних, інституційних та інноваційно-технологічних компонентів з метою максимізації добробуту людини без ускладнення можливостей для майбутніх поколінь задовольняти свої потреби».

Попри всі розбіжності в підходах до сталого розвитку, які притаманні державним та громадським колам різних країн, існує певне загальне усвідомлення обов'язковості принаймні трьох його принципових вимірів: економічного зростання, соціального прогресу й захисту навколишнього середовища. Отож сталий розвиток розглядається як гармонізація відносин трьох структурних підсистем цивілізованого світу — економіки, соціуму та довкілля.

*Економічний вимір* означає, що добробут суспільства та кожного його члена має бути максимізований шляхом оптимального й ефективного використання природних та інтелектуальних ресурсів. Абсолютний пріоритет надається мінімізації бідності в сучасному світі. «Декларація тисячоліття» ООН (вересень 2000 р.) висунула перед людством історичне завдання — до 2015 р. скоротити вдвічі кількість тієї частини населення Земної кулі, що має прибуток менше одного долара на день, страждає від голоду та спраги.

*Соціальний вимір* стосується відносин між суспільством і людиною та взаємозв'язків між людськими спільнотами й передбачає підвищення добробуту, полегшення доступу до основних соціальних служб у сфері охорони здоров'я, освіти та ін. До цього виміру належать також розвиток громадянського суспільства й різних культур, повага до прав і свобод людини, національної специфіки. Питання справедливості, зокрема щодо розподілу благ і доступу до ресурсів, залишається невід'ємним суттєвим компонентом як економічного, так і соціально-го вимірів сталого розвитку.

*Екологічний вимір* зосереджується на збереженні фізичної та біологічної ресурсової бази й екосистеми.

На основі змісту сталого розвитку можна визначити його *критерії*:

- *Збереження цілісності.* Сталий розвиток утворюють усі його компоненти — економічний, соціальний, екологічний, природно-ресурсовий, які є рівнозначними в його формуванні.
- *Сталість і рівновага компонентів сталого розвитку.* Незважаючи на безперервні зміни в соціально-економічній системі та її підсистемах, деякі визначальні параметри залишаються незмінними (тенденція економічного зростання, піднесення рівня життя населення, національна безпека та ін.). Рівновага соціально-економічної системи означає збалансованість окремих компонентів сталого розвитку з метою недопущення руйнації системи, збереження її як цілого.
- *Високий ступінь організованості соціально-економічної системи* залежить від складності функцій, які вона виконує, та досконалості її структури. Сталий розвиток може забезпечуватися шляхом здійс-

нення прогресивної структурно-інвестиційної політики та передбачає високий ступінь організованості соціально-економічної системи при значній різноманітності виконуваних функцій і відповідних структур, що сприяє збереженню сталості системи.

- *Відтворюваність процесів (ренатуралізація)* в усіх компонентах сталого розвитку має на увазі поступове поліпшення стану довкілля, економічного та соціального середовища для збереження людства.

Загальноприйнятими показниками сталого розвитку є:

- тривалість життя людини, стан здоров'я;
- відхилення стану довкілля від норм;
- рівень знань та освітніх навичок;
- ВВП на душу населення;
- рівень зайнятості;
- ступінь реалізації прав людини;
- ступінь природоємності господарства;
- ступінь порушення екосистем унаслідок господарської діяльності.

Складність соціально-економічної системи зумовлена її поліструктурною будовою, різноманітністю виконуваних функцій, багатоаспектністю економічних і соціальних процесів, впливом багатьох факторів. Неможливо оцінити рівень соціально-економічного розвитку системи з допомогою одного або кількох параметрів. Це потребує використання показників різного рівня інтеграції для характеристики розвитку як окремих компонентів, так і всієї соціально-економічної системи (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Показники для характеристики сталого розвитку

Компоненти сталого розвитку	Показники
Економічний	ВВП Виробництво основних видів продукції на душу населення Галузева структура національної економіки
Соціальний	Рівень і якість життя населення
Екологічний	Екологічні показники, які характеризують: радіоактивне забруднення тощо; рівень забруднення навколишнього середовища Обсяг капітальних вкладень, що спрямовується на вирішення екологічних проблем Показники техногенного навантаження на територію
Природно-ресурсовий	Показники, що характеризують відтворення та раціональне використання природних ресурсів
Сталий розвиток у цілому	Показники економічної, соціальної, екологічної ефективності (продуктивність праці, капіталомісткість одиниці ВВП, фондoviдача, матеріаломісткість, екологомісткість продукції тощо) Показники внутрішньої рівноваги системи (відсутність дефіциту бюджету, інфляції, платіжної кризи, внутрішнього боргу та ін.) та зовнішньої рівноваги (стан платіжного балансу, стабільність обмінного курсу, обсяг зовнішнього боргу держави)

*Інноваційна теорія економічного розвитку* формувалась як одна з теорій економічних циклів і набула завершеного вигляду лише в середині ХХ ст. До цього часу науково-технічний прогрес ще не розглядався більшістю вчених як основний фактор економічного розвитку.

Теорія циклу М. І. Туган-Барановського пояснює, чому існують окремі періоди, протягом яких спочатку нагромаджується значний обсяг позичкового капіталу, що не знаходить застосування, а потім відбувається його бурхливе інвестування в інноваційні проекти.

Особливе місце в інноваційній теорії посіло розроблене Й. Шумпетером поняття «інновація». Цей термін став загальноприйнятою категорією у світовій економічній літературі. Інновації, за Шумпетером, — це не просто нововведення, а нова функція виробництва, зміна технології виробництва продукції, яка має історичне значення. Інновація — стрибок від старої виробничої функції до нової. Великі інновації викликають створення нових підприємств і нового устаткування, але не кожне нововведення і нове виробництво є інновацією.

Фундаментальна значущість інноваційних технологічних змін для розвитку суспільства розкрита в *концепції техніко-економічної парадигми*, за якою технологічні зміни відбуваються відносно швидко й випереджають зміни в інституційній структурі держави. Період кардинальних змін в соціально-економічній структурі і є періодом становлення техніко-економічної парадигми, що відповідає новим принципам управління в різних сферах, які стають загальновизнаними для чергової фази розвитку.

Техніко-економічна парадигма формується внаслідок дії так званих *ключових факторів*. Це нові технології та засоби виробництва, які впливають на зміну структури витрат, зменшують відносну вартість одиниці корисного ефекту, поліпшують якість традиційних продуктів, створюють нові продукти, котрі мають значне поширення на ринку.

Національне бюро економічних досліджень США (NBER) визначає піки та найнижчі точки економічної активності на основі поворотних точок великої кількості індикаторів, у тому числі показників зайнятості, промислового виробництва та обсягів продажу. Поворотні точки економічного циклу визначаються на основі поведінки реального ВВП, який є найефективнішим інструментом вимірювання сукупної економічної активності.

Альтернативою концепції коливань економічного циклу є концепція циклу зростання — коливання економічної активності навколо довготривалої тенденції.

Класичні економічні цикли можна також розглядати, використовуючи показник ВВП, поділений на кількість працездатного населення, що допомагає краще вивчити показник добробуту. На практиці цикли, розраховані на основі показника обсягу виробництва на душу населення для індустриальних країн, починаючи від 1973 р. майже точно збіглися з циклами, розрахованими на основі показника обсягу ВВП.



*Циклічність* — це загальна форма руху національних господарств і світового господарства як єдиного цілого. Вона відображає нерівномірність функціонування різних елементів господарської системи, зміну революційних та еволюційних стадій її розвитку, економічного прогресу. Крім того, циклічність є важливим фактором економічної динаміки, однією з детермінант макроекономічної рівноваги. Кожен цикл має свої фази, свою тривалість. Циклічність — це рух від однієї макроекономічної рівноваги до іншої в масштабах відносно відосблених економічних систем.

Зупинімося на факторах економічної динаміки у вузькому значенні, яка в кінцевому підсумку значною, якщо не вирішальною, мірою впливає на еволюцію всієї соціальної системи. На відміну від інтегральної, глобальної соціальної еволюції економічний розвиток відбувається циклічно, коли фаза зростання виробництва змінюється спадами, кризами, депресіями, антирозвитком. Головною проблемою тут є, очевидно, структуризація чинників, що зумовлюють тривалість циклів та їхній перебіг.

Техніко-економічні парадигми формують відповідні *технологічні уклади* (табл. 4.4).

Ключовий фактор стосується саме масового попиту на відповідні технологічні зміни. Тому світові лідери опановують ці технології з випередженням. Галузі, які інтенсивно використовують даний фактор, найвдаліше пристосовуються до потреби відповідної організації виробництва, є головними інвесторами в передові технології та формують технологічний уклад суспільства.

Концептуальні засади ще одного типу економіки — *економіки знань*\* — сформувалися на межі тисячоліть. Вона ґрунтується на основі:

- широкомасштабного та ефективного використання національних і глобальних знань в усіх секторах економіки;
- створення суспільства висококваліфікованих, мобільних і творчих особистостей, які протягом життя мають постійну можливість оновлювати та поповнювати знання й отримують доступ до державного та приватного фінансування інноваційної діяльності;
- функціонування ефективної інноваційної системи, що об'єднує компанії, науку й дослідницькі центри, банки та інші інституції;
- розбудови якісно нового культурного середовища, сприятливого для запровадження економіки знань;
- формування динамічної інформаційної інфраструктури та конкурентного інформаційного сектора, який забезпечує комунікаційними послугами й новітньою інформацією всі прошарки суспільства.

Модель економіки, що базується на знаннях, потребує цілісного, системного підходу під час її запровадження та використання адекватних механізмів й інструментів економічної політики.

\*Економіка знань є дуже близькою до інноваційної теорії економічного розвитку.

**Технологічний уклад і період домінування.  
Хронологія і характеристика  
технологічних укладів**

Перший (1770— 1830 рр.)	Другий (1830— 1880 рр.)	Третій (1880— 1930 рр.)	Четвертий (1930— 1980 рр.)	П'ятий (від 1980— 90-х років до 2030— 40-х років)
<b>ЯДРО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ</b>				
Текстильна промисловість, машинобудування для текстильної промисловості, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів, водяний двигун	Паровий двигун, залізничне будівництво, транспорт, машино- і пароплаводобування, вугільна, верстатноінструментальна промисловість, чорна металургія	Електро-технічне, важке машинобудування, виробництво та прокат сталі, мережі електропостачання, неорганічна хімія	Автомобіле-тракторобудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого користування, синтетичні матеріали, органічна хімія, видобуток і переробка нафти	Електронна промисловість, обчислювальна, оптиковолоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікація, роботобудування, видобуток і переробка газу, інформаційні послуги
<b>КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР</b>				
Текстильні машини	Паровий двигун	Електродвигун	Двигун внутрішнього згоряння, нафтохімія	Мікроелектронні компоненти
<b>ЯДРО НОВОГО УКЛАДУ, ЩО ФОРМУЄТЬСЯ</b>				
Парові двигуни, машинобудування	Сталь, електроенергетика, важке машинобудування, неорганічна хімія	Автомобілебудування, органічна хімія, видобуток і переробка нафти, кольорова металургія, будівництво автошляхів	Радари, будівництво трубопроводів, авіаційна промисловість, видобуток і переробка газу	Біотехнологія, космічна техніка, тонка хімія

*Джерело:* Економіка в схемах. Івано-Франківськ, 2003. С. 17

Таким чином, розробка економічною наукою різноманітних моделей і концепцій економічного розвитку на основі теоретичного узагальнення світової практики господарської діяльності дає можливість здійснення вибору оптимального варіанту державної політики щодо реалізації відповідної стратегії з урахуванням усієї сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників.

Економічний розвиток являє собою процес якісного вдосконалення усіх складових господарської системи, її здатності реагувати на невинні технологічні й соціальні зміни, внутрішні та зовнішні виклики. Він передбачає також кількісне нарощування ресурсового потенціалу суспільства, забезпечення усталеної господарської динаміки. Економічна наука виділяє такі головні фактори виробництва, як земля, праця, капітал. Важливого значення набувають технології, знання, підприємницький досвід (менеджмент). Суттєвий вплив на економічний розвиток справляють політичні та економічні інституції, форми й типи власності та суспільних відносин, релігійні й культурно-ментальні особливості різних націй і народів. Крім того, до уваги беруться рівень суспільного поділу й кооперації праці, зрілість економічних і юридичних форм, в яких конкретно реалізуються виробничо-господарські процеси. Нарешті, не можна не враховувати ще один важливий чинник економічного розвитку — довкілля, яке створює загальні природні передумови господарської діяльності.

Таким чином, сукупність факторів економічного розвитку охоплює основоположні природні (засадничі) чинники, а також низку засобів, форм та інструментів, створених людством у процесі суспільно-історичного поступу. Їх оптимальне поєднання забезпечує протягом тривалого часу позитивну економічну динаміку в багатьох країнах і регіонах світу. Водночас розладнаність механізмів, котрі поєднують природні й набуті фактори господарського розвитку, спричинює серйозні економічні та соціальні ускладнення, провокує кризові процеси, що періодично спалахують у тих чи інших секторах світової економіки.

В сучасній економічній науці виділяють такі моделі та концепції економічного розвитку: теорія лінійних стадій, теорія структурних трансформацій, теорія зовнішньої залежності, неокласична модель вільного ринку, теорія ендogenous зростання, модель сталого (стійкого) розвитку, інноваційна теорія економічного розвитку (економіка знань). Розробка економічною наукою різноманітних моделей і концепцій економічного розвитку на основі теоретичного узагальнення світової практики господарської діяльності дає політичним партіям і урядам можливість вибору оптимальної стратегії державної політики у цій сфері з урахуванням складної взаємодії ендogenous та екзогенних чинників.

## Основні визначення

Економічний розвиток  
Фактори економічного розвитку  
Моделі економічного розвитку  
Теорія лінійних стадій  
Теорія структурних трансформацій  
Теорія зовнішньої залежності  
Неоколоніальна модель залежності  
Хибна парадигма розвитку  
Теорія дуального розвитку

Неокласична модель вільного ринку  
Теорія ендогенного зростання  
Модель сталого (стійкого) розвитку  
Інноваційна теорія економічного розвитку  
Циклічність  
Технологічний уклад  
Економіка знань

---

## Запитання та завдання

---

Схарактеризуйте основні чинники економічного розвитку.

Назвіть визначальні ознаки описаних моделей економічного розвитку.

У чому полягають спільні риси та відмінності між неоколоніальною моделлю залежності, хибною парадигмою розвитку та теорією дуального розвитку?

Як можна виразити вплив факторів економічного розвитку на зростання ВВП країни?

Опишіть основні етапи еволюції поглядів на процес розвитку. Схарактеризуйте їх.

Розкрийте внесок Х. Ченері в розширення й доповнення моделі структурних перетворень.

З'ясуйте головні чинники, що формують технологічні уклади, та визначте хронологічні рамки технологічного поступу.

Висвітліть роль і значення економіки знань у сучасному економічному розвитку.

## ЛІТЕРАТУРА

*Бажал Ю. М.* та ін. Економічний розвиток і державна політика. Київ, 2001.

Економіка в схемах. Івано-Франківськ, 2003.

Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. Київ, 2004.

Економіка знань та її перспективи для України. Київ, 2005.

*Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. Москва, 1989.

*Костюк В. Н.* Специфика экономики, основанной на знаниях // Общественные науки и современность. 2004. № 4.

Майер Дж. М., Раух Д. Е., Філіпенко А. С. Основні проблеми економіки розвитку. Київ, 2003.

Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура / Пер. с англ. Москва, 2000.

Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебное пособие. Москва, 2001.

Тодаро П. М. Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. Москва, 1997.

Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. Київ, 2003.

Backhouse R. E. The Penguin History of Economics. London, 2002.

Basu K. Analytical Development Economics: The Less Developed Economy. Revised. London, 2003.

Contemporary Issues in Development Economics. London; New York, 2001.

Cypher J. M., Dietz J. L. The Process of Economic Development. London; New York, 2004.

Development is Back. OECD. Paris, 2002.

Governance of Innovation Systems. Vol. 1, 2, 3. OECD. Paris, 2003.

Kalam A., Pillai A. S. Envisioning an Empowered Nation: Technology for Societal Transformation. New Delhi, 2004.

Nafziger E. W. Economic Development. Cambridge, 2006.

Naqvi S. N. H. Development Economics — Nature and Significance. New Delhi, 2002.

New Frontiers in Economics. Cambridge, 2004.

O'Brien R., Williams M. Global Political Economy: Evolution and Dynamics. London, 2004.

Siggel E. Development Economics: A Policy Analysis Approach. Burlington, 2005.

The New Palgrave: A Dictionary of Economics. Vol. 1. New York, 1987.

World Development Report (1998/99): Knowledge for Development. Washington, 1999.

## 5. СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА ДИНАМІКА

### Концепції економічної динаміки

Спрямованість економічного розвитку та його динаміка розглядаються в широкому й вузькому розумінні. Широке охоплює аналіз руху соціальних систем у просторі й часі, їхній суспільно-історичний розвиток. Вузьке розуміння стосується власне економічної складової та закономірностей суто господарської динаміки.

Існують три основні підходи до розуміння динаміки соціально-економічних систем у їхній історичній протяжності, ретроспективі та перспективі.

- *Прогресивно-поступальний шлях розвитку* якнайповніше відображено у творах французьких енциклопедистів і німецьких філософів\*. Його суть полягає в ускладненні соціальних систем, у зміні періодів революційного та еволюційного розвитку, в якісному вдосконаленні одних елементів і відмиранні інших. У цілому ці системи змінюються й розвиваються в односпрямованому прогресивному напрямку, який прийнято називати «стрілою розвитку».
- Інший підхід, відомий ще стародавнім філософам, ґрунтується на *циклічному характері руху соціальних систем*: поряд із прогресивно-поступальним розвитком проявляється зворотний рух не лише окремих елементів, а й цілих систем, що переживають стадії стагнації та занепаду, повернення до початкового рівня. Розвиток уявляється у вигляді більш-менш однотипних циклів, через які мають пройти окремі цивілізації, етноси й держави. Інтегральна динаміка

\* Серед сучасних авторів яскравим представником цього напрямку є індійський філософ С. Радхакрішнан. В одній із останніх робіт він підкреслював, що «течії прогресу і регресу змішуються. На одній стадії сили прогресу рухаються вперед із постійним розмахом, — крива цього руху йде то вниз, то вгору, та інколи здається, що сили занепаду руйнують сили прогресу, але в цілому історія рухається вперед» (Радхакрішнан С. Индийская философия / Пер. с англ. СПб., 1994. С. 715).

такого розвитку має характеристики великого кола, орбіта якого визначає місце й роль тих чи інших соціальних утворень\*.

- Третій підхід намагається подолати обмеженості перших двох, зняти суперечності, закладені в них. Він розглядає *розвиток як хвилеподібну структуру* з безліччю переходів і критичних поворотних “точок біфуркації”, у яких подальша еволюція часто є невизначеною, стохастичною, недетермінованою, як у перших двох випадках. У цьому, на нашу думку, полягають своєрідна «таємниця» розвитку, його непередбачуваність, неможливість у зв'язку з цим соціального проектування та ін. Саме такий період переживають нині колишні соціалістичні країни, й Україна зокрема. Багатоманітність, різноспрямованість, різноякісність внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на майбутній вибір, надзвичайно ускладнюють відповідь на запитання про те, якою буде остаточна модель соціально-економічного розвитку країни в ХХІ ст.

У сучасній літературі найбільша увага приділяється **економічним циклам**, які визначаються як періодичне зростання та зниження рівня господарської активності\*\*. Під ними розуміють також циклічні коливання навколо головного напрямку розвитку — циклу зростання, який є більш сприятливим тоді, коли темпи зростання високі, а спади відбуваються досить рідко.

Цикл складається з одночасного піднесення в багатьох видах економічної діяльності, за яким ідуть загальний спад і скорочення економічної активності, що поступово змінюються стадією відродження, яка своєю чергою переростає в економічне піднесення наступного циклу. Така послідовність є постійною, але не періодичною.

Кожний економічний цикл починається з найнижчої точки (дна) економічної активності, проходить через фазу зростання, досягаючи найвищої позначки (піку) циклу. Потім знову йде стадія спаду — аж до досягнення наступної найнижчої позначки. Повний економічний цикл охоплює період господарської динаміки від однієї найнижчої точки до іншої.

*Причинами циклічності можуть бути:*

- технічні нововведення, які впливають на інвестиції та споживчі витрати, а відповідно — на виробництво, зайнятість і рівень цін;
- політичні й соціальні події (наприклад, війни, «перебудова» в СРСР та перехідний період у нових незалежних державах);

\* Слід зазначити, що дана концепція критикувалася досить давно. Св. Августин писав у XIV ст.: «...філософи цього світу вважали... і стверджували, що і в наступному буде здійснюватися круговорот прийдешніх і минулих віків... Ми виступаємо проти тези, що стверджує існування подібних круговоротів» (*Блаженный Августин. О граде Божию. Кн. I—XIII. СПб.; Киев, 1998. Т. 3. Творение. С. 530, 542*).

\*\* «Під терміном «економічний цикл», — писав Г. Габерлер, — ми розуміємо коливання виробництва і зайнятості» (*Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний / Пер. с англ. Челябинск, 2005. С. 431*).

- зміни у грошово-кредитній політиці (коливання обсягів грошової маси, обмінного курсу, відсоткової ставки);
- брак національних інвестицій;
- цінові коливання на внутрішніх та світових ринках.

Окремі економічні цикли суттєво відрізняються один від одного за тривалістю та інтенсивністю, проте всі вони складаються з одних і тих самих фаз (рис. 5.1). При цьому циклічно змінюються обсяги виробництва, рівні зайнятості, безробіття, інфляції, процентові ставки, обсяги грошової маси тощо. Проте основними індикаторами фази циклу є рівень зайнятості, рівень безробіття та обсяг виробництва.

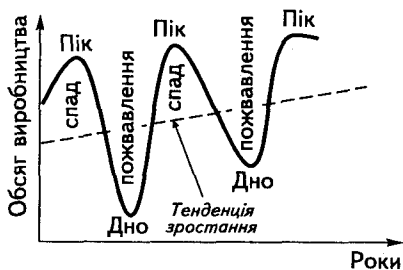


Рис. 5.1 Цикли ділової активності

**Пік ділової активності.** На вершині циклу ділової активності економіка переживає бум. Зростають показники зайнятості, інвестицій та споживчих витрат. Прискорення економічного розвитку відбувається внаслідок запровадження нововведень, випуску великої кількості нових товарів, створення нових та модернізації наявних підприємств. Стрімко зростають капіталовкладення, курси акцій та інших цінних паперів, процентові ставки, доходи.

Збільшення попиту на товари й послуги спричинює зростання цін. Піднесення економіки часто набуває ажіотажного характеру, що може призвести до її «перегріву».

Різно зростає попит на продукцію високотехнологічних галузей, що визначають головні тенденції в розвитку науково-технічного прогресу. Розширення масштабів виробництва інвестиційних товарів потребує пропорційної кількості сировинних ресурсів, що зумовлює відповідне підвищення цін, як це відбувалося на світовому ринку нафти у 70—80-ті роки минулого століття та на початку XXI ст.

Водночас здійснюється тиск на баланси банків, збільшуються товарні запаси. Економіка наближається до наступної фази.

**Спад ділової активності.** Після проходження піка активності споживачі й підприємці починають зменшувати обсяги свого споживання. Зростає безробіття, згортається виробництво, виникає надлишок виробничих потужностей. Скорочення ділових і споживчих витрат означає, що починається період спаду.

Спад економічної кон'юнктури найпомітніше впливає на:

- галузі промисловості, що випускають засоби виробництва (промислове, транспортне, сільськогосподарське та інше обладнання), адже інвестиції в засоби виробництва різко зменшуються;



- галузі виробництва, які випускають споживчі товари тривалого користування, оскільки населення починає відкладати купівлю цих товарів;
- будівельну промисловість, позаяк зменшується попит на будівництво житла та промислових споруд.

Якщо досягнення нижньої точки спаду триває від шести місяців до одного року — це є ознакою *рецесії*. У найнижчій точці ділової активності спостерігаються найвищий рівень безробіття, найбільша кількість банкрутств.

Тривала рецесія трансформується в *депресію* — фазу (тривалістю від 1,5 до трьох років), коли відбувається пристосування господарського життя до нових умов і потреб, до набуття нової рівноваги. Вона означає такий стан економіки, за якого реально споживаний дохід чи обсяг споживання на душу населення, а також зайнятість падають або перебувають на рівні, нижчому від звичайного. Недостатньо використовуються ресурси, виробничі потужності, робоча сила. Характерними ознаками депресії є скорочення запасів, призупинення різкого зниження цін, падіння виробництва, зниження процентових ставок.

*Підйом ділової активності.* Після періоду спаду в економіці, як правило, починається пожвавлення. При цьому зростають ділові та споживчі витрати. Знижується рівень безробіття, оскільки створюються додаткові робочі місця. Це веде до зростання витрат споживачів і подальшого збільшення завантаження виробництва. Отож фаза підйому супроводжується:

- певним зростанням споживчого попиту;
- незначним підвищенням рівня виробництва;
- розширенням капіталовкладень підприємств в обладнання та будівлі;
- підвищенням цін на сировину та матеріали, товари й послуги;
- зростанням позичкового відсотка;
- підвищенням цін на акції;
- скороченням безробіття;
- розширенням кредиту.

На стадії піднесення (буму) реально споживаний дохід, реально вироблений дохід та рівень зайнятості є високими чи підвищуються, а невикористовуваних ресурсів та безробітних або нема зовсім, або є в незначній кількості.

Таким чином, головними критеріями при визначенні процвітання чи депресії слугують такі головні показники: *зайнятість, реально споживаний дохід та реально вироблений дохід*.

Економічні цикли зумовлюються зовнішніми\* і внутрішніми факторами.

\* Категоричність тверджень Й. Шумпетера полягала в тому, що під розвитком він розумів лише такі зміни господарського кругообігу, які економіка породжує сама, а не зумовлені імпульсами ззовні народного господарства (*Шумпетер Й.* Теория экономического развития / Пер. с нем. Москва, 1982. С. 154).

*Зовнішні фактори* — це явища, які знаходяться поза власне економічною системою:

- зміна чисельності населення, що впливає на попит і пропозицію (зростання населення сприяє, за інших сприятливих умов, збільшенню виробництва та зайнятості);
- винаходи та інновації (докорінні зміни технології спричиняють вибух ділової активності й розширення інвестування, що супроводжується створенням нових робочих місць і настанням періоду підйому);
- війни та інші політичні події.

*Внутрішні фактори* існують усередині економічної системи:

- споживання (принцип акселератора), коли споживчі витрати зростають, підприємства наймають додаткових робітників і підвищують рівень свого виробництва; таким чином виробництво продукції, зайнятість та обсяги продажу зростають і економіка входить у період підйому;
- інвестування (принцип мультиплікатора), вкладання коштів в основні фонди створює нові робочі місця, таким чином збільшуючи купівельну спроможність споживачів, а зростання витрат, викликане початковим збільшенням інвестицій, веде до ще більших капіталовкладень, споживання та збільшення масштабів виробництва;
- діяльність уряду (такий вплив здійснюється з допомогою двох методів: фіскальної та монетарної (грошової) політики).

Дуже важливо оцінити відносний вплив головних факторів на природу тих чи інших циклів, з одного боку, та характер і детермінізм їхнього перебігу та здійснення, з іншого. Зокрема, за підрахунками лауреата Нобелівської премії Р. Солоу, зростання валової продукції у США за період 1909—1949 рр. було забезпечено на 12,5 % за рахунок підвищення капіталоозброєності праці та на 87,5 % за рахунок технологічних змін. Економічні цикли мають універсальні риси й ознаки, однак форма їхнього прояву буває різноманітною у тих чи інших країнах, які відрізняються одна від одної рівнем розвитку, ступенем відкритості, обсягом внутрішнього ринку, забезпеченістю ресурсами тощо. Останнім часом надзвичайно важливого значення набуває участь країни у світогосподарських процесах, особливо взаємодія зі світовими фінансовими, валютними і товарними ринками, ринками технологій та іншої інтелектуальної продукції.

## Теорія ділових циклів

Перші систематичні дослідження ділових циклів з'явилися наприкінці XIX ст. На зламі XIX—XX ст. розпочався перехід від вивчення економічних криз до з'ясування глибинних причин коливання

рівня ділової активності. Пояснення циклів варіюються від фантастичних, космофізичних у В. Джевонса\*, який пов'язував економічні кризи 1816, 1825, 1837, 1847, 1857, 1866 і 1873 років із циклами сонячної активності, до здійсненого на основі математичних розрахунків нашим співвітчизником Є. Слуцьким імпульсно-поширювального підходу, сформульованого у роботі «Нагромадження випадкових причин як джерело циклічних процесів» (1927 р.).

В економічній літературі першої третини ХХ ст. дослідники природи коливань рівня ділової активності поділялися на прихильників *теорій надвиробництва* (або *недоспоживання*) та адептів закону Ж.-Б. Сея, котрі намагалися пояснити природу циклів у термінах *концепції диспропорційності виробництва* (або *інвестування*) та *недостатнього заощадження* (надмірного споживання). Водночас ідеологи неокласичної ортодоксії виступали, як правило, авторами *грошово-кредитних концепцій* функціонування циклу, що базувалися на модифікаціях кількісної теорії грошей, обстоювали ідеї саморегуляції та самоналагодження економіки. Елементи цих обох концепцій часто переплітались та поєднувались, про що яскраво свідчать праці А. Шпітгоффа, М. Туган-Барановського, Дж. Робертсона.

Г. Габерлер у своїй фундаментальній праці, присвяченій теоретичному аналізу циклічних коливань, називає такі головні теорії економічних циклів: *грошову*, *екзогенні* та *ендогенні*, *теорію перенагромадження*. У складі останньої виділяються три школи: неовікселіанська\*\*, яка дотримується грошового тлумачення економічного циклу (Гайек, Махлуп, Мізес, Роббінс); школа, аргументи якої ґрунтуються на негрошових факторах (Робертсон, Пігу, Шумпетер, Гансен та ін.); школа, яка пояснює перенагромадження змінами у виробництві споживчих товарів: принцип акселерації (Афталіон, Кларк, Гаррод, Мітчелл). Крім того, існують немонетарні теорії перенагромадження, основу яких знаходимо у Маркса. Принципові позиції даної школи викладені у працях Шпітгоффа, Касселя, Туган-Барановського.

Головні відмінності між монетарними та немонетарними теоріями перенагромадження полягають у тому, що вони по-різному оцінюють роль грошей та кредитно-грошових факторів та інституцій у виникненні буму та перенагромадження, що зумовлюють наступні крах і депресію. Теорія недоспоживання практично є ровесницею класичної політичної економії, першими прибічниками якої були Лодердель,

\* У статті 1878 р. «Комерційні кризи і плями на Сонці» В. Джевонс писав: «Я пішов так далеко, що висунув навіть фантастичну гіпотезу про те, що психологія фінансистів і комерсантів організована таким чином, що вона здатна вібрувати з 10-літнім циклом, а її безпосередньою причиною є фізичні явища, що періодично повторюються через 11 років» (*Jewons W. Investigations in Curgency and Finance. London, 1884. P. 226*). Сучасний автор Р. Коллін розглядає астрономічний дев'ятирічний ритм, який «управляє цінами, фондовим ринком, фінансовими кризами» (*Коллін Р. Теория небесных влияний / Пер. с англ. СПб., 1997. С. 330*).

\*\* К. Віксель — відомий шведський економіст.

Мальтус і Сісмонді. У подальшому найбільший внесок у її розвиток зробили Гобсон, Фостер, Кетчінгс та Ледерер. Вважається, що теорія недоспоживання являє собою радше теорію кризи й депресії, ніж власне теорію економічного циклу.

Частковим випадком теорії недоспоживання, за оцінкою Г. Габерлера, є *теорія неповної зайнятості* Дж. Кейнса. Окремі автори (Мітчелл, Робертсон, Рьопке, Шпітгофф) дотримуються *психологічних теорій торговельно-промислового циклу*. Йдеться про поведінку, про типову реакцію головним чином підприємців та вкладників грошей за різних економічних обставин. Зрозуміло, що психологічні фактори розглядаються як додаткові до монетарних та інших економічних чинників, а не як альтернативні причини виникнення та протікання ділового циклу. Кейнс зазначав у цьому зв'язку, що психологічна теорія сумісна з будь-якою чи зі всіма іншими гіпотезами. Розрізняють також *статичні й динамічні теорії економічного циклу*.

Сучасні причини циклічних коливань пояснюються:

- змінами на базі сукупного попиту;
- змінами у пропозиції;
- змінами і попиту, і пропозиції.

Нинішня інтерпретація імпульсів, чи шоків, які впливають на економічну динаміку, як зазначалося вище, полягає в тому, що виділяють три основні типи турбуленцій, які впливають на економічний розвиток.

■ *По-перше*, шоки пропозиції, спрямовані насамперед на виробничо-технологічний бік економічної системи:

- технологічні нововведення;
- кліматичні зміни;
- природні стихії;
- отримання доступу до нових джерел сировини;
- коливання світових цін на основні види природних ресурсів.

■ *По-друге*, політичні шоки, пов'язані з:

- діями урядів,
- розробкою та реалізацією макроекономічної політики, що впливає переважно на попит шляхом регулювання грошової маси, обмінного курсу, фіскальної політики.

■ *По-третє*, шоки у попиті приватного сектора на рівні фірм, підприємств і домашніх господарств, які можуть бути спровоковані:

- інвестиційними змінами;
- коливаннями споживчого попиту;
- інфляційними очікуваннями тощо.

Усі три види шоків можуть мати як внутрішні, так і зовнішні джерела.

Яскравим прикладом зовнішніх шоків була поведінка портфельних інвесторів у Мексиці (1994 р.), у країнах Південно-Східної Азії (1997 р.),

у Росії та Бразилії (1998 р.), де масовий відплив капіталів спричинив глибокі фінансово-економічні кризи. Ці та інші події у світовому господарстві зумовлюють необхідність розробки в Україні запобіжної економічної політики, яка була б здатна нейтралізувати чи принаймні пом'якшити негативну дію наслідків міжнародних фінансових флуктуацій.

Однією з найвідпрацьованіших складових економічної динаміки є *технічні й технологічні нововведення*, системно викладені у працях Й. Шумпетера (рис. 5.2). Очевидно, це зумовлено різким прискоренням науково-технологічних змін в умовах третього промислового перевороту та науково-технологічної революції ХХ ст. та їхнього відповідного впливу на економічний розвиток. Зрештою, Шумпетер розглядав інновації в широкому значенні — як нові технології, нову організацію виробництва, відкриття нових ринків, об'єднуючи їх терміном “творче руйнування”, або “модель реального бізнес-циклу”\*

Технологічні аттрактори, технологічні кластери є вирішальною підмогою для підприємців-новаторів, які виступають головною дійовою особою, що здійснює нові виробничі комбінації.

Й. Шумпетер, у цілому погоджуючись із підходом Н. Кондратьєва, наголошував на інноваційній природі довгих циклів. Визначаючи унікальність умов кожного циклу з огляду рівня продуктивності сільсько-го господарства, умов торгівлі та видобутку природних ресурсів, динаміки цін та процентних ставок, головні причини економічних флуктуацій він убачав в іншому вимірі. Шумпетер розвинув далі теорію Кондратьєва, розглядаючи економічний розвиток як послідовність зростаючих пульсацій, що зумовлені поширенням відповідних кластерів взаємопов'язаних нововведень. Він підкреслював, що цей процес є саморегульованим і має хвилеподібний характер.

Більшість результатів, отриманих у сучасних теоріях «довгих хвиль», підтверджують, що перебіг майже 200-річного соціально-економічного розвитку світового господарства в цілому кореспондує з цими теоріями.

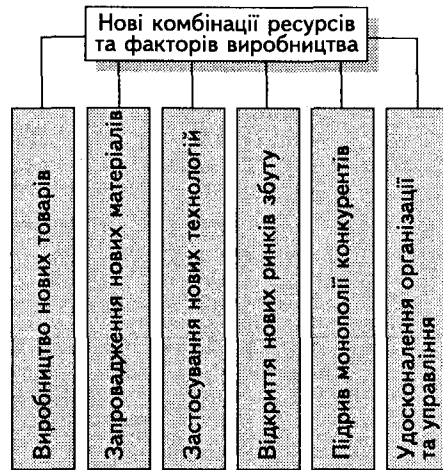


Рис. 5.2 Нововведення (за Й. Шумпетером)

\* Див.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. С. 159.

У 1980-х роках зростає зацікавленість до періодизації хвиль інноваційного розвитку у зв'язку з черговим циклічним падінням, яке було посилене енергетичною кризою, та з закінченням четвертого та початком п'ятого довгого циклу економічного розвитку капіталізму. Найуспішнішими стали намагання інтегрувати в періодизацію довгих хвиль технологічні фактори циклів, принципи організації науки й освіти, стан інфраструктури та наявність універсального дешевого ресурсу, який стає основою структурних зрушень у виробництві (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

**Періодизація основних хвиль інноваційного розвитку  
(за Н. Кондратьєвим, Й. Шумпетером, К. Фріменом)**

Довгі хвилі/цикли		Стан науки і освіти	Інфраструктура		Універсальний дешевий ресурс
Часові рамки	Характеристики циклу		Транспорт і зв'язок	Енергія	
1780—1840 рр.	Промислова революція: фабричне виробництво текстилю	Навчання на робочому місці, університети, наукові товариства	Канали та ґрунтові шляхи	Гідроенергія	Бавовна
1840—1890 рр.	Цикл пари та залізниць	Масова початкова освіта, перші вищі технічні заклади, інженери	Залізниця, телеграф	Енергія пари	Вугілля, залізо
1890—1940 рр.	Цикл електроенергії та сталі	Перші наукові лабораторії з винаходів і розробок (ВР) у корпораціях, технічні стандарти	Залізниця, телефон	Електроенергія	Сталь
1940—1990 рр.	Цикл авто й синтетичних матеріалів	Бурхливе зростання в корпораціях та держсекторі, масовий доступ до вищої освіти	Автостради, авіалінії, радіо, телебачення	Нафта	Нафта, пластмаси
1990—...	Комп'ютерна революція	Глобальні ВР-мережі, освіта і професійне навчання протягом усього життя	Інформаційні мережі, Інтернет	Газ, нафта	Мікроелектроніка

Істотний внесок у розвиток ідеї «довгих хвиль» економічного розвитку Кондратьєва—Шумпетера зробив англійський економіст К. Фрімен. Він розглядав довгохвильове зростання не тільки як результат упровадження радикальних нововведень в одній або кількох галузях та їхнього наступного зростання, а й як процес технологічних дифузій від кількох провідних галузей до всієї економічної системи. Дослідник також звернув увагу на те, що широке розповсюдження технологій стає можливим унаслідок низки соціальних та інституційних перетворень: кооперації і конкуренції в підприємницькому секторі, організації науково-дослідної діяльності, зміни рівня участі держави у стимулюванні інноваційної діяльності, національних і міжнародних режимів економічного регулювання. Формування організаційних структур та інституційних умов для сприятливого поєднання централізованої координації і стимулювання інвестиційної активності з максимальним залученням підприємств у створення й розвиток нових технологій стає самостійною функцією національних інноваційних систем\*.

Незважаючи на умовність наведеної періодизації, особливо щодо періодів розквіту та занепаду обмеженого набору технологій, такий підхід увійшов до методології економічного аналізу тенденцій технічного прогресу. Сучасний інноваційний процес у розвинутих країнах перебуває на стадії п'ятого великого циклу\*\*. Він характеризується комп'ютерною революцією, формуванням глобальних науково-дослідних мереж, швидким поширенням Інтернет-технологій.

## Види економічних циклів

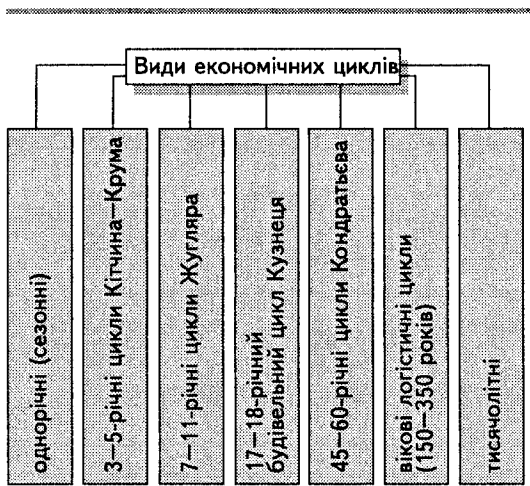
**К**ласифікація економічних циклів здійснюється за:

- *функціональним критерієм* — тим полем економіки, яке вони охоплюють (кон'юнктурні, структурні, інвестиційні, цінові, фінансові тощо);
- *часовими рамками* — тривалістю кожної фази та всього циклу (сезонні, річні, короткострокові, середньострокові, довгострокові, наддовгострокові тощо);
- *територіальним розрізом* — простором, який охоплює цикл (мікроцикли одного підприємства чи виробу, групи виробів; галузеві, регіональні, національні, глобальні);
- *тривалістю* (рис. 5.3).

\* Див.: Governance of Innovation Systems. OECD. Paris, 2005. Vol. 1—3.

\*\* Окремі науковці стверджують про формування в даний час шостого технологічного циклу.

**Короткострокові цикли** називають *циклами Кітчина*. Цей економіст пов'язував тривалість циклу (яку він визначав рівною трьом рокам і чотирьом місяцям) із коливаннями світових запасів золота. Проте більшість сучасних учених, які підтримують ідею існування коротких економічних циклів, розглядають їх лише як невід'ємну частину загальної циклічної системи, основу якої складають середньострокові економічні цикли, названі *циклами Жугляра* (за ім'ям французького економіста, який вивчав економічні коливання у другій половині XIX ст.).



**Рис. 5.3.** Види економічних циклів за тривалістю

К. Жугляр розглядав економічний цикл як закономірне явище, причини якого — у сфері грошового обігу, а саме кредиту. Кризу як основну фазу циклу він оцінював як оздоровчий фактор, що приводить до зниження цін і ліквідації підприємств, які створені для задоволення штучно збільшеного попиту. Дослідник вважав, що повторення всіх економічних процесів, що викликані банківською діяльністю, відбувається кожні 10 років. Тривалість циклів Жугляра збігається із тривалістю циклів, основну причину яких деякі економісти вбачали в термінах зношення активної частини основних виробничих фондів.

Варто згадати про так звані будівельні, чи середні, цикли, або *цикли Кузнеця* (американського економіста). С. Кузнець уважав, що процеси коливання (кожні 15—20 років) пов'язані з періодичним оновленням помешкань та певних типів виробничих будівель.

**Середні цикли** тісно взаємодіють із короткостроковими та найвідчутніше впливають на економічні процеси. Вони є синтетичними економічними циклами, оскільки відображають циклічність розвитку не тільки виробництва, а й обміну, розподілу та споживання в цілому. Їхніми показниками є:

- розвиток загальних масштабів виробництва, обміну, розподілу;
- динаміка національного доходу та ВВП;
- завантаженість виробничих потужностей;
- зайнятість і реальні доходи населення;
- рух норми прибутку.



Матеріальною основою середніх циклів є фізичне оновлення засобів виробництва, насамперед знарядь праці.

На зміст середніх циклів впливають такі фактори:

- НТП, технологічні нововведення;
- активне впровадження у виробництво ресурсозберігальних технологій;
- зростання питомої ваги галузей, що виробляють товари народного споживання;
- сфера послуг, яка менше піддається циклічним коливанням;
- інтернаціоналізація та глобалізація виробництва.

Матеріальною основою короткострокових циклів є процеси, що відбуваються у сфері грошових відносин. Граничними пунктами даних циклів виступають повторювані з певною синхронністю грошові кризи. У деяких випадках вони збігаються із середньостроковими кризами.

Існує два підходи до виявлення характеру взаємозв'язку середньострокових криз економічного циклу та грошових криз — *кейнсіанський* та *монетаристський*.

Вихідною позицією кейнсіанського підходу є положення про те, що порушення економічних пропорцій — результат внутрішньої недосконалості ринкових механізмів саморегулювання. Звідси випливає, що грошові кризи не самостійні, а є лише наслідком диспропорцій, які виникають безпосередньо у виробничій сфері, зокрема в її інвестиційній структурі.

Монетаристська позиція ґрунтується на монетарній теорії циклу, що виходить з передумови, згідно з якою ринковий механізм саморегулювання здатний самостійно забезпечувати структурну рівновагу, і що в ролі стабілізуючого фактору, який зумовлює циклічність розвитку, виступає грошова система. Отже, кризи й депресії ринкової економіки є суто грошовим явищем, спричинені в першу чергу функціональними порушеннями, що виникають у сфері грошово-кредитних відносин.

**Довгострокові цикли** в економіці було виявлено понад 100 років тому. Однією з перших спроб їх наукового осмислення став опублікований у 1878 р. англійським економістом В. Джевонсом статистичний аналіз, у якому аргументувалася наявність, поряд із середніми й короткостроковими циклами, довгочасних коливань ділової активності. Про існування довгих циклів писали у своїх працях М. Туган-Барановський, К. Каутський, В. Парето.

Водночас створення наукової теорії «довгих хвиль» пов'язується з ім'ям Н. Кондратьєва, який опублікував на початку 1920-х років низку важливих аналітичних досліджень із цієї проблеми. Вчений проаналізував динаміку великої кількості економічних показників за 150 років: індекси цін; державні ділові папери; номінальні зарплати; показники зовнішньоторговельного обороту; обсяги видобутку вугілля, золота; виробництво чавуну, свинцю тощо.

На основі цих досліджень Кондратьєв виявив у капіталістичній економіці *три цикли* з періодом від 45 до 60 років (т. зв. “великі цикли кон’юнктури ринків”). У кожному циклі він виділив дві хвилі — *зростаючу* і *спадну*.

*Перший цикл.* Зростаюча хвиля — від кінця 1780-х — початку 1790-х років до періоду 1790—1817 рр. Спадна хвиля — від 1810—1817 рр. до 1844—1851 рр.

*Другий цикл.* Зростаюча хвиля — від 1844—1855 рр. до 1870—1875 рр. Спадна хвиля — від 1870—1875 рр. до 1890—1896 рр.

*Третій цикл.* Зростаюча хвиля — від 1914—1920 рр.

Крім того, Н. Кондратьєв визначив *чотири закономірності* в циклічному розвитку економіки:

- на початку зростаючої хвилі відбувається глибока зміна всього життя суспільства, якій передують науково-технічні революції;
- на час зростаючої хвилі кожного великого циклу припадає найбільша кількість соціальних потрясінь (воєн та революцій);
- спадні хвилі кожного великого циклу супроводжуються тривалою, різко виявленою депресією сільського господарства;
- у період зростаючої хвилі великих циклів середні економічні цикли — цикли Жугляра (7—11 років) — характеризуються нетривалими депресіями та інтенсивністю зростання; у період спадної хвилі великих циклів спостерігається зворотна ситуація.

Отже, у наш час формується думка про те, що економічний цикл — це не лише багатофакторний, а й багатохвильовий (багатокомпонентний) процес, який свідчить про вплив на загальну картину економіки коливань різної тривалості. Ділова активність є сумою численних складових, зміни яких диференціюються за амплітудою і тривалістю. Економічний цикл розглядається як процес коливань, незалежний від довгострокового економічного зростання. Відбулося своєрідне «розмежування» між теоріями циклу й теоріями економічного зростання. Проте не заперечується їхній взаємозв’язок, взаємодія коливальних і поступальних рухів як форм розвитку.

## Тенденції світової економічної динаміки

Світова економічна динаміка широко досліджується в публікаціях Світового банку, Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР). Одне з таких досліджень присвячене економічному зростанню на межі тисячоліть (табл. 5.2).

Позитивними факторами нині є усталена динаміка світової економіки в цілому та високі темпи економічного розвитку країн із низьким і середнім доходом. Серед цієї групи країн найбільші контрасти спостерігалися між двома групами держав: Південно-Східної Азії та Східної Європи і Центральної Азії, до якої належать і нові незалежні країни колишнього СРСР. Перша група розвивалася найвищими у світі темпами до початку світової фінансової кризи 1997—1998 рр. Другій групі країн із початку 1990-х років були притаманні різкий спад виробництва, кризи й депресії.

Таблиця 5.2

## Темпи зростання реального ВВП (%)

Країни / Роки	1985—1994	1995—2004	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Світ у цілому	3,2	3,6	3,7	4,1	4,3	2,8	3,6	4,7	2,3	3,0	3,2	4,1
Розвинуті країни	3,0	2,6	2,8	3,0	3,4	2,7	3,4	3,8	0,9	1,8	2,0	3,4
США	2,9	3,1	2,7	3,6	4,4	4,3	4,1	3,8	0,3	2,4	3,0	4,4
Зона євро	—	2,1	2,2	1,4	2,3	2,9	2,8	3,5	1,4	0,8	0,5	2,0
Японія	3,4	1,1	1,8	3,5	1,9	-1,1	0,2	2,8	0,4	0,3	2,2	2,6
Інші розвинуті країни	5,1	5,1	6,1	6,6	5,9	3,5	3,9	5,7	3,9	4,6	2,0	3,3
Країни, що розвиваються	5,1	5,1	6,1	6,6	5,9	3,5	3,9	5,7	3,9	4,6	6,4	7,2
Африка	1,9	3,6	3,0	5,6	3,0	3,3	2,6	2,8	3,6	3,4	4,6	5,1
Азія	7,7	6,6	9,0	8,3	6,6	4,0	6,1	6,8	5,7	6,5	8,1	8,2
Середній Схід і Туреччина	2,9	4,2	4,3	5,1	6,6	3,8	0,8	5,8	1,4	4,5	5,8	5,5
Західна півкуля	3,1	2,3	1,8	3,6	5,2	2,3	0,2	4,0	0,6	-0,1	1,5	4,2
КПЕ*	-2,6	2,7	-1,6	0,5	2,0	-0,8	3,6	6,6	5,1	4,1	4,0	4,1
ЦСЄ**	—	3,4	5,3	4,0	2,6	2,4	2,2	3,8	3,0	2,9	4,6	6,1
ННД*** та Монголія	—	2,3	-5,5	-1,6	1,7	-2,9	4,5	8,4	6,3	4,8	7,9	8,2

Джерело: World Economic and Financial Surveys // World Economic Outlook. April, 2005. Globalization and External Imbalances. IMF Washington, 2005

\* країни з перехідною економікою

\*\* Центрально-Східна Європа

\*\*\* нові незалежні держави

За останні півстоліття світовий ВВП зріс у понад шість разів. При цьому в результаті нерівномірності розвитку відбулося збільшення питомої ваги Азії у світовому ВВП за рахунок відповідного скорочення частки Північної Америки, Європи, Австралії та Океанії.

Із серйозними ускладненнями відбувається збільшення ВВП у постсоціалістичних країнах, особливо в державах СНД (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

## Динаміка реального ВВП у перехідних країнах (%)

Країни /Роки	1987-1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	2006**
<b>Центрально-Східна Європа і країни Балтії</b>	0,9	4,2	2,8	0,5	4,9	0,2	4,4	4,6	6,5	4,9	4,6
Албанія	-0,8	-10,2	12,7	10,1	7,3	7,2	3,4	6,0	5,9	6,0	6,0
Боснія і Герцеговина	—	29,9	15,9	9,6	5,5	4,3	5,3	4,0	5,7	5,4	5,7
Болгарія	-4,8	-5,6	4,0	2,3	5,4	4,1	4,9	4,3	5,6	5,5	5,5
Хорватія	—	6,8	2,5	-0,9	2,9	4,4	5,2	4,3	3,8	3,4	3,9
Чехія	—	-0,8	-1,0	0,5	3,3	2,6	1,5	3,2	4,4	4,1	3,9
Естонія	—	11,1	4,4	0,3	7,9	6,5	7,2	6,7	7,8	7,0	6,0
Угорщина	-0,9	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,5	2,9	4,2	3,4	3,6
Латвія	—	8,3	4,7	3,3	6,9	8,0	6,4	7,5	8,5	7,8	6,8
Литва	—	7,0	7,3	-1,7	3,9	6,4	6,8	9,7	6,7	6,8	6,5
Македонія	—	1,4	3,4	4,4	4,5	-4,5	0,9	3,5	2,4	3,8	3,7
Польща	1,8	6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,4	3,8	1,3	2,6	4,1
Румунія	-1,8	-6,1	-4,8	-1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,3	5,0	5,0
Сербія і Чорногорія	—	—	2,5	-18,0	5,0	5,5	3,8	2,7	7,2	4,6	4,8
Словаччина	—	4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,6	4,5	5,5	5,0	5,4
Словенія	—	4,8	3,6	5,6	3,9	2,7	3,3	2,5	4,6	3,9	4,0
<b>Нові незалежні держави</b>	—	1,1	-3,5	5,1	9,1	6,3	5,3	7,9	8,4	6,0	5,7
Азербайджан	—	5,8	10,0	7,4	9,2	6,5	8,1	11,5	10,2	18,7	26,6
Білорусь	—	11,4	8,4	3,4	5,8	4,7	5,0	7,0	11,0	7,1	4,0
Вірменія	—	3,3	7,3	3,3	6,0	9,6	13,2	13,9	10,19	8,0	6,0
Грузія	—	10,6	2,9	3,0	1,9	4,7	5,5	11,1	6,2	7,5	4,5
Казахстан	—	1,6	-1,9	2,7	9,8	13,5	9,8	9,3	9,4	8,8	7,7
Киргизія	—	9,9	2,1	3,7	5,4	5,37	—	7,0	7,1	4,0	5,5
Молдова	—	1,6	-6,5	-3,4	2,1	6,1	7,8	6,6	7,3	6,0	5,0
Росія	—	1,4	-5,3	6,3	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	5,5	5,3
Таджикистан	—	1,8	5,2	3,8	8,3	10,2	9,1	10,2	10,6	8,0	7,0
Туркменістан	—	-11,3	6,7	16,4	18,6	20,4	15,8	17,15	17,2	9,6	6,5
Узбекистан	—	2,5	2,1	3,4	3,2	4,1	3,1	1,5	7,1	3,5	2,5
Україна	—	-3,0	-1,9	-0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	5,5	5,4

Джерело: World Economic and Financial Surveys // World Economic Outlook. September, 2005. Building Institutions. IMF. Washington, 2005

\* попередня оцінка

\*\* прогноз

Як бачимо, із кризовими процесами швидше впоралися країни Центральної та Південно-Східної Європи, переважна більшість яких до середини 1990-х років вийшли на траєкторію економічного зростання. Країни СНД завершили це завдання до кінця згаданого десятиліття.

Що стосується України, то зміна темпів приросту реального ВВП за 1990—2005 рр. має яскраво виражений циклічний характер. У 1990—1994 рр. спостерігався значний спад цього показника (від  $-3,4\%$  до  $-23\%$ ) із наступними піднесеннями у 2001 р. ( $+9,2\%$ ) і зниженням у 2002 р. ( $+5,2\%$ ) та в 2005 р. — до  $+2,4\%$ .

Аналізуючи *головні риси економічних циклів в індустріальних країнах* від кінця ХІХ ст. до наших днів, варто наголосити на тому, що:

- спади в економіці поступово стають не такими різкими й масштабними, піднесення економіки триває довше (табл. 5.4);
- спади економік відбуваються більш синхронно;
- вплив інвестицій на економічний спад із часом посилюється;
- фактично всі спади донині супроводжувалися скороченням приватних довгострокових інвестицій в економіку (середня тривалість інвестиційного скорочення перевищує зменшення ВВП);
- збільшення споживання позитивно впливало на зростання економіки, коли під час рецесії скорочувались інвестиції;
- після Другої світової війни рецесія майже не супроводжувалася дефляцією;
- у 1990-х роках ціни на акції знизилися приблизно на  $25\%$  у середньому впродовж спаду, і це явище спостерігалось протягом року до моменту зростання (подібно до скорочення інвестицій в економіку ціни на акції в момент спаду знижуються, підкреслюючи глобальний обвал ринку акцій);
- піки процентових ставок збіглися зі зростанням ВВП (особливо це помітно в розвинутих країнах, де обмінний курс не мав значного впливу на загальноекономічну динаміку); попереднє збільшення процентових ставок підвищує поживлення в економіці, де піки економічних циклів були пов'язані з інфляцією.

Таблиця 5.4

## Бізнес-цикл 1881—2000 рр.

	1881— 1913 рр.	1919— 1938 рр.	1950— 1972 рр.	1973— 2000 рр.
Рецесії				
Середній спад виробництва, %	-4,3	-8,1	-2,1	-2,5
Співвідношення спаду виробництва:				
0—2 %	29,4	23,5	50,0	57,5

Продовження табл. 5.4

	1881— 1913 рр.	1919— 1938 рр.	1950— 1972 рр.	1973— 2000 рр.
2—4 %	33,3	17,7	44,4	30,0
більше 4 %	37,3	58,8	5,6	12,5
<b>Тривалість рецесій</b>				
Середня тривалість, років	1,3	1,8	1,1	1,5
<b>Співвідношення між тривалими рецесіями</b>				
Один рік	79,4	60,8	94,4	60,0
Два роки	16,7	15,7	5,6	32,5
Три та більше років	3,9	23,5	0,0	7,5
Питома вага періоду рецесії, %	24,7	29,4	5,2	13,4
<b>Зростання</b>				
Середнє зростання виробництва, %	19,8	34,6	102,6	26,9
<b>Тривалість зростання</b>				
Середня тривалість зростання, років	3,6	3,7	10,3	6,9
Питома вага періоду зростання, %	75,3	70,6	94,8	86,6
Середній темп зростання, %	2,8	3,8	5,3	2,6

Джерело: World Economic and Financial Survey // World Economic Outlook. April, 2002. Recession and Recovers. IMF. Washington, 2002. P. 108

За даними таблиці 5.4 можна зробити висновок, що з часом економічні спади характеризуються менш жорстким перебігом і відбуваються рідше. Особливу увагу варто приділити спаду, що відбувся в міжвоєнний період (−8,1 % у середньому), переважно завдяки Великій депресії у США, що була головною передумовою зниження обсягів виробництва в інших країнах світу (табл. 5.5).

Менша амплітуда економічних циклів, зокрема у США після Другої світової війни, стала результатом структурних змін та активної стабілізаційної політики, чому сприяв розвиток фінансового ринку. Проте останні міжнародні події доводять, що фінансові кризи не стали рідкісним явищем і менш суворим випробуванням для країн.

В умовах глобалізації існує тенденція до синхронізації економічних циклів. Спад у певній групі країн вважається синхронним, якщо при-

Таблиця 5.5

## Світові наслідки Великої депресії у США

Країни	Частка у світовому виробництві 1931р., %	Економічна активність, р.		Втрати виробництва, %
		Пік	Дно	
США	42,4	1929	1933	-29,4
Велика Британія	13,1	1930	1931	-0,5
Німеччина	9,5	1928	1932	-26,3
Франція	7,9	1932	1935	-10,4
Італія	5,4	1928	1933	-13,7
Японія	5,1	1930	1933	-14,9
Іспанія	4,2	1929	1931	-6,3
Канада	2,5	1929	1933	-29,7
Нідерланди	2,1	1930	1934	-14,2
Швейцарія	2,0	1930	1932	-6,5
Швеція	1,6	1930	1933	-12,1
Австралія	1,4	1926	1931	-24,9
Данія	1,1	1930	1932	-4,4
Норвегія	0,9	1930	1931	-8,0
Фінляндія	0,5	1928	1931	-7,2
Португалія	0,4	1935	1936	-0,7

Джерело: World Economic and Financial Survey // World Economic Outlook. April, 2002. Recession and Recovers. IMF. Washington, 2002. P. 110

наймні половина країн цієї групи одночасно перебуває у фазі спаду. Від кінця ХІХ ст. більшість спадів відбувалися синхронно:

- перед Першою світовою війною — глобальні спади в економіці на початку 1890-х років, на початку 1900-х та у 1907—1908 рр.;
- у міжвоєнний період — глобальний спад у 1920—1921 рр. та Велика депресія 1929—1933 рр.;
- спади в середині 1970-х — на початку 1980-х і на початку 1990-х років.

Навіть упродовж Бреттон-Вудського періоду ті нечисленні спади, які спостерігалися, були синхронними. Велика кількість спадів, що відбулись у різних країнах протягом наступного періоду (1973—2000 рр.), також продемонструвала згадану тенденцію. Першу хвилю спадів маємо в середині 1970-х років, незабаром після першого нафтового шоку; наступні дві хвилі прокотилися на початку 80-х, під час другої нафтової кризи та запровадження жорсткішої монетарної політики в більшості країн; остання хвиля ознаменувала початок 90-х років.

Початком сучасного етапу економічних циклів можна вважати 1973 рік, оскільки саме тоді відбулися три головні зрушення:

- введено плаваючі валютні курси, що привело до значних змін у світовій фінансовій системі;
- внаслідок уповільнення темпів зростання продуктивності зменшилися середні довгострокові ставки в індустріальних країнах;
- вперше після Другої світової війни розпочалася низка економічних спадів як наслідок першого нафтового шоку.

Типовий, або середній, сучасний економічний цикл триває приблизно шість років. Він починається зі спаду тривалістю близько року, протягом якого спостерігається зниження ВВП трохи менше ніж на 3 % (глибина спаду); потім починається економічне піднесення, що триває п'ять років, упродовж якого ВВП зростає приблизно на 3 % за рік. Відповідно, незважаючи на спад, рівень ВВП у кінці циклу приблизно на 14 % вищий, ніж на початку. Прикметно, що майже  $\frac{3}{4}$  усіх спадів були незначної або середньої глибини з короткою чи середньою тривалістю, і лише 10 % спадів були глибокими й затяжними. Спади стали помірніші у 1980-х та 1990-х роках попри те, що середні темпи зростання були нижчі, ніж у 1970-х. У більшості індустріальних країн від 1973 р. відбулось у середньому три — п'ять циклів, але є держави (Австрія, Данія, Греція, Нова Зеландія, Норвегія та Швейцарія), які переживали серію коротких циклів протягом 5—10 років.

Економічні коливання у країнах, що розвиваються, мають серйозніші наслідки, ніж в індустріальних державах. Причинами цього є нестабільність реального зростання ВВП у цих країнах, а також набагато вища нестабільність споживчого ринку. Це пояснюється такими причинами:

- країни, що розвиваються, виявилися вразливішими до зміни цін, і тому більшість із них спеціалізуються на товарному експорті, кількість якого залежить від товарного імпорту, особливо нафтопродуктів. Як наслідок — коливання в умовах торгівлі помітніші в цих країнах, ніж у розвинутих;
- фінансові системи у країнах, що розвиваються, менш ефективні, ніж в індустріальних;
- у цих країнах відбувається коливання вартості активів, і наслідки цього доволі серйозні;



- макроекономічна політика у країнах, що розвиваються, часто відрізняється одна від одної та спрямована на зменшення зовнішнього впливу, що є також причиною макроекономічних коливань.

Таким чином, початок тисячоліття в цілому характеризується позитивною світовою економічною динамікою, перспективи якої багато в чому визначатимуться станом головних центрів економічної сили — США, ЄС, Японії, Китаю та Індії.

Існує декілька головних підходів щодо динаміки соціально-економічних систем, серед яких виділяються прогресивно-поступальний, циклічний та хвилеподібний. Практика індустріальної і постіндустріальної епох засвідчує переважання циклічного характеру економічного розвитку. Циклічність розглядається як загальна форма руху і національних господарств, і світової економіки як цілого. Вона відображає нерівномірність функціонування різних елементів господарської системи, зміну революційних та еволюційних стадій її розвитку, економічного прогресу і регресу. Циклічність — це рух від однієї макроекономічної рівноваги до іншої в масштабах відносно відособлених економічних систем. Причинами циклічності можуть бути: технічні нововведення, політичні й соціальні події, зміни у грошово-кредитній політиці, брак національних інвестицій, цінні коливання на внутрішніх та світових ринках. Глушення економічних циклів було здійснене ще на початку XIX ст. англійським дослідником В. Девонсом. У подальшому значний внесок у розробку теорії економічних циклів і ділових коливань зробили М. Туган-Барановський, Є. Слуцький, Й. Шумпетер, Н. Кондратьєв, Г. Габерлер та ін.

Класифікація економічних циклів здійснюється за функціональним критерієм, часовими рамками, територіальним розрізом, тривалістю. Розрізняють такі види економічних циклів, як однорічні (сезонні), 3–5-річні цикли Кітчина—Крума, 7–11-річні цикли Жугляра, 17–18-річні цикли Кузнеца, 45–60-річні цикли Кондратьєва, вікові логістичні цикли (150–350 років), тисячолітні цикли.

Статистичні дані показують, що початок III тисячоліття характеризується в цілому позитивною світовою економічною динамікою, перебіг якої багато в чому визначатиметься господарською кон'юнктурою головних центрів економічної сили: США, ЄС, Японії, Китаю та Індії.

ВИСНОВКИ

## Основні визначення

Економічний цикл  
Рецесія  
Депресія  
Економічна криза  
Теорія перенагромадження  
Теорія надвиробництва

Ендогенні та екзогенні чинники  
Сукупний попит  
Бізнес-цикл  
Синхронізація економічних циклів  
Економічні (ділові) коливання

---

## Запитання та завдання

Розкрийте основні підходи до аналізу динаміки соціально-економічних систем.

Що таке економічні цикли? Дайте визначення циклічності.

Назвіть головні причини циклічності економічного розвитку.

Які фази має цикл ділової активності? Дайте їм характеристику.

Опишіть основні теорії що пояснюють ділові цикли.

Які критерії взяті за основу періодизації хвиль інноваційного розвитку згідно з концепціями Шумпетера, Кондратьєва та Фрімена?

Назвіть основні види економічних циклів.

Проаналізуйте головні риси економічних циклів в індустріальних країнах від кінця XIX ст. до початку XXI ст.

## ЛІТЕРАТУРА

*Абрамов М. А.* Структурные и циклические закономерности в природе, обществе, искусстве. Саратов, 2001.

*Бажал Ю. М.* Економічна теорія технологічних змін. Київ, 1996.

*Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик Л. О.* Макроекономіка: Підручник. Київ, 2004.

*Бродель Ф.* Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV—XVIII ст. Т. 3. Час світу / Пер. з франц. Київ, 1998.

*Бланке П.* Цикл контратакуєт (Новая попытка синхронизации мирового роста) // МЭ и МО. 2000. № 4.

*Гальчинський А.* Циклічність як загальна закономірність ринкової економіки // Економіка України. 1991. № 8.

Горкіна Л. П. М. І. Туган-Барановський в економічній теорії та історії. Київ, 2001.

Завадський Й., Попова В. Вплив регулювання на природу циклічності макросистем // Економіка України. 2004. № 6.

Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории // Вопросы экономики. 2005. № 1.

Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия // МЭ и МО. 2001. № 8.

Кліміна Г. До розробки теорії ділових коливань у світовій економічній літературі першої третини ХХ ст. // Економіка України. 1997. № 10.

Коллин Р. Теория небесных влияний / Пер. с англ. СПб., 1997.

Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Сочинения. Москва, 2000.

Поланьи К. Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. СПб., 2002.

Пректер Р. Р., Фрост А. Дж. Волновой принцип Эллиотта: Ключ к поведению рынка / Пер. с англ. Москва, 2001.

Прикладна економіка: Навч. посібник. Київ, 2000.

Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний / Пер. с англ. Челябинск, 2005.

Яковец Ю. В. Циклы, кризисы, прогнозы. Москва, 1999.

Cameron R. A. A Concise Economic History of the World: From Paleolithic Times to the Present. New York; Oxford, 1997.

Global Economic Prospects and Developing Countries. Washington, 1997.

Governance of Innovation Systems. OECD. Paris 2005. Vol. 1—3.

World Development Report 2003.

World Economic and Financial Surveys // World Economic Outlook. April, 2002.

Recession and Recovers. IMF. Washington, 2002.

World Economic and Financial Surveys // World Economic Outlook. April, 2005.

Globalization and External Imbalances. IMF. Washington, 2005.

World Economic and Financial Surveys. // World Economic Outlook. September, 2005. Building Institutions. IMF. Washington, 2005.

## 6. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### Сутність транснаціональних корпорацій

За останні 50—60 років транснаціональні корпорації (ТНК) зайняли домінуючі позиції у світовій економіці. Вони різко посилили взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, інтенсифікували поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації. Кількість таких компаній стрімко зростає, підвищується їхня питома вага у світовій торгівлі. ТНК стали головним суб'єктом руху міжнародних інвестицій, технологій та функціонування міжнародного виробництва.

*Міжнародне виробництво* — це виробництво, яке організують або контролюють транснаціональні корпорації. Іншими словами, міжнародне виробництво охоплює ту частину виробництва товарів та послуг країн, що контролюється та управляється фірмами, які мають штаб-квартири в інших країнах. Цей контроль та управління фірми здійснюють або через свою власність на акціонерний капітал підприємств, де відбувається це виробництво, або внаслідок контрактних (неакціонерних) механізмів.

Швидкі технологічні зміни, інтенсифікація конкуренції та зростаюча світова економічна лібералізація стали важливими факторами безпрецедентного зростання міжнародного виробництва. Воно охоплює практично всі країни, галузі та види економічної діяльності. Зниження витрат на транспортування та зв'язок дає змогу транснаціональним корпораціям інтегрувати виробництво та інші корпоративні функції у глобальному масштабі. Міжнародне виробництво ТНК формує єдність, цілісність сучасної світової економічної системи.

Поява та розвиток транснаціональних корпорацій безпосередньо пов'язані з їхньою зарубіжною інвестиційною діяльністю. Міжнародний рух підприємницького капіталу, зокрема прямі іноземні інвестиції (ПІІ), стали базою для формування всесвітньої системи філій та міжнародного виробництва ТНК.

Таким чином, здійснення прямих іноземних інвестицій є однією з головних ознак транснаціональної корпорації.

## Терміни для позначення ТНК

У світовій економічній літературі існує декілька термінів для позначення компаній, що мають міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій (*багатонаціональні, міжнародні, транснаціональні, глобальні, наднаціональні, супернаціональні, інтернаціональні* тощо). Такі компанії зареєстровані в одній країні, але здійснюють виробництво та інші ділові операції в інших країнах.

Вважається, що за належністю капіталу компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два види: *транснаціональні* та *багатонаціональні*.

*Транснаціональні компанії* — національні за капіталом та контролем, але міжнародні за сферою операцій. Вони мають зарубіжні активи, що виникли на базі ПІІ. Хоча такі корпорації мають всесвітню мережу філій, їхня материнська компанія належить капіталові однієї країни. Позначення “транснаціональний” саме й підкреслює зв’язок корпорації з капіталом конкретної нації.

*Багатонаціональні компанії* на відміну від транснаціональних контролюються капіталом двох або більше країн. Вони також мають глобальну мережу філій, але до того ж мають міжнародне розосередження акціонерного капіталу. Прикладами багатонаціональних компаній можуть бути англійсько-голландські компанії “Роял Датч/Шелл” та “Юнілевер”, німецько-бельгійська “Агра—Геварт”, англійсько-італійська “Данлоп—Пірееллі”, англійсько-американсько-канадська “Інтернешнл Нікл К” і т. ін.

У перших фундаментальних дослідженнях експертів ООН, що з’явилися в 1970-х роках, всі компанії, що здійснювали міжнародне виробництво, називалися багатонаціональними (*multinational corporations*). Але в подальшому взяло гору позначення “транснаціональна корпорація” (*transnational corporation*). Воно, як правило, вживається в офіційних виданнях міжнародних організацій, урядів, відомих наукових центрів. Це також обумовлено тим, що більшість сучасних корпорацій, що мають зарубіжні філії, за контролем є однонаціональними (американські, британські, японські тощо), тобто мають форму ТНК.

Невелика кількість багатонаціональних корпорацій спричинена тим, що об’єднання капіталів різних країн для організації глобально функціонуючої корпорації — справа досить складна. Тут часто виникають проблеми, пов’язані з різними юрисдикціями, політикою урядів, подвійним оподаткуванням і т. ін.

Останні десятиліття характеризуються значним зростанням чисельності випадків злиття окремих ТНК. Інколи це супроводжується обміном акцій між компаніями, що об’єднуються, або створенням спільних компаній, які виконують функції оперативних холдингів. Зазвичай це доповнюється пакетом угод про спільне використання виробничих потужностей філій, координацію наукових розробок та розподіл ринків збуту. Транскордонні злиття виступають сьогодні, таким чином,

одним із головних шляхів створення багатонаціональних компаній. Саме так, наприклад, була створена багатонаціональна автомобільна корпорація DaimlerChrysler, що об'єднала дві відомі ТНК США та ФРН.

В умовах глобалізації світової економіки дедалі більше корпорацій продають свої акції на міжнародних фондових біржах (стратегія так званої *глобальної емісії*). Зростаюча інтеграція міжнародних фінансових ринків значно посилює цю тенденцію. Такі міжнародні корпорації, як Sony, Toyota Motor, Fiat, KLM, British Petroleum, Daimler, продають свої акції на Нью-Йоркській фондовій біржі. У той самий час акції американських корпорацій IBM, General Motors та інших входять у лістинг Лондонської, Брюссельської, Паризької, Франкфуртської фондових бірж. Транскордонний лістинг іще більше розмиває національну приналежність корпорацій. Власниками цих акцій стають резиденти різних країн.

Незважаючи на тенденцію зростання чисельності багатонаціональних компаній, типовою масовою формою компаній, що здійснюють зарубіжну виробничо-інвестиційну діяльність, усе ще залишаються транснаціональні фірми. Тому правомірно (хоча і з певними застереженнями) вживати термін "ТНК" для загального позначення міжнародних корпорацій.

### Критерії визначення ТНК

*Транснаціональна корпорація* — це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями.

Головним критерієм, що відрізняє транснаціональні компанії від національних фірм, що ведуть зовнішньоекономічну експортно-імпорتنу діяльність, є *вивезення капіталу і створення підконтрольних підприємств у різних країнах світу*. Якщо національні компанії здійснюють лише експортно-імпортні операції товарів та послуг, то ТНК організують їх зарубіжне (міжнародне) виробництво. Саме існування зарубіжного виробництва визначає специфічні риси ТНК як форми структурної організації бізнесу: їхні організаційні моделі, стратегію підприємницької діяльності, напрями внутрішньокорпоративного руху товарів та фінансових ресурсів. Залежно від галузевої спрямованості ТНК це міжнародне виробництво охоплює різні види діяльності, що створюють або додають вартість: виробництво готової продукції та напівфабрикатів, надання різноманітних послуг, здійснення наукових розробок і т. ін.

Наприклад, транснаціональна корпорація Ford Motor Company в 2003 р. мала 111 заводів, що виробляли компоненти, напівфабрикати, окремі вузли та двигуни автомобілів, а також займалися їх складанням. 68 заводів були розташовані поза Північною Америкою. Крім виробництва авто під власною фабричною маркою, ця ТНК через свій

структурний підрозділ Premier Automotive Group, що базується в Лондоні, контролює діяльність інших відомих виробників — Volvo, Jaguar, Land-Rover, Aston Martin. Швейцарська транснаціональна компанія Nestle має 500 заводів у 84 країнах світу.

Існують і інші критерії, або кількісні показники, класифікації транснаціональності компанії. Наприклад, *установлення мінімальної кількості зарубіжних філій або числа країн, в яких здійснюються операції*. Це робиться для того, щоб виділити найбільш потужні ТНК та не зараховувати до групи транснаціональних фірм ті компанії, що мають, скажімо, одну зарубіжну філію.

Контингент ТНК не є внутрішньо єдиним. Серед них визначаються передусім гігантські компанії, що мають світову мережу міжнародного виробництва і визначають обличчя цілих галузей світової індустрії. Є й середні за розміром компанії, що постійно збільшують кількість зарубіжних підприємств. Нарешті, в останні роки до лав ТНК починають втягуватися невеликі фірми, що дуже швидко нарощують зарубіжну виробничо-інвестиційну діяльність і займають чільне місце в окремих нішах виробництва товарів та послуг.

Усі зазначені групи ТНК об'єднує цілеспрямована орієнтація на глобальний характер бізнесу — фінансування, виробництва, продажу, наймання робітників.

## Модель ТНК

Транснаціональні корпорації різних галузей можуть мати значну специфіку організаційної побудови. Її визначають також розмір компаній, ступінь їх “міжнародності”, стратегія бізнесу. Разом із тим можна спрощено зобразити загальну модель, що показує ієрархію відносин між материнською компанією та підконтрольними підприємствами, види та статус останніх.

Транснаціональна корпорація складається з головної голдінг-компанії та підконтрольних зарубіжних підприємств.

Країна, в якій розташовується штаб-квартира ТНК або головна голдінг-компанія, називається *країною базування* (home country) транснаціональної фірми.

Країна, в якій розташовуються підконтрольні підприємства ТНК, має назву *приймальної країни* (host country).

Головну голдінг-компанію часто називають *материнською* або *батьківською* (parent company) компанією. Це компанія, що контролює активи інших фірм у приймальних зарубіжних країнах.

Зарубіжні підприємства транснаціональної фірми, як правило, об'єднують загальним поняттям “зарубіжні філії”. Це *інкорпоровані* або *неінкорпоровані підприємства*, в яких інвестори, які є резидентами іншої країни, володіють капіталом, що дає їм змогу мати довгостроковий економічний інтерес в управлінні.

Інкорпоровані підприємства мають статус самостійної юридичної особи у приймальній країні на відміну від неінкорпорованих підприємств, які не мають власного балансу та відображають свої прибутки та збитки на рахунках материнської компанії.

У публікаціях ЮНКТАД з проблем ТНК термін “зарубіжні філії” охоплює декілька юридичних форм організації бізнесу: відділення, асоційовані та дочірні компанії.

Як зазначалося, в економічній літературі всі види підконтрольних підприємств ТНК об'єднуються під назвою філії. Хоча таке об'єднання досить часто є умовним, воно полегшує розуміння системи транснаціональних корпорацій і внутрішньокорпоративних зв'язків.



Рис. 6.1

Модель ТНК: ступінь акціонерного контролю головної голдінг-компанії в різних підконтрольних підприємствах

Материнська компанія ТНК є центром контролю та прийняття стратегічних рішень. Саме тут розробляється глобальна модель внутрішньокорпоративного руху факторів виробництва, визначається розташування філій, обсяги та асортимент їхньої продукції, ринки збуту, стратегія передачі технологій та джерела фінансування зарубіжної діяльності.

Філії організують виробництво товарів та послуг, здійснюють торгову діяльність та наукові розробки.

Від материнської компанії до філії рухаються товари, капітал, технології, управління. Але такі самі потоки факторів виробництва мо-



жуть направлятися від однієї філії до іншої або навіть від філії до материнської компанії.

## Розвиток теорії ТНК

### Напрями теоретичного аналізу міжнародного виробництва

Зростання потужності сучасних ТНК, широкий діапазон форм їхньої діяльності, охоплення операціями переважної частини країн світу — ці та інші риси транснаціональних корпорацій обумовили надзвичайну актуальність розробки теорії ТНК. За минулі десятиліття як зарубіжна, так і вітчизняна література поповнилася значною кількістю змістовних досліджень теоретичних аспектів міжнародного виробництва, вивезення капіталу, інтернаціоналізації виробничо-інвестиційної діяльності корпорацій.

Разом із тим складність і багатогранність феномена ТНК, динамічність і модифікація багатьох сторін їхньої діяльності спричинили різні теоретичні підходи до аналізу суті транснаціональної корпорації.

Хоча тематику міжнародного виробництва можна відстежити ще від найперших визначень Адама Сміта, Девіда Рікардо, Карла Маркса, Рудолфа Гілфердінга, але тільки у 60-х роках ХХ ст. була сформульована окрема теорія прямих іноземних інвестицій.

Теорія ТНК, таким чином, має порівняно недавнє походження. Дійсно, терміни «багатонаціональні підприємства», «транснаціональні корпорації» (які тепер поперемінно використовуються більшістю авторів) були створені тільки в середині 1960-х — на початку 70-х. До того часу фірми, що розміщували підприємства зі збільшення вартості поза національними межами, називалися багатотериторіальними фірмами або частіше — фірмами, що займаються іноземним інвестуванням.

Перші спроби розробки теорії ТНК в 60-ті роки містили аналіз відмінностей цих фірм від національних компаній, особливостей виходу ТНК на іноземні ринки, а також питання, чому іноземне виробництво розміщується у певній країні, а не в іншій. Далі ці теорії були доповнені вивченням поведінки ТНК, стратегії їх інвестування з огляду діяльності фірми як організаційного об'єднання.

Перший напрям економічної теорії, що намагався дослідити сутність ТНК, — це *теорія міжнародного розподілу ресурсів*, яка базувалася на ідеї просторового розподілу факторних ресурсів. Ця теорія досліджувала в основному місцерозташування зарубіжного виробництва.

У традиційних, тобто класичних або неокласичних, моделях торгівлі, що були домінуючими в міжнародній економіці до 1950-х, учені

зверталися тільки до першої проблеми, тобто де саме розташоване виробництво. Вони розглядали вивезення капіталу лише в контексті міжнародної торгівлі. Питання, що стосуються права власності й організації економічної діяльності, значною мірою ігнорувалися. Це відбувалося тому, що ринок убачався як механізм обміну, що має нульові операційні витрати.

Передбачалося, що ресурси не перетинають національні межі, але водночас можуть бути рухливими в національному просторі. Управлінська стратегія обмежувалася визначенням оптимального рівня виробництва продукції та мінімізацією витрат виробництва.

Ще один напрям економічних досліджень ТНК розвивався на базі *теорій промислової (виробничої) організації*, які акцентували увагу на праві власності, а також шляхах, якими фірми керують операціями, що стосуються виробництва (в тому числі його міжнародного розміщення).

У межах згаданих двох основних напрямів сформувалися декілька груп дослідників. Перші провадили макроекономічні дослідження прямих інвестицій, звичайно беручи вихідним пунктом неокласичні моделі торгівлі та розширюючи їх, аби пояснити модель іноземного виробництва. Не дивно, що вони найчастіше фокусували свою увагу на особливостях місцерозташування і шукали причини, чому фірми певної національної належності на відміну від інших частіше схильні брати участь у міжнародній торгівлі та виробництві.

*Друга група* економістів вивчала ТНК з позицій теорії інтерналізації. Цю школу очолили Р. Баклі та М. Кассон, А. Рагмен. Вона базується на методології засновника теорії трансакційних витрат Роналда Коаза.

*Третя група*, більш близька за основами теорії з другою групою, ніж із першою, досліджувала питання, чому фірми тієї чи іншої національної належності мають більше можливостей ефективно діяти на іноземних ринках, ніж місцеві фірми, розташовані на цих ринках, а також чому вони намагаються контролювати діяльність зі збільшення вартості за межами своїх національних кордонів. Стівен Гаймер був основоположником цього підходу до пояснення іноземного виробництва, що, як він доводив, не може існувати без фірм-інвесторів, котрі володіють особливими монополістичними перевагами над місцевими конкурентами.

### **Еклектична парадигма Даннінга**

Від середини 80-х років у зв'язку з різким зростанням ролі ТНК у процесах трансформації та глобалізації світової економіки теоретична полеміка про причини і суть міжнародного виробництва ТНК ще більше активізувалася.

Це привело до розширення предмета теоретичного аналізу за рахунок введення до нього факторів, які досі втрачувалися недостатньо (наприклад, динамічні аспекти міжнародного виробництва), а також,

що особливо примітно, привело до спроб наблизити альтернативні теорії шляхом створення загальної концептуальної основи. На кінець 80-х років така загальна концептуальна основа була розроблена одним із відомих теоретиків ТНК професором Редінгського університету (Велика Британія) Джоном Даннінгом. Вона отримала у світовій економічній літературі назву “еклектична парадигма” (“еклектична теорія”, “парадигма Даннінга”, парадигма ОЛП).

Еклектична парадигма стала новим етапом у дослідженні проблем ТНК і нині перетворилася на провідну теорію міжнародного виробництва. Теоретичні підходи еклектичної парадигми тією чи іншою мірою стали базовими для більшості виданих в останні роки монографічних досліджень ТНК. Вони покладені в основу і фундаментальних досліджень ООН із проблем транснаціональних корпорацій.

Ключовими моментами еклектичної теорії є аналіз переваг власності, переваг інтерналізації та переваг розміщення.

**Переваги власності.** Аби національна фірма могла перетворитися на ТНК, вона повинна передусім мати переваги власності (конкурентні переваги) порівняно з іншими фірмами. Як підкреслює Дж. Даннінг, усі активи, що створюються фірмою, можна поділити на *видимі* (фізичний капітал, гроші) та *невидимі* (технологія, знання, досвід і т. ін.). Саме невидимі активи, тобто особливі фірмові активи (firm-specific assets), і визначають значною мірою конкурентні переваги ТНК. Ці переваги можуть бути обумовлені двома факторами:

- власністю на вже створені унікальні чи особливі активи (наприклад передова технологія);
- власністю на сукупні (загальні) додаткові невидимі активи (такі, як здатність до творчих рішень, до створення нових технологій).

Одна з важливих сукупних переваг власності — це здатність фірми створювати нову технологію, яка стане основою для наявності в неї, у свою чергу, конкурентних переваг, пов’язаних з особливими, унікальними активами. До переваг власності належить здатність фірми задовольняти різні вимоги, що висуваються покупцями до якості її продукції та ціни, надавати додаткові послуги — інформацію і рекомендації, гарантії надійності тощо. Здатність купувати, виробляти, зберігати й аналізувати інформацію виступає на сучасному етапі одним із найважливіших специфічних активів фірм, що визначають їхні конкурентні позиції.

Іноземні фірми можуть подолати конкуренцію місцевих компаній, котрі володіють знанням свого ринку та місцевих постачальників, тільки на основі ще більшої конкурентної сили, яка і обумовлена їхніми перевагами власності. При цьому не виключена ситуація, коли ці переваги визначають олігопольні чи навіть монопольні позиції іноземної фірми.

Якби всі фірми мали доступ до одних і тих самих технологій, виробничих знань і ринків, то здійснювати прямі іноземні інвестиції бу-

ло б недоцільно і потоки капіталу набули б форми портфельних інвестицій і позик. Жодна фірма не могла би здійснювати додаткові витрати по закордонних операціях, не маючи порівняно зі своїми конкурентами переваг, пов'язаних із факторами власності. Ці переваги, тобто нематеріальні активи, можуть бути переведені за кордон із досить низькими витратами, сприяючи створенню в межах фірми концентрованих промислових структур, що об'єднують окремі країни.

Такі нематеріальні активи насправді означають "бар'єри входження" для нових конкурентів. Конкуруючі місцеві фірми, наприклад, не можуть скористатися результатами цих переваг, по-перше, через правовий захист інтелектуальної власності, по-друге, тому, що вони є наслідком інвестицій у розвиток конкретного професійного, науково-технічного і організаційного потенціалу. Ще більші бар'єри для доступу на ринок постають у результаті процесу навчання і інновацій, під час якого нові знання та навички здобуваються конкретними людьми. Без здійснення аналогічних інвестицій місцеві фірми не можуть отримувати ці знання та навички.

Переваги власності визначають, таким чином, які галузі та які фірми в цих галузях найбільш схильні здійснювати міжнародну інвестиційну діяльність. Не випадково переважна частина ТНК концентрується у найбільш наукомістких галузях, а лідируючі позиції тут мають фірми з потужною технологічною базою та престижними фабричними марками.

**Переваги інтерналізації.** Зазначені фірми-лідери, що мають унаслідок своїх конкурентних переваг найбільші можливості для зарубіжної діяльності, можуть здійснювати її в різних організаційних формах: через продаж товарів, технологій, управлінського досвіду, ноу-гау або через прямі інвестиції та міжнародне виробництво. Чому ж іноземна фірма, яка володіє конкурентними перевагами порівняно з місцевими фірмами, не "продає" їх останнім, а вирішує створити тут зарубіжне виробництво і здійснювати прямі інвестиції?

Зацікавленість фірми створити міжнародне виробництво пов'язана з існуванням переваг інтерналізації, тобто внутрішнього (внутрікорпоративного) погодженого використання нематеріальних особливих активів і сукупних додаткових невидимих активів. Переваги інтерналізації виникають, як уже зазначалося, внаслідок здатності горизонтально чи вертикально інтегрованих виробничо-інвестиційних комплексів ТНК мати додаткові вигоди (тобто більш високі доходи) з координованого використання особливих чи сукупних додаткових активів. Переваги інтерналізації — це транснаціональні вигоди, що впливають із загального керівництва мережею цих активів, розміщених у різних країнах.

Ринок трансакцій характеризується недосконалістю. Через це фірми віддають перевагу внутрішнім, а не зовнішнім, суто ринковим каналам використання переваг власності. Вони вибирають прямі іноземні інвестиції, а не ліцензійні (або інші) угоди з місцевими компаніями, оскільки нама-

гаються знизити трансакційні витрати, ризик, подолати невизначеність ринку, захистити свої особливі нематеріальні активи. Інтерналізуючи ринок (тобто координуючи використання таких активів з іншою виробничою діяльністю), фірми закріплюють свої ринкові позиції і таким чином перетворюються на ТНК або збільшують ступінь транснаціональності.

*Інтерналізація таким чином виступає як засіб подолання недосконалості ринку (породженої національними кордонами, інформаційними труднощами та іншими факторами) з допомогою створення «внутрішніх ринків».*

Отже, наявність переваг інтерналізації пояснює те, чому фірма не продає чи не здає в оренду свої активи, що базуються на людському капіталі, знаннях, а, прагнучи звести до мінімуму трансакційні витрати, що існують унаслідок побічних ефектів ринкового механізму обмежує поширення і функціонування цих активів мережею своїх виробничих філій. Можливі й інші форми (спільні підприємства, контрактні форми інвестицій) з тривалими трансакційними відносинами, де асиметрія ринкової сили ТНК дає їм змогу контролювати й координувати процес використання невидимих активів.

**Переваги розміщення.** Райони, в яких провадитиметься діяльність ТНК, у свою чергу визначаються перевагами розміщення. Ці переваги виникають унаслідок таких факторів, як розмір ринку, забезпеченість факторами виробництва і міжкраїнні відмінності в цінах на них, витрати зв'язку і транспорту. Вибір місця вкладання іноземних інвестицій у приймальній країні визначається також з урахуванням таких міркувань, як макроекономічна стабільність країни, рівень конкуренції, торговельна політика, ступінь розвитку інфраструктури.

Однією з найважливіших переваг розміщення, як показують численні емпіричні дослідження, є розмір ринку прийальної країни. Для інвестицій ТНК, орієнтованих на внутрішній ринок, цей фактор відіграє пріоритетну роль незалежно від того, проводить чи ні приймальна країна протекціоністську політику. Забезпеченість факторами виробництва також значною мірою впливає на вибір району інвестицій. Вона охоплює ряд моментів: наявність природних ресурсів (що особливо важливо для «сировинних» ТНК), вартість некваліфікованої робочої сили, можливість наймання кваліфікованих спеціалістів при відносно низьких витратах, ефективність діяльності місцевих постачальників товарів і послуг, якість допоміжної технологічної інфраструктури. Економічна політика прийальної країни, стимули і пільги для ТНК, ступінь ризику вкладання інвестицій також багато в чому визначають привабливість діяльності в кожному районі.

*Отже, наявність трьох видів переваг — власності, інтерналізації та розміщення визначають закономірності створення виробничих комплексів ТНК.*

Слід зауважити, що еkleктична парадигма також не дає вичерпні відповіді на всі питання, пов'язані з виникненням ТНК і особливостями їхньої сучасної діяльності.

Динамічність феномена ТНК та народження нових тенденцій їхньої діяльності потребує наукового узагальнення цих процесів і подальшого розвитку теоретичної бази дослідження ТНК, критичної переоцінки положень теорії, що не витримують перевірки практикою. Поява еkleктичної парадигми стала логічним етапом еволюції теорії ТНК і відбулася на ґрунті наявних теорій фірми. Так само еволюція самої еkleктичної парадигми і збагачення її новими положеннями та концептуальними підходами є закономірним процесом, пов'язаним з інтенсивним посиленням міри транснаціоналізації світової економіки на сучасному етапі.

## Сучасний етап транснаціоналізації

### ТНК як суб'єкт глобалізації світової економіки

Транснаціоналізація веде до небувало високого рівня взаємозалежності між країнами. *Вона являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК.* Деякі вчені вважають, що транснаціоналізація — це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу. Інші трактують транснаціоналізацію вужче — як лише одну, хоча й найважливішу, форму загального процесу інтернаціоналізації господарського життя.

В економічній літературі існує два протилежні підходи щодо ролі ТНК як суб'єкта сучасної глобальної економіки.

Прибічники першого підходу (К. Омае) вважають, що транснаціоналізація свідчить про фундаментальну трансформацію сучасної світової економіки, а самі міжнародні корпорації є «символом ефективності ринкових сил та економічної раціональності». На їхню думку національні держави є анахронізмом, що тільки спричиняє політичну фрагментацію глобальної економіки. ТНК розглядаються як могутній незалежний актор, який конкурує з національними державами та навіть переважає їх у силі та важливості.

Прихильники таких поглядів упевнені, що процес глобалізації модифікує природу самих міжнародних корпорацій. Декілька десятиліть тому зарубіжні операції були лише додатком до основної діяльності фірми у країні її базування. Це робило зрозумілим питання щодо національної належності таких компаній. Величезний розмах міжнародних операцій сучасних ТНК, нова стратегія глобального постачання та виробництва роблять такі фірми космополітичними і незалежними від країни їхнього походження.

Украї протилежну позицію займають деякі інші економісти (Р. Селлі, С. Томсон, Р. Гілпін), які розглядають міжнародні корпорації як національні компанії певної країни, що здійснюють зарубіжні ділові операції. Ці компанії є продуктом розвитку конкретної національної економічної системи, ринок якої для більшості з них усе ще грає переважну роль. Прибічники другого підходу вважають, що ТНК більшою мірою орієнтуються на політику країни свого походження, ніж на політику приймальних країн. На користь цих аргументів наводяться приклади відмінностей у поведінці американських, європейських та японських міжнародних фірм, що є результатом впливу національних особливостей країн їхнього походження, різної структури економіки, специфічних рис корпоративного управління. За цією логікою саме внутрішня економічна структура, економічна ідеологія, соціальні пріоритети та інші «домашні» фактори країни базування ТНК справляють основний вплив на формування її стратегії.

Кожний із зазначених поглядів абсолютизує певні риси та особливості функціонування ТНК. Такі компанії є лише одним, хоча і дуже важливим, суб'єктом сучасного глобального економічного середовища і, звичайно, не можуть замінити за своїми функціями національну державу. Разом із тим інтенсивний процес транснаціоналізації приводить до того, що сучасні ТНК стає дедалі важче пов'язати з категорією конкретної національної належності. У рамках стратегії глобалізації країна початкового базування частіше розглядається ними як лише один із районів, що має переваги розміщення.

Глобальний розмах операцій ТНК робить неможливим орієнтацію тільки на інтереси однієї країни, навіть якщо це країна первинного походження компанії. Зростання міжнародної інтегрованої системи виробництва ТНК робить інколи непростим завданням визначити, звідки надходить продукція компанії. Джерела постачання компонентів та продуктів можуть швидко змінюватися, якщо змінюються умови попиту або витрат виробництва. За цих обставин традиційні підходи до виробництва ТНК (тобто правила походження товарів), що базуються на чіткому відокремленні національного походження будь-якого виробу, стають також неефективними.

### **Масштаби діяльності ТНК**

Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Передусім це виявляється у значному зростанні кількості материнських компаній ТНК та їхніх зарубіжних філій. Якщо на початку 1980-х років у світі налічувалося близько 11 тис. ТНК і 104 тис. зарубіжних філій, то на початку ХХІ ст. — близько 70 тис. і 690 тис. відповідно. Відкриття нових ринків викликало новий сплеск зростання міжнародного виробництва та потоків міжнародних інвестицій. Воно також супроводжувалося новими можливостями використання різноманітних форм операцій. Водночас розвиток інформати-

ки, комунікацій і транспорту, а також удосконалення управлінських та організаційних стратегій сприяли транснаціоналізації багатьох фірм.

У цьому напрямі можна спостерігати декілька тенденцій:

- «традиційні» потужні транснаціональні фірми, які досягли високого ступеня «міжнародності» ще у 1960—80-ті роки, під впливом цієї нової ситуації ще більше нарощували глобальні операції. Обсяг реалізації деяких із них перевищує валовий продукт окремих країн;
- багато нових великих компаній промислово розвинутих країн стали на шлях розвитку міжнародного виробництва, відмовившись від колишньої стратегії орієнтації тільки на свої «домашні» інтереси. Прикладом цього є телекомунікаційні компанії-оператори, які в останнє десятиліття перетворилися на справді транснаціональні фірми;
- невеликі та середні компанії, використовуючи свої переваги власності, почали інтенсивно здійснювати інвестиції за рубіж та створювати транснаціональну мережу філій;
- процес транснаціоналізації охопив великі та середні компанії деяких країн, що розвиваються. Кількість ТНК, що базуються в цих країнах, значно зросла за минуле десятиліття, а їхня питома вага в загальній чисельності материнських транснаціональних фірм неухильно збільшується;
- деякі компанії країн з перехідною економікою від другої половини 90-х років також почали здійснювати вивезення капіталу і розвивати міжнародне виробництво. Хоча цей процес тільки набирає обертів, його динаміка свідчить про значний потенціал цієї групи країн.

Усі показники міжнародного виробництва ТНК (прямі інвестиції, продажі, експортно-імпорتنі операції, зайнятість іноземних філій) в останні десятиліття зростали швидшими темпами, ніж світовий валовий продукт, світова торгівля або сукупна величина валових внутрішніх інвестицій усіх країн. Протягом останніх двох десятиліть кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій за темпами зростання більш ніж удвічі випереджав показник світових валових інвестицій в основний капітал. Це свідчить про те, що міжнародне виробництво стає дедалі важливішим елементом світової економіки. Інші показники підтверджують цю тенденцію.

Так, питома вага продажу продукції іноземних філій у глобальному ВВП досягла 50 %. Ці продажі за вартісним обсягом (19 трлн дол. у 2004 р.) вдвічі перевищили вартість світового експорту товарів та послуг. Валовий продукт усіх мереж транснаціональних корпорацій (материнські фірми та філії) оцінюється у 8 трлн дол., що складає приблизно 1/4 світового ВВП. Тільки на закордонні філії ТНК нині припадає 10 % світового валового продукту. Понад 55 країн світу мали на своїй території не менш ніж по тисячі іноземних філій кожна. Обсяг продажу філіями тільки 100 найбільших транснаціональних фірм світу досяг 2 трлн дол., а кількість працівників філій — 6 млн осіб. Про сучасні масштаби міжнародного виробництва ТНК свідчить таблиця 6.1.



Таблиця 6.1

Деякі показники ПІІ та міжнародного виробництва ТНК, 1982–2004 рр.

	Вартість у поточних цінах, млрд дол.			Щорічні темпи зростання (%)			
	1982	1990	2004	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2004
Приплив ПІІ	59	208	648	22,9	21,5	39,7	2,5
Вивезення ПІІ	27	239	730	25,6	16,6	35,1	18,4
Кумулятивний обсяг припливу ПІІ	628	1769	8902	14,7	9,3	16,9	11,5
Кумулятивний обсяг вивезень ПІІ	601	1785	9732	18,1	10,7	17,1	11,5
Транскордонні злиття та поглинання	...	151	381	25,9	24,0	51,5	28,2
Продажі іноземних філій	2765	5727	18677	16,0	10,2	9,7	10,1
Валовий продукт іноземних філій	647	1476	3911	17,4	6,8	8,2	9,5
Експорт іноземних філій	730	1498	3690	13,5	7,6	9,9	20,1
Загальні активи іноземних філій	2113	5937	36008	18,2	13,9	20,0	11,9
Зайнятість іноземних філій (тис.)	19579	24471	57394	5,6	3,9	10,8	7,9
Світовий ВВП	11758	22610	40671	10,1	5,1	1,3	12,0
Світові валові внутрішні капіталовкладення	2398	4905	8869	13,4	4,2	2,4	12,9
Роялті та ліцензійні платежі	9	30	98	21,3	14,3	7,7	5,0
Світовий експорт товарів та послуг	2247	4261	11069	12,7	8,7	3,6	20,1

Ще однією важливою характеристикою міжнародного виробництва є надзвичайно висока роль ТНК у торгівлі та інноваційній діяльності. ПІІ та міжнародна торгівля дедалі більше визначаються рішеннями транснаціональних фірм як частина їхніх глобальних стратегій доступу до ресурсів, міжнародного розміщення виробництва, мереж дистрибуції. Раціоналізація та розсосередження виробничих потужностей ТНК в міжнародному масштабі генерують додаткові потоки світової торгівлі. За оцінками, транснаціональні фірми контролюють 2/3 міжнародної торгівлі. Приблизно половина обсягу торгівлі ТНК відбувається між материнськими компаніями та зарубіжними філіями або між останніми.

На транснаціональні компанії припадає як мінімум 70 % світових корпоративних науково-дослідних робіт. Від 3/4 до 9/10 руху технологій між США, Німеччиною та Японією набуває форми внутрікорпоративних технологічних трансферів.

90 % кількості транснаціональних фірм базується у розвинутих країнах з ринковою економікою. Однак за останні роки у процес транснаціоналізації чимдалі більше залучаються фірми країн, що розвиваються, а також країн Східної та Центральної Європи. П'ять держав — ФРН, Японія, США, Велика Британія та Франція — є районами базування половини материнських транснаціональних корпорацій промислово розвинутих країн. На ці країни припадає також 2/3 сукупного вивезення прямих іноземних інвестицій. У промислово розвинутих країнах розміщено близько 40 % усіх філій ТНК, тоді як у країнах, що розвиваються, — 48,5 %.

За останнє десятиліття підвищився ступінь «міжнародності» операцій ТНК більшості країн. Наприклад, питома вага активів зарубіжних філій ТНК ФРН у загальному обсязі активів небанківських компаній країни зросла за останні роки майже вдвічі. У найбільших ТНК США, ФРН, Японії за кордоном було зосереджено 1/3—1/4 активів.

Існує прямий зв'язок між ступенем «міжнародності» операцій та розмірами фірми. У найбільших в світі ТНК частка зарубіжних активів і продажів особливо висока. Середній індекс транснаціональності 100 найбільших ТНК перевищує 50 % (рис. 6.2).

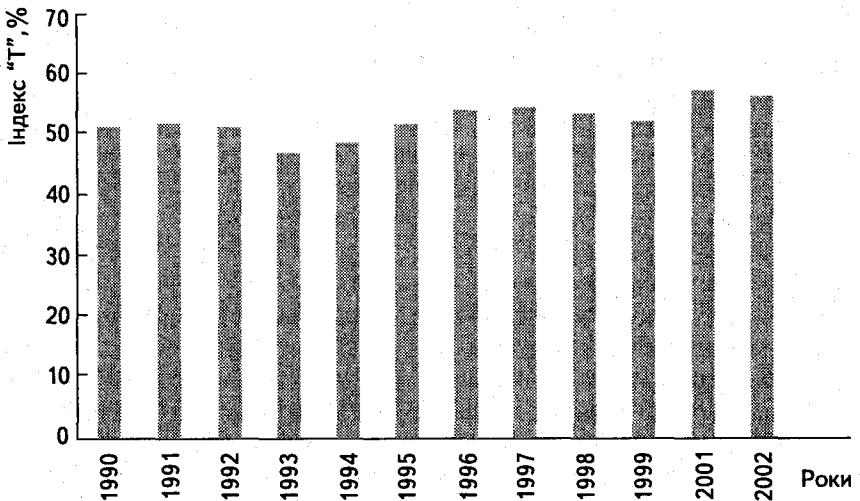


Рис. 6.2. Середній індекс транснаціональності 100 найбільших ТНК світу

Зазначені тенденції є лише одним із проявів зростання ступеня транснаціоналізації. Співвідношення обсягу вивезення капіталу і макроекономічних показників окремих країн теж переконливо свідчить про наростання цього процесу.

Для оцінки ступеня входження країн світу у процеси транснаціоналізації використовують *індекс транснаціональності приймальних країн* (transnationality index of host countries). Він розраховується як середня величина чотирьох показників:

- 1) питома вага прямих іноземних інвестицій у валовому капіталоутворенні країни;
- 2) частка кумулятивного обсягу прямих іноземних інвестицій у ВВП;
- 3) зайнятість на іноземних філіях у процентовому відношенні до загальної зайнятості в країні;
- 4) питома вага доданої вартості, створеної в іноземних філіях, у ВВП.

Перший та другий показники свідчать про важливість для країни припливу прямих інвестицій та загального накопиченого обсягу ПІІ. Більший обсяг капіталоутворення зумовлює більші виробничі можливості країни. Третій та четвертий показники відображають важливість для країни операцій філій ТНК. Ці два набори показників взаємопов'язані: більш високі показники щодо питомої ваги прямих інвестицій звичайно зумовлюють і більш високу активність філій транснаціональних фірм.

Найбільші значення даного індексу на початку ХХІ ст. притаманні Гонконгу (КНР), Малайзії, Сінгапуру, Індонезії, Новій Зеландії, Бельгії, Люксембургу, Нідерландам, Швеції.

Особливо активну роль у процесі створення міжнародного виробництва відіграють найбільші ТНК. Експерти ЮНКТАД щорічно підраховують обсяги активів, продажів та зайнятих 100 найбільших ТНК. У 2004 р. на компанії, що входять до «списку 100», припадало 12 % зарубіжних активів, 18 % продажів, 14 % зайнятих усіх транснаціональних фірм світу.

91 із 100 найкрупніших ТНК мали штаб-квартири у США, країнах ЄС або Японії. Найбільше представлені у «списку 100» ТНК США — 25 корпорацій. Половину позицій у цій групі мають транснаціональні фірми країн ЄС. У 2002—2004 рр. компанії Японії зменшили своє представництво до 10 позицій.

Основна частина найбільших у світі ТНК належала принаймні до однієї із чотирьох галузей: електроніка та електротехнічне обладнання, автомобілебудування; видобуток та дистрибуція нафти, виробництво харчових продуктів та напоїв.

### Глобальні інвестиційні цикли

Особливістю операцій ТНК в останні десятиліття стала наявність декількох тривалих циклів посилення міжнародної інвестиційної діяльності. Цей період отримав назву *глобальних інвестиційних циклів*,

або *глобальних інвестиційних хвиль*. Кожна хвиля характеризується різким збільшенням вивезення прямих інвестицій. Проглядається тенденція, що кожні 10 років після динамічного зростання ПІІ відбувається дво-трирічний спад.

Протягом останніх 25 років спостерігалися три цикли інвестиційного буму: 1978—1981 рр., 1986—1990 рр., 1993—2000 рр. Кожний з циклів характеризувався дедалі значнішим зростанням прямих іноземних інвестицій. Якщо в 1980—1985 рр. середні темпи зростання вивезення прямих капіталовкладень склали 2 %, то в 1986—1990 рр. — 26 %, а в 1995—2000 рр. — понад 30 %.

Максимальна динаміка *першої глобальної хвилі* припливу інвестицій фіксувалася в 1981 р., але у 1982—1983 рр. відбувся спад. Пік *другого циклу інвестиційного буму* припав на 1990 р., після чого щорічний обсяг вивезення прямих інвестицій дещо знизився і почав зростати від 1992 р. Зазначений п'ятирічний цикл швидкого зростання зарубіжних інвестицій набагато перевищив аналогічні показники попереднього циклу.

*Третій цикл стрімкого зростання інвестицій* став не тільки більш тривалим (його не зупинила навіть Азійська фінансова криза 1997 р.) і масштабним (загальні кумулятивні інвестиції в іноземні філії сягнули в цей час 6,6 трлн дол.), але й мав свою особливість. Під час першої глобальної хвилі головну роль відігравали інвестиції ТНК у нафтодобувний сектор. У період другого інвестиційного циклу головною сферою інвестицій були промислово розвинуті країни. Третій інвестиційний бум характеризувався значною участю в ньому компаній телекомунікаційного сектора та збільшенням ролі країн, що розвиваються.

Показники другого циклу інвестиційного буму були значно перевищені в середині 90-х років. Щорічний приплив нових ПІІ постійно зростав і досяг у 2000 р. рекордного рівня — 1150 млрд дол.

Хвилеподібне глобальне зростання припливу ПІІ було викликане низкою короточасних та довгострокових факторів.

Серед них треба виділити насамперед *циклічні фактори*. В теоретичному плані доведено, що існує стабільний позитивний зв'язок між потоками глобальних ПІІ та рівнем і темпом зростання світового ВВП.

Як показують емпіричні дослідження, коливання економічної активності, пов'язані з економічним циклом у країнах, що вивозять капітал, і в країнах, які приймають іноземні інвестиції, суттєво впливають на інвестиційну стратегію ТНК. Зростаюча взаємозалежність світової економіки веде у своїй тенденції до більшого ступеня уніфікації умов економічного зростання як у країнах базування ТНК, так і за кордоном (хоч іноді вони можуть різнитися). Циклічні коливання у країні базування впливають на інвестиційні плани ТНК, на їхню здатність мобілізувати необхідний капітал для здійснення зарубіжних інвестицій.

Позитивний взаємозв'язок між зростанням ВВП та ПІІ підтверджується емпіричними даними для групи промислово розвинутих країн

із ринковою економікою. Високі й стабільні темпи зростання цих країн у другій половині 80-х років визначили значне збільшення експорту прямих інвестицій в цей період. Але уповільнення зростання в 1990 р. і економічний спад у США, Великій Британії, Канаді перервали період дуже високих темпів збільшення зарубіжних капіталовкладень. Відновлення економічної динаміки в середині 90-х років знову викликало новий сплеск ПІІ.

Хоча економічна рецесія, з одного боку, звужує джерела формування інвестиційних ресурсів та пропозицію прямих інвестицій країн — експортерів капіталу, з іншого боку вона примушує фірми підвищувати конкурентоспроможність та зменшувати витрати за рахунок переведення певних видів економічної діяльності у більш «дешеві» місця розміщення. Це може викликати нові ПІІ в пошуку економії витрат, наприклад, організації філій у країнах з дешевою робочою силою. Ця тенденція ще більше посилюється, якщо темп зростання ринку приймальної країни перевищує ринкову динаміку в країні базування ТНК.

Ще однією причиною інвестиційного буму стали *фактори економічної політики* різних країн. У багатьох країнах світу від середини 1980-х років почалася значна лібералізація зовнішньоекономічного курсу, були переглянуті закони, які стосуються іноземних інвестицій, значно поліпшився інвестиційний клімат для ТНК. Відіграли свою роль і загальна зміна світової ситуації, посилення міжнародного та регіонального співробітництва між країнами. У ряді випадків зарубіжна діяльність ТНК значно активізувалася завдяки зміні валютних курсів. Наприклад, швидке зростання японських зарубіжних інвестицій в 1987—1990 рр. пояснюється здебільшого саме цим фактором.

І нарешті, тенденції вивезення капіталу в останні десятиліття не можна зрозуміти без урахування *структурних факторів* світової економіки. Кумулятивний обсяг інвестицій ТНК досягнув дуже значної величини, що перейшла у нову якість — зародження глобальних виробничих мереж ТНК, що об'єднують десятки тисяч материнських компаній і сотні тисяч зарубіжних підконтрольних (прямо чи побічно) підприємств в єдину інтегровану систему виробництва. Загальний обсяг активів зарубіжної філійної частини цієї мережі вже досягнув 36 трлн дол., а кількість зайнятих на закордонних підприємствах ТНК перевищила 57 млн.

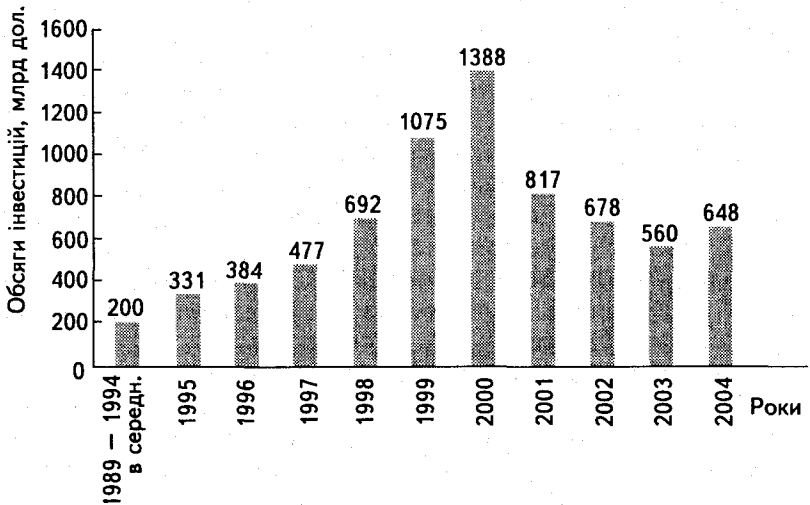
Саме фактор структурних змін у міжнародному виробництві та формування його нової організаційної моделі викликали значну хвилю транскордонних злиттів і поглинань, що дало новий могутній імпульс зростанню ПІІ в 90-ті роки.

### **Кількісний аналіз світових потоків прямих інвестицій**

**Динаміка інвестицій.** Міжнародне виробництво ТНК викликає різнопланові транскордонні внутріфірмові трансфери. Головними з них є фінансові й торговельні потоки, а також рух ноу-гау, технологій,

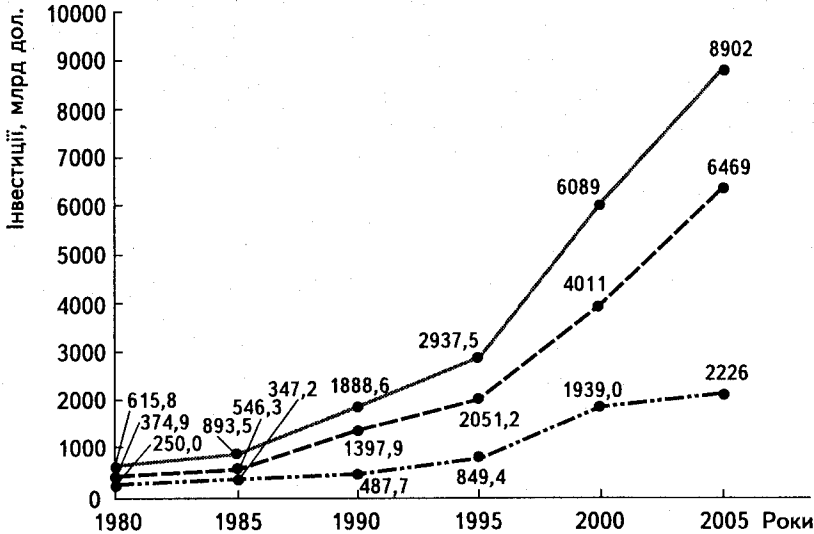
кадрів. Звичайним методом вимірювання цих потоків є оцінка їхнього фінансового елементу — вартості руху ПІІ. Але це дає неповну картину. Вартість потоків ПІІ не показує реальну вартість інвестицій ТНК. Останні фінансують інвестиції також за рахунок місцевих позик від банків, акумуляції фондів через емісію облігацій. Однак прямі іноземні інвестиції є єдиним аспектом міжнародного виробництва, про який на рівні країн існують систематизовані та сумісні дані.

Останні десятиліття засвідчили високу динаміку зростання світових потоків ПІІ. У процес формування міжнародного виробництва втягувалися дедалі нові країни, які не тільки стали сферою розміщення нових виробничих одиниць ТНК, а й почали самі інтенсивно нарощувати вивезення інвестицій за кордон. Особливо бурхливо цей процес відбувався в 90-ті роки, коли щорічний приплив інвестицій транснаціональних фірм збільшився в шість разів і сягнув свого піку 1388 млрд дол. в 2000 р. (див. рис. 6.3). Після значного зниження темпів міжнародної виробничо-інвестиційної діяльності в 2001—2003 рр. цей процес із новою силою відновився з 2004 р.



**Рис. 6.3** Динаміка світового обсягу щорічного припливу ПІІ, 1989—2004 рр.

Про глобальні масштаби міжнародної інвестиційної діяльності свідчить той факт, що на початку XXI ст. 51 країна світу отримувала в середньому щорічно понад 1 млрд дол. ПІІ. Кожна із зазначених країн мала сукупний обсяг накопичених іноземних інвестицій ТНК не менший ніж 10 млрд дол. У середині 80-х років таких країн було лише 17.



**Рис. 6.4.** Динаміка світових сукупних накопичених іноземних інвестицій (за показником припливу), 1980—2004 рр.

В останні 15 років у 65 країнах світу спостерігалися середні щорічні темпи зростання припливу ПІІ на рівні 30 % і вище, а ще у 29 країнах вони сягали 20 — 29 %.

За оцінками, сукупний обсяг накопичених ПІІ за останні 25 років зріс у 14 разів — від 616 млрд до 8902 млрд дол. Тільки за 2000 — 2004 рр. він збільшився на 2,8 трлн дол. (рис. 6.4).

**Основні центри вивезення капіталу.** Промислово розвинуті країни є головними експортерами капіталу. На три основні «центри сили» — Європейський Союз, США, Японію — припадає 85 % щорічних потоків вивезення капіталу. ТНК цієї тріади контролюють 4/5 сукупного обсягу накопичених прямих іноземних інвестицій.

Корпорації США після Другої світової війни традиційно були найбільшими інвесторами в економіку зарубіжних країн. Щорічний обсяг вивезень капіталу зі США набагато перевищував нові зарубіжні інвестиції ТНК Німеччини, Японії, Великої Британії. Як наслідок цього, сукупні інвестиції США за рубежом досягли на початку ХХІ ст. 2069 млрд дол. Це більше, ніж у будь-якої іншої промислово розвинутої країни, хоча і поступається загальній величині ПІІ країн Європейського Союзу (4035 млрд дол.).

Другим світовим інвестором в останні два—три десятиліття виступає Велика Британія. Вивезення щорічних нових інвестицій із цієї країни поступалися за обсягами тільки США. В кінці ХХ ст. транс-

національні корпорації Великої Британії значно збільшили нові інвестиції за рубіж. Якщо ця тенденція спостерігатиметься далі, Велика Британія за обсягом сукупних накопичених ПІІ може наблизитися до США. Третю—четверту позицію серед світових експортерів капіталу поділяють Франція та Німеччина. Щорічні зарубіжні інвестиції німецьких компаній протягом 90-х років, як правило, перевищували аналогічний показник французьких фірм. Але в останні роки ситуація змінилася. Завдяки крупним поглинанням французькими телекомунікаційними ТНК декількох зарубіжних компаній річний експорт капіталу із Франції зріс майже у 3—3,5 рази. Це дало змогу Франції наздогнати Німеччину за обсягом сукупних накопичених інвестицій за кордоном і навіть трохи випередити її.

Ще однією примітною тенденцією останніх двох десятиліть стало вивезення капіталу із країн, що розвиваються. У 1995 — 2003 рр. обсяг експорту капіталу з цих країн становив у середньому 60 млрд дол. за рік. У 2004 р. загальна вартість ПІІ компаній країн, що розвиваються, досягла 858 млрд дол. Домінуюча частка цих інвестицій була здійснена компаніями нових індустріальних країн (НІК). Провідне місце серед таких нових експортерів ПІІ в 90-х роках зайняла територія Китаю — Гонконг. За оцінками, загальна вартість накопичених ПІІ, здійснених компаніями Гонконгу, перевищує 300 млрд дол., що виводить цю територію на восьме місце у світі серед експортерів капіталу. Гонконг є одним із найбільших світових центрів розташування штаб-квартир ТНК. Саме через цей регіональний фінансовий центр транснаціональні корпорації перерозподіляють потоки своїх капіталів.

**Основні райони вкладення прямих інвестицій.** Якщо в першій половині ХХ ст. основний потік ПІІ спрямовувався в колоніальні території та залежні країни Азії, Африки та Латинської Америки, то у другій половині століття основною сферою вкладення інвестицій ТНК стали промислово розвинуті країни.

Питома вага промислово розвинутих країн збільшується як у щорічному обсязі припливу ПІІ, так і в загальному накопиченому обсязі. В кінці ХХ — на початку ХХІ ст. до цієї групи країн спрямовувалося в середньому понад  $\frac{3}{4}$  нових щорічних інвестицій транснаціональних фірм. У цілому  $\frac{2}{3}$  світового кумулятивного обсягу ПІІ зосереджено у промислово розвинутих країнах. Країни, що розвиваються (у тому числі КНР), після декількох років зростання питомої ваги в загальному щорічному припливі нових інвестицій (перша половина 90) знову зменшили свою частку. В останні роки на них припадає всього  $\frac{1}{4}$  нових інвестицій та менше  $\frac{1}{3}$  світового кумулятивного обсягу ПІІ.

Що стосується країн із перехідною економікою Центральної та Східної Європи, то їхня частка в сукупних щорічних нових ПІІ становить менше 2 %.

Прямі іноземні інвестиції та міжнародне виробництво ТНК розподіляються між країнами вкрай нерівномірно. Наприклад, усього 10 приймальних країн отримують  $\frac{3}{4}$  щорічного припливу світових ПІІ.



Серед країн, що розвиваються, спостерігається ще більша диференціація: 4/5 прямих іноземних інвестицій, що спрямовуються сюди, припадають на 10 країн.

Найбільшою прийнятною країною для інвестицій ТНК традиційно є США. Сюди прямує в середньому  $\frac{1}{4}$  світового обсягу припливу нових прямих інвестицій. Сумарна величина обсягу ПІІ у США досягла на початку ХХІ ст. майже 1,5 трлн дол., або 21 % світового обсягу накопичених іноземних інвестицій.

Як економічний регіон ЄС є реципієнтом 36 % світового обсягу накопичених ПІІ, тобто за цим показником перевищує навіть США. Але на рівні окремих країн жодна з європейських держав не може зрівнятися зі США за обсягом імпорту прямих іноземних інвестицій. Так, Велика Британія та Німеччина, що поділяють друге-третє місце у світі як сфери інвестування зарубіжних ТНК, мають кумулятивний обсяг залучених ПІІ відповідно 672 та 544 млрд дол.

В останні 15 років дуже швидко зростає обсяг ПІІ, вкладений транснаціональними фірмами в Китай. Тільки за 1995—2003 рр. щорічно в середньому нові іноземні інвестиції в Китай становили понад 40 млрд дол. На початку ХХІ ст. за загальним кумулятивним обсягом ПІІ ця країна вийшла на четверте місце у світі (501 млрд дол.). За оцінками ЮНКТАД, іще більша сума інвестицій ТНК акумульована в Гонконзі (375 млрд дол.). Незважаючи на юридичну належність цієї території до КНР, міжнародна статистика завжди розділяє інвестиції в Гонконг та Китай. Як уже зазначалося, Гонконг виконує функцію регіонального центру діяльності ТНК. Значна частина припливу капіталу транснаціональних фірм у Гонконг потім реінвестується в інші країни, а також у КНР.

Значні зміни відбулися в переорієнтації потоків капіталу транснаціональних фірм усередині групи країн, що розвиваються. Якщо в 1950—70-ті роки основний обсяг ПІІ направлявся до Латинської Америки, то в останні 20 років пріоритетним районом вкладення капіталу стали країни Азії, зокрема Південно-Східної та Північно-Східної.

Відносно новою сферою вкладення капіталу виступили країни Центральної та Східної Європи. На початок 2004 р. накопичений обсяг ПІІ тут сягнув 263 млрд дол. Серед країн регіону найбільша динаміка інвестицій ТНК спостерігалася у Польщі та Чехії.

### Стратегічні альянси

Характерною рисою сучасних ТНК стала їхня широка участь у так званих стратегічних альянсах. *Стратегічний альянс — це співробітництво на довгостроковій основі двох і більше компаній у науково-дослідній, виробничій або ринковій діяльності.* Як правило, такі альянси являють собою угоди про співробітництво між потенційними або дійсними конкурентами.

Стратегічні альянси за своєю сутністю є однією із кооперативних форм організації операцій компанії. Крім стратегічних альянсів, такі ко-

оперативні партнерські угоди охоплюють спільні підприємства, неакціонерні (контрактні) форми операцій (лізинг, франчайзинг, субконтрактні партнерства і т. п.), що набули поширення ще у 1970—80-ті роки.

Стратегічні альянси можуть бути *горизонтальними* (з іншими фірмами галузі), *вертикальними* (з постачальниками, споживачами) та *діагональними* (з партнерами в інших галузях) — залежно від завдань, які висувають перед собою сторони.

Мета стратегічних альянсів може бути також різною: проникнення на нові ринки; зниження ризику за рахунок його розподілу; об'єднання взаємодоповнювальних знань та активів, які жодна з компаній не може самостійно розвинути; отримання економії на масштабах; зменшення витрат; подолання торгових та інвестиційних бар'єрів; спільні наукові дослідження та обмін технологіями; розробка загальних технічних стандартів; розширення асортименту продукції та ін.

Головним мотивом укладання стратегічних угод є *підвищення ефективності функціонування транснаціональної мережі підприємств*:

- науково-дослідницькі стратегічні альянси покращують ефективність шляхом зниження витрат для кожного з партнерів, відкривають нові можливості економії на масштабах завдяки об'єднанню фінансових ресурсів, доступу до нових джерел фінансування, розподілу ризиків на більш широкій основі;
- стратегічні альянси щодо кооперації та спільного виробництва компонентів підвищують ефективність виготовлення кінцевого продукту завдяки зниженню витрат виробництва;
- стратегічні партнерства в маркетингу та дистрибуції сприяють зростанню ефективності внаслідок економії на масштабах, зменшення витрат завдяки взаємному використанню дистрибуційних мереж і торгових пунктів, спільним рекламним компаніям.

Особливістю стратегічних союзів стало те, що вони дедалі частіше укладаються між ТНК різних країн базування. Кожна транснаціональна фірма може вступати в союз із великою кількістю інших компаній. Іноді такі альянси складають фірми-конкуренти, породжуючи складні взаємовідносини одночасного співробітництва та суперництва. В результаті створюються цілі скупчення, «галактики» ТНК, що об'єднують значну кількість прямо і опосередковано контрольованих ними фірм. Нерідко при цьому надвеликі ТНК виявляються у центрі численних міжфірмових угод.

Значного розвитку стратегічні союзи дістали у високотехнологічних галузях, де швидкі темпи інновацій і стрімко зростаючі витрати на НДДКР примушують ТНК кооперуватися, аби спільно нести витрати й ризики, пов'язані з розробкою нової продукції. Прискорення темпів технологічного прогресу приводить до того, що ТНК змушені розробляти, виробляти і продавати продукти на глобальній основі від самого початку циклу життя продукту. В умовах обмеження часу і ресурсів

транснаціональні фірми розподіляють шляхом альянсів витрати інновацій і забезпечують ефективність використання своїх інвестицій.

Про значне поширення стратегічних альянсів свідчить те, що тільки європейські ТНК в галузі інформатики у 1980-ті роки створили понад 700 таких союзів. Великий резонанс викликав, наприклад, альянс ТНК «Сіменс» та ІВМ з виробництва напівпровідників, до якого згодом приєдналися найбільші японські ТНК, а потім і головні споживачі напівпровідників. Цей стратегічний союз символізував фундаментальну трансформацію цієї галузі електроніки. «Тошиба», «Еппл» та ІВМ вступили у стратегічний альянс в галузі розробок і обміну програмними продуктами для нового покоління ЕОМ.

Незважаючи на лавиноподібне збільшення таких альянсів у 90-ті роки, вони не завжди бувають вдалими. В галузях з динамічною технологією стратегічні альянси нестабільні, оскільки фірми постійно перегруповують свої сили, реагуючи на потреби, що швидко змінюються.

Стратегічні альянси створюють такі взаємовідносини, за яких кожний з учасників розраховує збільшити прибутковість належних йому активів, посилити переваги власності. Разом із тим такі союзи вочевидь являють собою нову специфічну форму інтерналізації ринкових відносин і значно доповнюють традиційні переваги інтерналізації, про які йшла мова раніше. Вони містять також значний потенціал вигод завдяки перевагам розміщення партнерів, причому на відміну від прямих інвестицій у зарубіжні проекти отримання цих вигод не пов'язане з великим ризиком. Не випадково багато ТНК розглядають транснаціональні союзи як альтернативу спільним підприємствам. Зростаючий і дедалі більш диверсифікований попит на ресурси людського і фізичного капіталу ставить обмеження навіть для великих фірм. У цих умовах для ТНК іноді стає вигідніше розширювати операції через міжфірмове партнерство, ніж за рахунок нарощування внутрішнього виробництва.

## Транскордонні злиття і поглинання

Зростання міжнародного виробництва ТНК та, відповідно, їхніх мереж філій, дочірніх фірм відбувається на базі прямих іноземних інвестицій. ПІІ у приймальну країну можуть здійснюватися двома шляхами:

- *прямі іноземні інвестиції у створення нових виробничих потужностей;*
- *прямі інвестиції у придбання вже існуючих місцевих фірм або злиття з ними.*

Характерною особливістю процесу транснаціоналізації в останнє десятиліття стало різке збільшення кількості випадків та обсягів *транскордонного злиття і поглинання* (cross-border mergers and acquisitions, або ЗІП). Саме транскордонні злиття і поглинання забезпечили в 90-ті роки значне збільшення вартості щорічних припливів прямих іноземних інвестицій та суттєве розширення мережі філій та підконтрольних підприємств транснаціональних фірм. Наприклад, у кінці минулого десятиліття переважаюча частина ПІІ у зростання міжнародного виробництва були забезпечена через транскордонні злиття і поглинання (720 млрд із 895 млрд дол.).

За останні 20 років можна визначити дві потужні хвилі злиттів і поглинань:

перша хвиля — кінець 1980-х років;

друга хвиля — від середини 90-х років.

У 1999 р. кількість транскордонних трансакцій ЗІП досягла свого піку — 6000, після чого їхнє число значно зменшилося і почало зростати лише від 2004 р.

Небувала хвиля транскордонних ЗІП значно посилює тенденцію формування глобальних ринків товарів та послуг, а також глобальної системи міжнародного виробництва.

Як свідчить рисунок 6.5, у період останньої хвилі транскордонних ЗІП їхня вартість відносно світового ВВП зросла до 2,5 %. На відміну від першої хвилі транснаціональних ЗІП, яка в основному охоплювала виробничі фірми, остання хвиля охоплювала значно більшу кількість транскордонних угод в різних секторах економіки.

Остання хвиля транскордонних злиттів і поглинань була викликана кількома важливими причинами. Вона була зумовлена значними технологічними змінами, процесом лібералізації світової торгівлі та інвестицій, широкою приватизацією, а також новими можливостями фінансування трансакцій ЗІП у зв'язку з глобалізацією фінансових ринків.

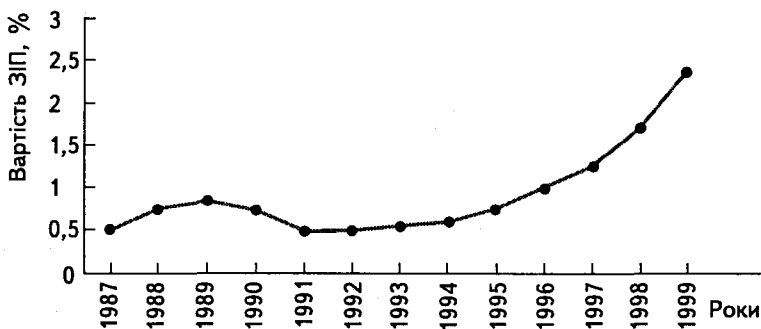


Рис. 6.5.

Вартість світового обсягу транскордонних ЗІП як відсоткове відношення до світового ВВП, 1987—1999 рр.

У високотехнологічних галузях ЗІП дають ТНК змогу не лише встигати за поступом швидкозмінного технологічного середовища, а й поширювати свою ринкову присутність, застосовувати ринкову силу та раціоналізувати операції в межах своєї світової виробничої мережі.

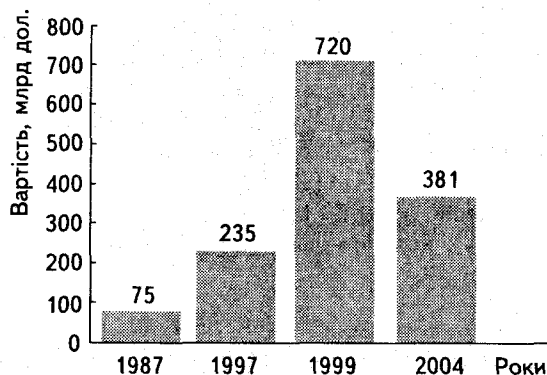
Основна кількість випадків транскордонних ЗІП спостерігається у промислово розвинутих країнах з ринковою економікою. Зокрема, значна їхня частина припадає на США, Велика Британію, Німеччину, Швейцарію. Трансакції ЗІП виступають тут основною формою долання «бар'єрів для входження» і здійснення ПІІ транснаціональних фірм. У країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою злиття та поглинання трапляються значно менше. Однак і тут спостерігається поступове збільшення випадків транскордонних ЗІП, що зумовлюється реалізацією приватизаційних програм. Що стосується ТНК — ініціаторів транскордонних ЗІП, переважна їхня частина базується у промислово розвинутих країнах. Однак по мірі зростання кількості транснаціональних фірм країн, що розвиваються (здебільшого нових індустріальних країн), вони також долучаються до цього процесу.

Таблиця 6.2

Транскордонні злиття і поглинання вартістю понад 1 млрд дол.,  
1987—2003 рр.

Роки	Кількість трансакцій	Вартість, млрд дол.	Питома вага у загальній вартості ЗІП
1987	14	30,0	40,3
1988	22	49,6	42,9
1989	26	59,5	42,4
1990	33	60,9	40,4
1991	7	20,4	25,2
1992	10	21,3	26,8
1993	14	23,5	28,3
1994	24	50,9	40,1
1995	36	80,4	43,1
1996	43	94,0	41,1
1997	64	129,2	42,4
1998	86	329,7	62,0
1999	114	522,0	68,1
2000	175	866,2	75,7
2001	113	378,1	63,7
2002	81	213,9	57,8
2003	56	141,1	47,5

Хоча в останнє десятиліття ТНК різних галузей здійснювали операції ЗІП, найчастіше такі дії відбувалися в автомобільній, хімічній, тютюновій, харчовій, фармацевтичній галузях. Більшість таких трансакцій у зазначених галузях були горизонтальними ЗІП, націленими на економіку масштабів, технологічну синергію, зростання ринкової сили, консолідацію бюджетів НДДКР, прискорення інноваційного процесу, усунення надлишкових потужностей.



**Рис. 6.6** Щорічна вартість транскордонних злиттів і поглинань, 1987, 1997, 1999, 2004 рр.

Наприклад, автомобілебудівна індустрія в минуле десятиліття пройшла суттєву реструктуризацію. Автомобільні ТНК найбільш активно здійснювали ЗІП або уклали стратегічні альянси між собою. «Дженерал моторз» цілком придбала відомі транснаціональні фірми Opel, Saab, а також 20 % акцій концерну Fiat. Ford Motor Company поглинула відомих виробників легкових автомобілів Jaguar і Volvo Cars та вступила у стратегічний альянс з Mazda. ТНК Renault купила 70 % акцій південно-корейської автомобільної фірми Samsung Motor. Аналогічні кроки ро-

били і виробники вантажних автомобілів. Об'єднання Daimler—Benz і Chrysler перетворило DaimlerChrysler у найбільшого в світі виробника вантажівок, а на друге місце вийшла об'єднана група Volvo—Renault (підрозділи цих компаній, що виробляють вантажні автомобілі).

Процеси дерегуляції та приватизації в енергетиці, телекомунікаційному та фінансовому секторах також обумовили активні ЗІП у цих сферах. Наприклад, внутрішні й транскордонні злиття і поглинання суттєво змінили структуру світової банківської індустрії, яка розвивалася в останні роки під впливом подальшої лібералізації, дерегуляції та конкурентного тиску величезних витрат на інформаційні технології.

На початку XXI ст. з'явилися ознаки того, що поточна глобальна хвиля транскордонних корпоративних ЗІП уже пройшла свій пік. Серед причин можливого відносного зменшення темпів зростання вартості ЗІП у найближчі роки слід зазначити такі:

- завершення масштабного процесу приватизації у країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються;

- більш жорстке антимонопольне регулювання з метою запобігання зменшенню конкуренції внаслідок створення олігопольних ситуацій;
- обмежені можливості компаній щодо подальшого інтенсивного зростання концентрації та централізації виробництва й капіталу в деяких галузях;
- зміна світової економічної кон'юнктури, а саме гальмування темпів зростання США, Західної Європи та Японії;
- значне падіння цін на акції компаній «нової економіки» (технологічний, інформаційний, комунікаційний сектори), що знижує привабливість корпоративних активів як засобу оплати злиттів та поглинань.

Усе це, однак, не означає зменшення ролі транскордонних ЗІП як важливої форми здійснення прямих іноземних інвестицій ТНК на сучасному етапі. Транскордонні злиття і поглинання, особливо «мегаугоди» з дуже великою вартістю платежів, у найближчі роки будуть продовжувати визначати контури сучасної глобалізації.

Однією з головних ознак транснаціональних корпорацій є здійснення прямих інвестицій. Транснаціональна корпорація — це корпорація, що провадить міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями. Країна, в якій розташовується штаб-квартира ТНК або головна голдінг-компанія, називається країною базування транснаціональної фірми. Країна, в якій розташовуються підконтрольні підприємства ТНК, має назву приймальної країни. Головну голдінг-компанію називають ще материнською або батьківською компанією.

Зарубіжні підприємства транснаціональної фірми, як правило, об'єднують загальним поняттям «зарубіжні філії».

Економісти багатьох економічних шкіл намагалися теоретично пояснити виникнення транснаціональних корпорацій та особливості їхньої діяльності. Новим етапом у дослідженні проблем ТНК стала «еклектична теорія» Дж. Даннінга. Вона об'єднує окремі елементи різних теоретичних підходів, які найбільше відповідають поясненню різноманітних видів виробництва ТНК. Еклектична теорія акцентує увагу при розгляді ТНК на три ключові категорії — переваги власності, переваги інтерналізації та переваги розміщення.

Транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК. Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Для оцінки ступеня входження країн світу у процеси транснаціоналізації використовують індекс транснаціональності приймальних країн.

Особливістю операцій ТНК в останні десятиліття стала наявність кількох тривалих хвиль розширення міжнародної інвестиційної

діяльності. Ці періоди отримали назву глобальних інвестиційних циклів. Спостерігається тенденція, що кожні 10 років після динамічного зростання ПІІ відбувається дво-трирічний спад.

Останні десятиліття свідчили про високу динаміку зростання світових потоків ПІІ. У процес транснаціоналізації втягувалися дедалі нові країни, які не тільки стали сферою вкладення капіталу ТНК, а й почали інтенсивно нарощувати вивезення інвестицій за кордон. Промислово розвинуті країни є головними експортерами капіталу. На три основні «центри сили» — Європейський Союз, США, Японію — припадає 85 % щорічних потоків вивезення капіталу. ТНК цієї «тріади» контролюють 4/5 сукупного обсягу накопичених прямих іноземних інвестицій. Ще однією примітною тенденцією останніх двох десятиліть стало вивезення капіталу із країн, що розвиваються.

Якщо в першій половині ХХ ст. основний потік прямих іноземних інвестицій спрямовувався в колоніальні території та залежні країни Азії, Африки та Латинської Америки, то у другій його половині основною сферою вкладення інвестицій ТНК стали промислово розвинуті країни.

Характерною рисою нового вигляду ТНК стала їхня широка участь у так званих стратегічних альянсах. Стратегічний альянс — це співробітництво на довгостроковій основі двох і більше компаній у науково-дослідній, виробничій або ринковій діяльності.

Транскордонні злиття і поглинання (ЗІП) являють собою процес об'єднання (на основі участі в акціонерному капіталі) компаній, розташованих у різних країнах. За останні 20 років можна визначити дві потужні хвилі злиттів і поглинань: наприкінці 80-х років та від середини 90-х. Остання хвиля транскордонних ЗІП була викликана значними технологічними змінами, процесом лібералізації світової торгівлі та інвестицій, широкою приватизацією, а також новими можливостями фінансування трансакцій ЗІП у зв'язку з глобалізацією фінансових ринків.

## Основні визначення

Міжнародне виробництво  
Прямі іноземні інвестиції (ПІІ)  
Транснаціональні компанії  
Багатонаціональні компанії  
Країна базування  
Приймальна країна  
Материнська компанія  
Еклектична парадигма  
Переваги власності

Особливі фірмові активи  
Переваги інтерналізації  
Індекс транснаціональності компаній  
Індекс транснаціональності країн  
Глобальні інвестиційні цикли  
Стратегічні альянси  
Транскордонні злиття і поглинання (ЗІП)



## Запитання та завдання

Чи тотожні поняття «транснаціональна компанія» і «багатонаціональна компанія»?

Назвіть критерії, що відрізняють ТНК від національних фірм.

У чому полягає специфіка моделі функціонування ТНК?

Проаналізуйте теоретичні витоки еkleктичної парадигми.

Розкрийте сутність процесу транснаціоналізації.

Чи справедливо стверджувати, що ТНК мають певну «національну належність»?

Дайте кількісну характеристику сучасних масштабів діяльності транснаціональних фірм.

Які показники свідчать про ступінь «міжнародності» операцій ТНК?

Коли спостерігалися глобальні інвестиційні цикли?

Проаналізуйте позиції найбільших світових центрів вивезення капіталу.

Які зміни у географічних районах та галузевих сферах вкладення капіталу відбулися за останні 30 — 40 років?

Підготуйте статистичні матеріали, що свідчать про динаміку припливу прямих інвестицій ТНК в Китай.

Чим відрізняються стратегічні альянси від традиційних контрактних угод ТНК?

Які причини поширення стратегічних альянсів в останні десятиліття?

Проаналізуйте сучасну динаміку транскордонних злиттів і поглинань.

Чим викликана остання хвиля транскордонних ЗІП?

## ЛІТЕРАТУРА

*Киреев А. П.* Международная экономика: Учебное пособие: В 2 ч. Москва, 2000.

*Майер Дж. М., Олесевич Д. Л.* Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. Київ, 2002.

Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. О. І. Рогача. Київ, 2003.

Мировая экономика: Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В. П. Колесова и М. Н. Осьмовой. Москва, 2000.

*Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. Київ, 1997.

*Рогач О. І.* Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. Київ, 2005.

*Гіл Ч.* Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ. Київ, 2001.

*Энг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы: Пер. с англ. Москва, 1998.

*Dunning J. H.* The Explaining International Production. London, 1988.

UNCTAD. World Investment Report 2002 // Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York, 2002.

UNCTAD. World Investment Report 2000 // Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. New York, 2000.

# Частина II

## РИНКОВА ОСНОВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

## 7. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

### Міжнародна торгівля товарами в умовах глобалізації

Міжнародна торгівля посідає особливе місце у складній системі світогосподарських зв'язків. Хоча в сучасних умовах головною формою міжнародних економічних відносин є не вивезення товарів, а зарубіжне інвестування, утім міжнародна торгівля за своїми масштабами та функціями в загальному комплексі економічних відносин зберігає винятково важливе значення. Вона опосередковує практично всі види міжнародного співробітництва, в тому числі спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів, міжнародний трансфер технологій тощо.

Історично, і логічно інтернаціоналізація господарського життя почалася зі сфери товарного обороту. Від епізодичної мінової (без посередництва грошей) торгівлі розвиток ішов до локальних ринків. Великі географічні відкриття стимулювали закордонну торгівлю — це стало однією з найважливіших передумов становлення капіталізму в Англії та на Європейському континенті. У XVI—XVII ст., за доби так званого первинного нагромадження капіталу, відбулося об'єднання локальних центрів міжнародної торгівлі в єдиний капіталістичний ринок.

Таким чином, становлення світового ринку як системи в результаті потужного й невідпинного процесу інтернаціоналізації виробництва та обміну пов'язане із промисловим переворотом, розвитком розширеного відтворення на індустріальній основі. Поглиблення міжнародного поділу праці в умовах сучасної техногенної цивілізації веде до подальшого бурхливого розвитку світового товарообороту.

Каналами зовнішньої торгівлі щорічно проходить 1/5 всієї виробленої у світі продукції, і ця частка постійно зростає, особливо в умовах міжнародної інтеграції.

*Міжнародна торгівля — це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, специфічна форма обміну продуктами праці (товарами і послугами) між продавцями та покупцями різних країн. Міжнародна торгівля являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.*

Під терміном «*зовнішня торгівля*» розуміють торгівлю будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввезення (імпорту) и оплачуваного вивезення (експорту) товарів.

Стан зовнішньої торгівлі характеризується низкою показників, серед яких основними є її *обсяг, динаміка експорту та імпорту, товарна й географічна структура*.

Обсяг світової торгівлі визначається в *натуральних (фізичних) і вартісних показниках*. Вартісні показники переважно розраховуються у національній валюті й переводяться у долари США для порівняння. Для вартісної оцінки експорту більшість країн використовують базу цін *ФОБ*, за якою продавець зобов'язаний доставити товар у порт відвантаження і завантажити його на борт судна. Для оцінки імпорту найчастіше використовується база цін *СІФ*: при цьому продавець своїм коштом фрахтує судно, вантажить товар і страхує його від ризиків.

За таких умов вартість світового експорту завжди менша від вартості світового імпорту. Різницю складає розмір витрат на перевезення і страхування вантажів.

Фізичний обсяг світової торгівлі оцінюється у вагових одиницях (тоннах, кілограмах, фунтах) або у специфічних одиницях вимірювання (барелях, бушелях, мішках).

Зміна обсягів торгівлі характеризується динамікою зовнішньоторговельного товарообороту. *Зовнішньоторговельний товарооборот країни* — це сума її експорту й імпорту. Різниця між сукупним імпортом і експортом протягом певного періоду (року, кварталу тощо) становить сальдо торгового балансу. Воно є активним (позитивним), якщо експорт за вартістю перевищує імпорт, і пасивним (від'ємним), коли ситуація протилежна.

Якщо вимірювання ведеться у натуральних одиницях, динаміка зовнішньоторговельного товарообороту виражається в індексах фізичного обсягу експорту й імпорту. Ці індекси відображають тенденції у зміні обсягів реальних мас товарів.

Товарна структура міжнародної торгівлі характеризує товарне наповнення експорту та імпорту (продукти видобувної промисловості, промислові товари, сільськогосподарські продукти тощо).

*Ступінь активності у світовій торгівлі* є однією з головних ознак участі країни у міжнародних економічних відносинах. Для її оцінки використовуються такі показники:

- експортна квота;
- імпортна квота;
- структура експорту;
- структура імпорту;
- порівняльне відношення частки країни у світовому виробництві ВВП/ВНП та її частки у світовій торгівлі.

Експортна квота відображає відношення обсягу експортованих товарів і послуг до ВВП/ВНП. На рівні галузі — це питома вага експортованих галуззю товарів і послуг в їхньому загальному обсязі.

Імпортна квота — це відношення обсягу імпорту до ВВП/ВНП. Питома вага експорту й імпорту у ВВП/ВНП є кількісним індикатором відкритості національної економіки.

Структура експорту — це відношення або питома вага експортованих товарів за видами і ступенем їх обробки. Цей показник характеризує спрямованість експорту (сировина, машинобудування, послуги) та роль країни в міжнародній галузевій спеціалізації.

Структура імпорту характеризує склад і відношення обсягів сировини і готової кінцевої продукції, які ввозяться в країну.

Показник порівняльного відношення частки країни у світовому виробництві ВВП/ВНП та її частки у світовій торгівлі характеризує відповідність вироблених товарів світовому стандарту якості та рівень розвитку галузі.

Від другої половини ХХ ст., коли міжнародний обмін набув «вибухового» характеру, світова торгівля розвивається високими темпами. У період 1948—1997 рр. світовий торговельний оборот зріс у 17 разів. Період між 1950 і 1970 роками був надзвичайно плідний для розвитку міжнародної торгівлі. Саме тоді було досягнуто щорічне семивідсоткове зростання світового експорту. Однак уже в 70-ті роки цей показник знизився до 5 % та ще більше скоротився у 80-ті. Наприкінці ж 80-х світовий експорт продемонстрував помітне пожвавлення (до 8,5 % у 1988 р.). Після явного спаду на початку 90-х у середині десятиліття він знову набрав стійких високих темпів.

До стабільного зростання міжнародної торгівлі після Другої світової війни спричинилося кілька факторів:

- розвиток міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація виробництва;
- НТР, яка сприяла оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, що прискорило реконструкцію старих;
- активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку;
- регулювання міжнародної торгівлі в межах Генеральної угоди про тарифи й торгівлю (ГАТТ);
- лібералізація міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, що передбачає скасування кількісних обмежень імпорту й істотне зниження митних стягнень; утворення вільних економічних зон;
- розвиток торговельно-економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі;
- здобуття політичної незалежності колишніми колоніальними країнами; виділення серед них «нових індустріальних країн», економічна модель яких орієнтується на зовнішній ринок.

Обсяги міжнародної торгівлі невинно зростають, хоч і не такими темпами, як наприкінці 90-х. У 2003 р. вони виростили на 4,5 % за ра-

хунок поліпшення економічної ситуації в Азії та США, а також зростання світового виробництва на 2,5 %. Ці дані виявилися вищими за прогнози, але в реальному перерахунку вони нижчі за середні показники, зафіксовані з 1995 р. Як виробництво готової продукції, так і розвиток видобувної промисловості продовжують зростати, дещо збільшилось виробництво сільськогосподарської продукції. Торгівля товарами зростає з більшою швидкістю, ніж виробництво (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

## Темпи зростання обсягів експорту і виробництва товарів (%)

	1995— 2000 рр.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
<b>Світовий експорт товарів</b>	7,0	-0,5	3,0	4,5
Сільське господарство	3,5	2,5	3,5	3,0
Сировинні товари	3,5	1,0	0,5	2,5
Промисловість	8,0	-1,0	1,0	4,0
<b>Світове виробництво товарів</b>	4,0	-0,5	0,5	1,0
Сільське господарство	2,5	1,5	1,5	2,0
Сировинні товари	2,0	-0,5	0,5	3,5
Промисловість	4,0	-1,0	1,0	3,0

Науково-технічний прогрес привів до істотних зрушень у *товарній структурі міжнародної торгівлі*, а саме: збільшилася частка готових виробів і скоротилася питома вага продовольства й сировини, крім палива. Якщо в 1950-х роках частка сировини і палива приблизно дорівнювала частці готових виробів, то до середини 90-х років вона впала до 30 %, з яких 25 % припадало на паливо і 5 % на сировину. Водночас частка готових виробів зросла від 50 до 70 %. Більш ніж 1/3 усієї світової торгівлі в середині 90-х років — це торгівля машинами та обладнанням.

Зменшення частки сировини в міжнародній торгівлі пояснюється такими факторами:

- розширенням виробництва синтетичних матеріалів на базі розвитку хімічної промисловості;
- переходом до ресурсозберігальних технологій;
- упровадженням прогресивних методів обробки первинних матеріалів.

Унаслідок розвитку хімічної промисловості та змін у структурі паливно-енергетичного балансу різко зросла торгівля мінеральним паливом — нафтою і природним газом. Так, у 1996 р. світовий експорт нафти зріс на 18,5 %, а експорт сільськогосподарської та мінеральної сировини впав більш ніж на 5 %. Частка палива у міжнародній торгівлі в 1996 р. становила 8,1 % (20 % у середині 70-х років).

Таблиця 7.2

## Структура світового експорту товарів, 2000–2003 рр.

	Вартість, млрд дол.	Частка, %	Процентні пункти		
			2000– 2003 рр.	2002 р.	2003 р.
Товари в цілому	7294	100	5	5	16
Сільськогосподарські товари	674	10,2	7	6	15
Продукція видобувної промисловості	960	14,2	4	–1	21
Промислові товари	5437	75,6	5	5	14

**Продукція видобувної промисловості.** У 2003 р. вартість вироблених товарів у цій галузі зросла до 960 млрд дол., або на 13 % світової торгівлі товарами. Однак частка видобувної промисловості в загальній структурі торгівлі лише на 1 % більша, ніж у 90-х роках. У тому ж році ріст експорту продукції видобувної промисловості в усіх регіонах був близько 20 %, за винятком Латинської Америки. Експорт цієї продукції був обмежений політикою Венесуели — найбільшого експортера нафти цього регіону.

**Сільськогосподарська продукція.** У 2003 р. світовий експорт продукції сільського господарства зріс на 15 % і склав 674 млрд дол., перевищивши попередню максимальну позначку 1996 р. Однак частка цієї продукції у загальній структурі не змінилася, вона продовжує залишатися нижчою на 2 % від середніх показників 90-х років.

Така ситуація на ринку сільського господарства значною мірою підтримувалася домінуючою позицією Європи. Експорт із країн Західної Європи та країн з перехідною економікою збільшився до 19 і 26 % відповідно. Разом ці два регіони складають половину світового експорту. Торгівля між країнами ЄС та країнами Східної та Центральної Європи була надзвичайно активною: імпорт до ЄС із цих країн збільшився майже на третину. Експорт продукції з країн Латинської Америки та Африки збільшився разом зі світовим рівнем.

**Промислові товари.** Світовий експорт промислових товарів зріс менше, ніж торгівля товарами в цілому, але не тільки у 2003 р., а за весь період 2000 — 2003 рр. Подібна тенденція спостерігалася в усіх країнах, але найбільше в країнах Америки та Західної Європи.

НТР дала новий поштовх поділові праці, спеціалізації виробництва, які набирають особливо широких масштабів у машинобудуванні. Відбувається перехід від міжгалузевої спеціалізації до внутрішньогалузевої, від готової кінцевої продукції — до проміжних видів виробів. Різко зростає обмін вузлами, деталями, компонентами, які часто виготовляються на підприємствах різних країн. Внутрішньонаціональні й



міжнародні кооперовані поставки сягають 50—60 % вартості продукції багатьох галузей промисловості індустріальних країн Заходу. Більш ніж 30 % товарообороту між цими державами припадає на взаємні кооперовані поставки. Останні відіграють помітну й дедалі зростаючу роль в експорті цілої низки країн, що розвиваються, в тому числі таких великих, як Індія, Бразилія, Мексика.

Отже, вироблена продукція чимраз частіше становить результат міжнародних коопераційних зв'язків, а зовнішня торгівля не тільки виконує функцію реалізації кінцевого продукту, а й дедалі більше перетворюється на сполучну ланку виробничого процесу. Ця тенденція особливо помітна щодо провідних індустріальних країн світу. В експорті їхньої машинобудівної продукції частка комплектуючих виробів уже в середині 90-х років упритул наблизилася до 50 % і продовжує зростати.

Поглиблення спеціалізації спричинюється також прискоренням морального старіння і швидким оновленням асортименту, що веде до спеціалізації наукових досліджень. У передових сучасних галузях (напівпровідники, ЕОМ) цикл «життя» продукції становить три—п'ять років, в усіх галузях обробної промисловості він фактично не перевищує восьми—дев'яти років порівняно з 20 роками в середньому на початку ХХ ст. Згідно з оцінками, у 90-х роках на світовому ринку було оновлено близько 80 % товарів. З'являється велика кількість принципово нових товарів, здебільшого продукції наукоємних галузей, сфери високих технологій (лазерна техніка, швидкодіючі ЕОМ, обладнання для АЕС і т. д.).

Отже, відбувається *інтелектуалізація світової торгівлі*. В експорті промислово розвинутих країн зростає частка високотехнологічної продукції (США, Швейцарія та Японія — понад 20 %, ФРН і Франція — близько 15 %).

У зв'язку з нерівномірним розвитком НТП у світовому господарстві з'являються нові виробники, що створюють собі нові ніші або тіснять конкурентів. Цей процес приводить не тільки до поглиблення спеціалізації, а й до змін у соціальній структурі господарства.

*Територіальна географічна структура торгівлі* звичайно узагальнює дані про міжнародну торгівлю країн, які належать до однієї частини світу (Африка, Азія, Європа) або до певної групи (індустріальні країни; країни, що розвиваються, і т. д.).

*Організаційна географічна структура* показує розподіл міжнародної торгівлі або між країнами, які належать до окремих інтеграційних та інших торговельно-політичних об'єднань (країни ЄС, країни СНД, країни АСЕАН), або між країнами, виділеними у певну групу за тим чи іншим аналітичним критерієм (країни — експортери нафти, країни — чисті боржники тощо).

Основний обсяг міжнародної торгівлі припадає на розвинуті країни, хоч їхня частка дещо скорочувалась у першій половині 90-х років за од-

ночасного зростання питомої ваги країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. В цілому в 1996 р. на індустріально розвинуті країни припадало 68 % світового експорту, на країни, що розвиваються, — 28,5 %, на країни з перехідною економікою — 3,3 %.

Від другої половини ХХ ст. помітно проявилася нерівномірність динаміки зовнішньої торгівлі. Це вплинуло на співвідношення сил між країнами на світовому ринку. Домінуючі позиції США похитнулись. Якщо у 1950 р. на частку цієї країни припадало 32 % світового експорту, то в 1960 р. — 17,1, а в 1997 р. — 12,0 %. Натомість зросли частки Західної Європи (від 23 до 44,6 %) та Японії.

На початку ХХІ ст. в міжнародній торгівлі продовжують лідувати країни Європейського Союзу та Сполучені Штати. Цікаво, що на перші місця починає виходити Європа, що виграла на обмінному курсі. Якщо оцінювати по частинах світу, то лідерами виступають Європа та Азія. При цьому частка Європи у світі складає близько 40 %.

Таблиця 7.3

Світова торгівля товарами по головних регіонах, 2001—2003 рр.

Регіони	Експорт				Імпорт			
	Усього	% зростання			Усього	% зростання		
	2003 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2003 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Північна Америка	996	-6	-4	5	1549	-6	2	8
Латинська Америка	378	-4	0	9	366	-2	-7	3
Західна Європа	3145	0	6	18	3178	-2	5	19
ЄС—15	2901	0	6	18	2920	-2	4	19
Країни з перехідною економікою	401	5	10	28	379	11	11	27
Центральна та Східна Європа	192	9	15	30	226	9	11	27
Африка	173	-6	2	23	166	7	2	21
Близький та Середній Схід	299	-8	2	19	192	4	5	9
Азія	1901	-9	8	17	1739	-7	6	19
Китай	438	11	22	34	413	11	21	40
Всього у світі	7294	-4	5	16	7569	-4	4	16

*Головні риси світової торгівлі в регіональному аспекті можна представити через декілька позицій:*

- у шести із семи основних географічних регіонів зафіксований торговельний профіцит (позитивне сальдо балансу) в торгівлі товарами, тоді як у сьомому (Північна Америка) зареєстровано торговельний дефіцит (негативне сальдо). У чотирьох із цих шести регіонів профіцит збільшився, а у Північній Америці ще більше зріс дефіцит. У 2003 р. платіжний дефіцит США склав 550 000 млн доларів, що відповідає 7,6 % світового експорту товарів;
- у країнах із перехідною економікою відбулося відносно значне зростання виробництва, позитивне збільшення рівня цін, що сприяло розширенню обсягів торгівлі. Експорт та імпорт товарів зросли більш як на чверть, що перевищує аналогічні показники усіх інших регіонів;
- так само, як і в 2002 р., в Латинській Америці зареєстровано найнижчий рівень приросту імпорту серед інших регіонів;
- порівняно з 2002 р. у 2003 р. збільшився експорт товарів із країн Африки та Близького й Середнього Сходу, що пов'язано з надзвичайним стрибком цін на нафту;
- як експорт, так і імпорт товарів Західної Європи збільшились у 2003 р. інтенсивніше, ніж дані показники в цілому світі, що пов'язано передусім із ростом валютного курсу;
- імпорт та експорт товарів Азії також збільшувався більш інтенсивно, ніж у світі, що спричинено піднесенням економічної ролі Китаю.

У 2003 р. частка різних регіонів у структурі світового експорту виглядала таким чином:

Північна Америка — 26 %; Латинська Америка — 5 %; Західна Європа — 44 %; країни з перехідною економікою — 5 %; Африка — 2 %; Близький та Середній Схід — 4 %; Азія — 14 %.

Найбільш динамічно у 2003 р. розвивалися Африка, Європа та країни з перехідною економікою, де повсюдно підвищилися показники як експорту, так і імпорту.

У Північній Америці зросли показники імпорту, вони вищі середньосвітових і вищі за ріст експорту. У США обсяг імпорту товарів підвищився на 5,7 %, однак експорт — менш ніж на 3 %.

Розширюється експорт Латинської Америки, передусім за рахунок сировинних товарів (на 4,5 %), однак імпорт у даній зоні залишився на колишньому рівні. Африка в цілому активізувала торговельний баланс уперше з 1991 р., проте частка континенту у світовому експорті все ще нижча, ніж була на початку 90-х.

І відзначимо, звісно, Китай, темпи зростання експорту та імпорту якого дивують увесь світ уже не перший рік.

Якщо проаналізувати абсолютні показники країн за 2003 р. та виділити серед них 10 лідерів, то головними експортерами у світі є:

- 15 країн—засновників ЄС — 361,5 млрд дол. (27,1 % світового ринку);
- США — 287,7 млрд дол. (21 %);
- Японія — 70,6 млрд дол. (5,3 %);
- Китай — 46,4 млрд дол. (3,5 %);
- Гонконг (Сянган) — 44,6 млрд дол. (3,1 %);
- Канада — 41,9 млрд дол. (3,1 %);
- Швейцарія — 32 млрд дол. (2,4 %);
- Республіка Корея — 31,3 млрд дол. (2,3 %);
- Сінгапур — 30,4 млрд дол. (2,3 %);
- Індія — 25 млрд дол. (1,9 %).

Головними причинами того, що ЄС посіло першу сходинку, — це валютний курс долара та євро. Це забезпечило додаткові 10,5 % і порівняно з 2002 р. збільшило номінальний обсяг експорту Європейського Союзу на 17 %.

Стосовно імпортерів простежується подібна структура. Тільки після Китаю на п'ятому місці стояла Канада, за нею відповідно йшли Республіка Корея, Сінгапур, Росія, Гонконг, Тайвань. Що ж до України, то вона займала 39-те місце з обсягом 3,2 млрд дол.

Частка регіонів світу у структурі імпорту в 2003 р. розподілялася так: Північна Америка — 23 %; Латинська Америка — 5 %; Західна Європа — 42 %; країни з перехідною економікою — 5 %; Африка — 2 %; Близький та Середній Схід — 2 %; Азія — 21 %.

Протягом останніх років лідери на світовому ринку практично залишаються незмінними. Проте амбіційні країни Азії й насамперед Китай істотно збільшують свою частку в експорті та імпорті. Водночас домінуюча роль США в міжнародній торгівлі певною мірою послаблюється, що пов'язане зі зниженням конкурентоспроможності американського виробництва.

*Конкурентоспроможність визначається як здатність конкретної держави створювати пропорційно більше благ, ніж її суперники на світових ринках.*

В основі світової класифікації країн за конкурентоспроможністю лежать 378 різноманітних критеріїв. Передусім це дохід на душу населення, рівень інфляції, зовнішньоторговельний баланс. Зважають на наявність природних ресурсів, інфраструктуру, розвинутість засобів комунікації та інші фактори. Крім того, враховуються результати опитувань керівників найбільших підприємств у світі.

На кінець 1980-х років за факторами конкурентоспроможності стала виходити в лідери Японія. Тоді ж до неї приєдналися нові індустриальні країни Азії — Сінгапур, Гонконг, Тайвань. Однак до середини 90-х років США повертають собі перші позиції у світі за конкурентоспроможністю. За ними впритул йшли Сінгапур, Гонконг, а також Японія, що раніше протягом шести років посідала перше

місце. На 17-му місці — Франція, на 34-му — Китай, на 40-му — Туреччина. У самому кінці списку — Греція, Мексика, Польща, Угорщина та Венесуела.

За прогнозами фахівців, приблизно до 2030 р. складеться трійка найбільш конкурентоспроможних держав — США, Японія та Китай. Подальші позиції займатимуть ФРН, Сінгапур, Республіка Корея, Індія, Тайвань, Малайзія та Швейцарія.

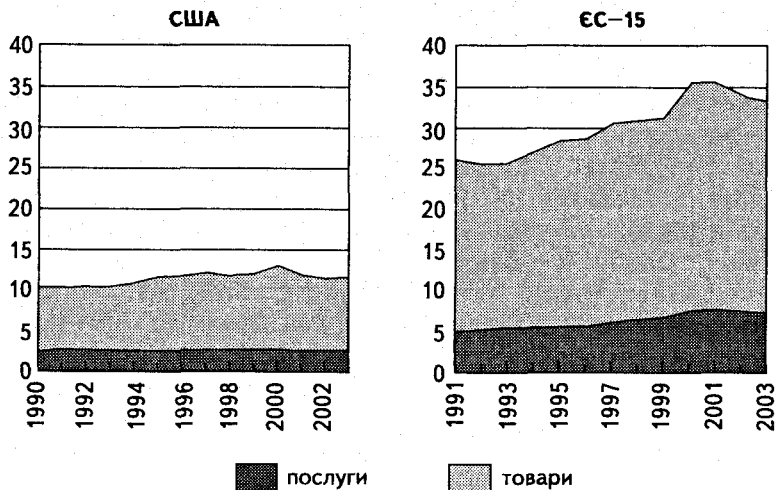
Щодо країн, що розвиваються, то вони в основному залишаються постачальниками на світовий ринок сировини, продовольства та порівняно простих готових виробів. Відносне зниження попиту на сировину і продовольство на світовому ринку до початку 90-х років означало зменшення можливостей країн, що розвиваються, для розширення експорту. До того ж промислово розвинуті країни збільшили свою частку у світовому експорті продовольства й сировини (за винятком нафти). Частка країн, що розвиваються, у світовому експорті цих товарів (без нафти) скоротилася із 40 % у 1960 р. до 28 % на початку 90-х років.

## Міжнародна торгівля послугами

Протягом двох останніх десятиліть сфера послуг є одним із найбільш динамічних секторів світової економіки. Спостерігається постійне зростання частки цієї сфери послуг у сукупному ВВП (рис. 7.1), і це характерно як для економічно розвинутих країн, так і для тих, що розвиваються. У найбільш розвинених країнах світу частка зайнятих у сфері послуг становить понад 70 % загальної чисельності зайнятих в економіці, а частка виробничих фондів основних галузей даної сфери перевищує 60-відсотковий рівень. Одночасно у світовій торгівлі спостерігається постійне збільшення обсягів експортно-імпортних операцій у сфері послуг.

Залежність економіки країни від торгівлі послугами показує питома вага останньої у ВВП країни. Наприклад, у середині 90-х років вона коливалася в межах 10—15 % для Великої Британії, Фінляндії, Франції, Швейцарії, Швеції та 5—10 % для США, Канади, ФРН, ПАР, Австралії, Японії.

Загальний обсяг ринку послуг у 2004 р. склав 2,10 трлн дол., що дорівнювало 19 % світового експорту. Міжнародна торгівля послугами розвивається більш швидкими темпами, ніж зовнішня торгівля загалом: якщо ринок послуг зріс удвічі за період від кінця 80-х — початку 90-х років до 1997 р., тобто за сім-вісім років, то таке саме двократне збільшення світового експорту відбулося за 15 років.



**Рис. 7.1** Частка торгівлі товарами та послугами у ВВП США та ЄС-15, 1990–2003 рр., %

В останні два десятиліття з'явився ряд нових, досить вагомих та довгострокових стимулів розвитку сфери послуг. Багатоплановий вплив на неї справляє сучасна НТР. На основі комп'ютеризації, інформаційних технологій, нових засобів комунікації виник і швидко затвердився на ринках цілий спектр нових послуг. Радикально обновляються їхні традиційні види, підвищуються якісні показники обслуговування. Знімаючи технічні бар'єри у переданні багатьох послуг на відстань, нові технології відкривають для них світовий ринок. Розвиток послуг поживляють і проведені в багатьох країнах приватизація й лібералізація багатьох галузей — транспорту, телекомунікацій, фінансових і страхових послуг.

Таблиця 7.4

Порівняння експорту та імпорту товарів і послуг, 2000–2004 рр.

	Вартість, млрд дол.	Річна зміна (%)		
		2004 р.	2000–2004 рр.	2003 р.
Експорт товарів	9153	4	5	9
Експорт послуг	2125	9	14	18
Імпорт товарів	9495	4,5	5,5	10
Імпорт послуг	2095	9	14	17

Назагал ринок послуг являє собою розгалужену систему вузько-спеціалізованих ринків, зокрема ринків транспортних послуг, комунікацій, комунального обслуговування, громадського харчування, туристично-рекреаційних послуг. Готельний бізнес, рекламні й консалтингові послуги, страхові та фінансові послуги, агентські та брокерські послуги, адвокатські послуги, ріелтерські послуги, франчайзинг, торгівля ліцензіями і патентами, ноу-гау, промисловими зразками, інжиніринг, лізингові послуги тощо — все це формує комплекс послуг, які пропонуються.

*Класифікація послуг* становить досить серйозну проблему, що розв'язується по-різному. Наприклад, у країнах ОЕСР і публікаціях ЮНКТАД послуги поділено на п'ять категорій:

- фінансові;
- інформаційні (комунікаційні);
- професійні (виробничі);
- туристичні;
- соціальні.

На практиці широко використовується класифікація послуг, запропонована МВФ:

- морські перевезення;
- інші види транспорту;
- подорожі;
- інші приватні послуги;
- інші офіційні послуги.

Світовий Банк використовує класифікацію послуг, яка має на меті пов'язати їх із рухом факторів виробництва.

Але найбільш прийнятною та найчастіше вживаною є класифікація Секретаріату СОТ, який поділив послуги на 12 секторів:

- бізнес-послуги (з урахуванням професійних та комп'ютерних);
- послуги зв'язку;
- будівельні та інженерні послуги;
- послуги дистриб'юторів;
- освітні послуги;
- екологічні послуги;
- фінансові послуги (страхувальні та банківські);
- медичні послуги;
- послуги в галузі туризму та подорожей;
- рекреаційні, культурні та спортивні послуги;
- транспортні послуги;
- інші послуги.

Ці сектори ще діляться на 155 підсекторів.

Щодо галузевого поділу міжнародного ринку послуг, то за динамікою й у зовнішньоторговельній сфері лідирує комплекс ділових послуг: їхня частка в експорті послуг із розвинутих країн зросла до 44 %. Швидше за все в цій галузі розвиваються комп'ютерні послуги, а саме

завдяки транснаціональній мережі Інтернет. Стрімко росте консультативний бізнес, функцією якого є розробка й надання клієнтам наукових рішень найрізноманітніших господарських проблем у вигляді інформації, експертизи, консультацій або прямої участі за контрактом в управлінні, вивченні ринків і т. д. Прискорено розвиваються й нетехнічні види ділових послуг — служби з добору персоналу, із забезпечення зв'язків фірм із громадськістю, підтримки на виробництві нормального соціального клімату тощо.

Сучасна інформаційна (або, як її ще називають, електронна, цифрова, нова) економіка на відміну від індустріальної епохи характеризується пріоритетною роллю знань, перевагою інтелектуальної складової у формуванні доданої вартості, стрімким скороченням життєвого циклу інновацій. За таких умов функціонування підприємств нагадує спринтерські змагання за набуття конкурентних переваг. Сьогодні перемогу у конкурентній боротьбі важко забезпечити тільки матеріальними ресурсами компанії — основу її стратегічних компетенцій формують передусім не матеріальні, а інтелектуальні активи. Тому залучення такого інтелектуального ресурсу, як консультування, стає необхідним для забезпечення довгострокового стратегічного розвитку сучасної компанії.

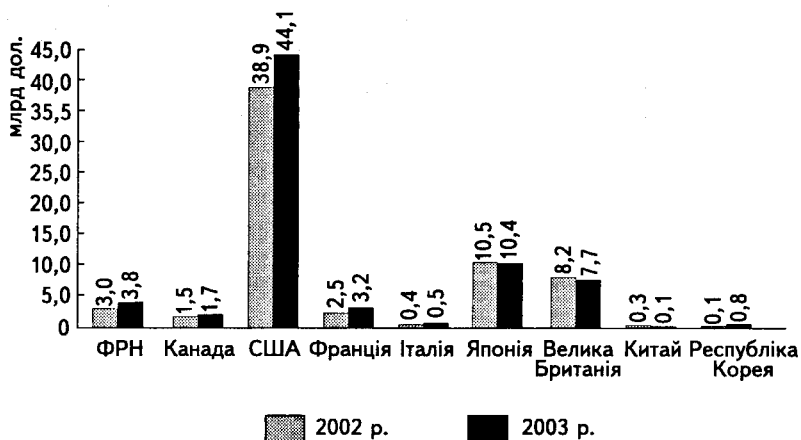
За останні десять років спостерігається дуже значне зростання консалтингових послуг. Останні досягнення інформаційної технології, глобальні інформаційні мережі змінили уявлення про межі підприємств, технології виробництва, управління й ведення бізнесу. Насичення традиційних ринків товарів потребує нових підходів до споживача. Саме тому найбільшу частку портфеля провідних консультативних фірм фактично складають замовлення на послуги з реорганізації та реструктуризації бізнесу.

На сьогоднішній день консалтинговий ринок оцінюється майже в 90 млрд дол. із річним потенціалом зростання 15—20 %. Якщо на початку 1980-х років у цій галузі було зайнято приблизно 18 тис. консультантів, то нині їх уже близько 700 тис., і це без урахування тих фахівців, що займаються виключно питаннями інформаційних технологій і керування кадрами. Темпи зростання ринку консультативних послуг залишаються інтенсивними.

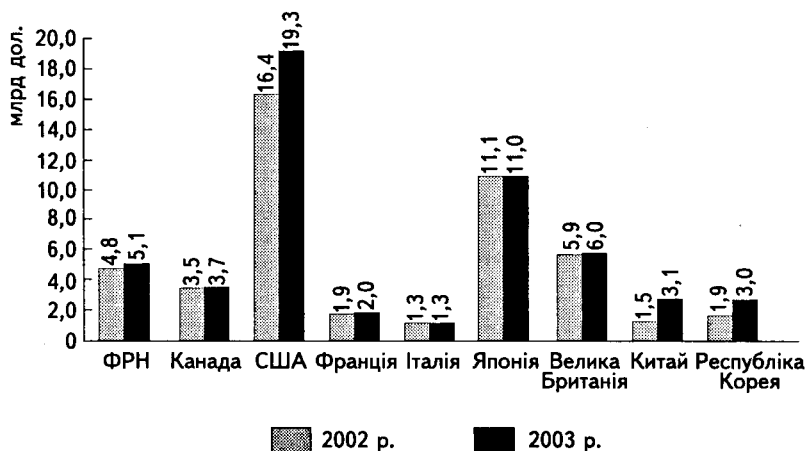
Середнє світове значення відношення обсягу консалтингових послуг до ВВП країни складає 0,25 %. Для Європи цей показник майже вдвічі вищий — 0,42 %, при цьому в лідера — Великої Британії — 0,9 %. Частка консалтингу у ВВП Росії становить 0,04 %, Польщі — 0,16 %. У будь-якому випадку ясно, що попит на цей вид послуг в усій Східній Європі в найближчі 5—10 років буде збільшуватися.

Кількість зайнятих у консалтинговому бізнесі в Європі в 2003 р. зросло порівняно з 1996 р. практично у 2,5 раза — до 310 тис. Розвиток галузі та жорсткість конкуренції на європейському ринку спричинюють постійне збільшення заробітків консультантів. Повсюдно вони належать до групи професій із високим рівнем доходу. Від 2000 р. середній темп зростання обсягів наданих послуг на одного консультанта складає 1 % при середньорічному зростанні ринку на 7 %, що говорить про зниження прибутковості консалтингових проектів. У 2003 р. у середньому один консультант приносив компанії 153 тис. дол.





**Рис. 7.2** Провідні експортери роялті та ліцензійних послуг, 2002—2003 рр.



**Рис. 7.3** Провідні імпортери роялті та ліцензійних послуг, 2002—2003 рр.

Найбільш динамічним сегментом ринку технологій є ринок ліцензій та патентів. Його інтенсивне зростання становить щорічно понад 10 %. Провідними експортерами та імпортерами ринку ліцензій і патентів є промислово розвинуті країни, безумовним лідером яких виступають США. Експорт цієї країни за статтею “Роялті та ліцензійні послуги” за 2003 р. склав 44,1 млрд дол., або майже 60 % усього світового ринку ліцензій та патентів, а імпорт — 19,3 млрд дол. (26 %). На другому і третьому місцях — Японія та Велика Британія (рис. 7.2, 7.3).

Ринок науково-технічних послуг також має тенденцію до розширення. Обсяг цього сегмента світового ринку технологій у 2003 р. порівняно з попереднім роком зріс на 7 %. Провідними експортерами цього ринку були США, Велика Британія, ФРН (рис. 7.4). Слід зазначити високі темпи нарощування експорту науково-технічних послуг Китаєм (удвічі) та Південною Кореєю (на 60 % відносно 2002 р.), що свідчить про посилення конкурентоспроможності науково-технічного потенціалу цих країн на світовому ринку. Географічну структуру імпорту науково-технічних послуг за цей же період демонструє рисунок 7.5.

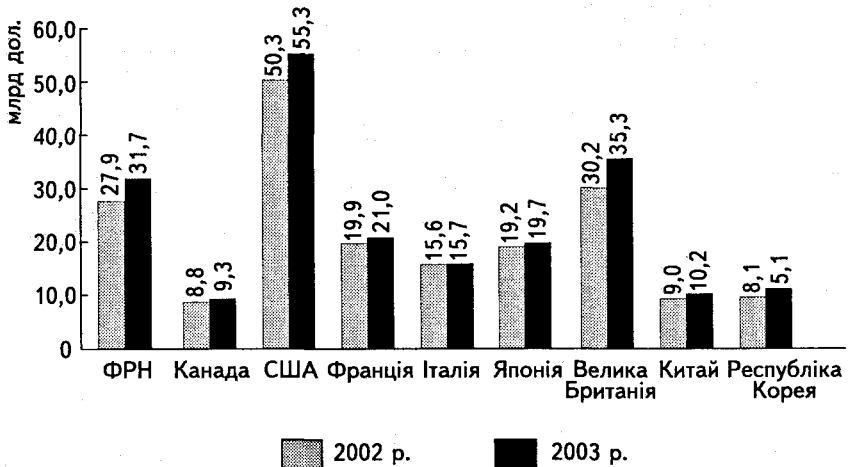


Рис. 7.4 Провідні експортери науково-технічних послуг, 2002—2003 рр.

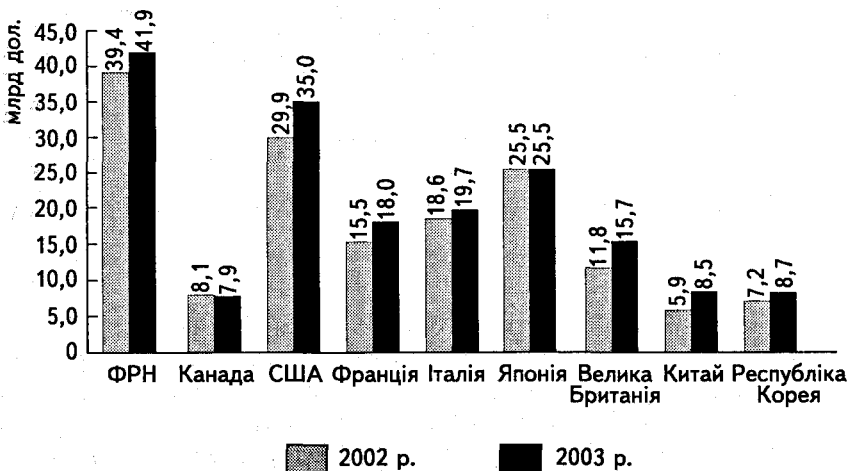
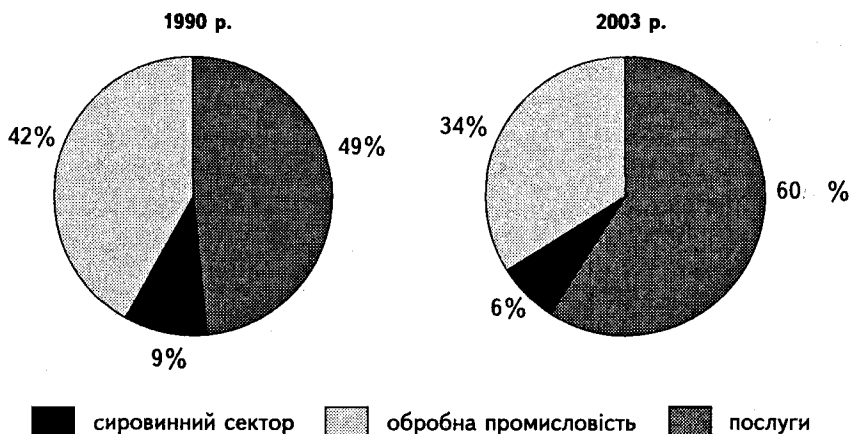


Рис. 7.5 Провідні імпортери науково-технічних послуг, 2002—2003 рр.

Стосовно міжнародної інвестиційної діяльності ТНК у секторі послуг потрібно зазначити, що приплив іноземного капіталу в цю сферу був надто незбалансованим: основна його частина все ще припадала на частку розвинутих країн. Найбільш значний приплив капіталу мав місце у Західній Європі та Сполучених Штатах; це підтверджує те, що метою ТНК у секторі послуг є закріплення позицій на ринках. В останні роки на частку розвинутих країн припадає 72 % сумарного обсягу ввезених іноземних інвестицій у сектор послуг; на країни, що розвиваються, — 25 %, на країни Центральної та Східної Європи — 3 %. У 2003 р. провідною приймальною країною за показником накопиченого обсягу ввезеного іноземного капіталу в сектор послуг були США. Серед країн, що розвиваються, лідирує Китай.

Переорієнтація на сектор послуг простежується також у транскордонних угодах щодо злиттів та поглинань. По суті більша частина таких угод другої половини 1990-х років стосувалася сектора послуг, а вже потім вони стали методом виходу ТНК на зовнішні ринки.

У структурі інвестиційної діяльності ТНК також відбувається переорієнтація на сектор послуг. У 1990 р. на нього припадало 45 % іноземного капіталу, а у 2003 р. — вже 60 %, або 4 трлн дол. За цей період частка сировинного сектора у глобальному сумарному обсязі іноземного капіталу впала від 9 до 6 %, а частка обробної промисловості — від 42 до 34 %. У середньому на сектор послуг в період 2001—2003 рр. припадало дві третини сукупного обсягу припливу іноземного капіталу, який оцінювався приблизно у 500 млрд дол. Але оскільки транснаціоналізація сектора послуг у країнах базування та приймальних країнах відстає від аналогічного показника в обробній промисловості, існують можливості для подальшої переорієнтації на сектор послуг.



**Рис. 7.6.** Глобальний обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій за секторами економіки

Такі зміни у системі пріоритетів ТНК не є дивними. Адже останніми роками спостерігається тенденція підвищення ролі послуг у світовому господарстві. До того ж темпи зростання цієї сфери випереджають темпи матеріального виробництва. На розвиток сфери послуг великий вплив справляє НТР: з'являються нові види послуг, підвищується їхня якість, зникають технічні бар'єри, що відкриває для них світовий ринок.

Змінюється і структура іноземних інвестицій у сектор послуг. До недавнього часу ці інвестиції залучалися переважно у сектори торгівлі та фінансів, на частку яких у 2004 р. припадало у сукупності 47 % сумарного обсягу ввезеного капіталу в сектор послуг та 35 % потоків іноземного капіталу (у 1990 р. таке відношення було 65 та 59 % відповідно). Разом із тим ТНК приділяють дедалі більшу увагу таким галузям, як електро- та енергопостачання, водопостачання, телекомунікації та підприємницькі послуги (в тому числі корпоративні послуги, що надаються з допомогою інформаційних технологій). Так, у період 1990—2003 рр. сумарний вартісний обсяг іноземного капіталу у виробництво та розподіл електроенергії збільшився у 14 разів; у сферу телекомунікацій і транспорту — в 16 разів, а у підприємницькі послуги — у 9 разів.

Таблиця 7.5

**Розподіл накопиченого обсягу іноземного капіталу  
в секторі послуг за групами країн, %**

Галузь	1990		2003		
	Розви- нуті країни	Країни, що розви- ваються	Розви- нуті країни	Країни, що розви- ваються	Центральна і Східна Європа
Послуги, всього	83	17	72	25	3
Електроенергетика, газо- та водопостачання	70	30	63	32	5
Будівництво	77	23	47	45	8
Торгівля	90	10	78	19	4
Готелі та ресторани	87	13	70	26	3
Транспорт і зв'язок	58	42	71	22	7
Фінанси	76	24	77	20	3
Комерційна діяльність	93	7	61	38	1
Державне управління та охорона	-	-	99	1	-
Освіта	100	-	92	4	4
Охорона здоров'я та соціальні послуги	100	-	67	32	1
Суспільні та приватні послуги	100	-	91	8	2
Інші послуги	85	15	61	36	3

Чим усе ж таки пояснюється переорієнтація інвестицій ТНК на сектор послуг? Більшість послуг не можуть виступати предметом зовнішньої торгівлі: вони мають вироблятися у місці їх споживання і в той момент, коли вони споживаються. Через це основним інструментом виходу ТНК із послугами на зовнішні ринки виступають саме прямі іноземні інвестиції. Крім цього, країни здійснили лібералізацію своїх інвестиційних режимів, що дало змогу збільшити приплив іноземного капіталу.

У розширенні закордонної діяльності в секторі послуг ТНК країн, що розвиваються, починають відігравати важливу роль транскордонні злиття і поглинання (ЗІП). Якщо у 1980-х роках транскордонні угоди укладалися переважно із ТНК Сполучених Штатів Америки, то у 90-х роках головними об'єктами таких угод стали ТНК із країн ЄС. У 2001—2003 рр. на їхню частку припадало 61 % усіх угод щодо ЗІП. Схильність ТНК виходити на нові ринки шляхом ЗІП, а не з допомогою прямого інвестування в нові компанії, значно вища у таких сферах, як банківська справа, телекомунікації, водопостачання. З відкриттям для іноземного інвестування програм приватизації помітно зросла кількість угод із ЗІП у багатьох країнах.

Необхідно зазначити, що прямі іноземні інвестиції у сферу послуг можуть приносити країні-реципієнту як вигоди, так і додаткові витрати. Щодо вигод, то іноземні інвестиції у сектор послуг забезпечують вливання фінансових ресурсів в економіку приймальної країни. Кошти, мобілізовані з міжнародних джерел, виступають чистим додатком до потоків ресурсів, що надходять до реципієнта. Фінансова міць ТНК разом з їхньою властивістю реалізовувати комплексні системи та керувати ними дають корпораціям змогу швидко розширювати можливості з надання комплексних капіталомістких послуг, таких як послуги в галузі телекомунікацій і транспорту. Водночас відсутність належної урядової політики та відповідного регулювання діяльності ТНК у сфері комунального господарства та інших базових послуг може призводити до зростання цін, нерівномірного розподілу послуг, обмеження доступу до них найбільш вразливих верств населення.

Попри це подальші перспективи інвестиційної діяльності в секторі послуг є вельми сприятливими. Проведені спеціалістами ЮНКТАД опитування міжнародних експертів (76 осіб) та агентств зі сприяння залученню іноземних інвестицій (зі 154 країн) у лютому—квітні 2005 р. підсилили оптимістичні прогнози щодо збільшення припливу капіталу в 2006—2008 рр. саме до сектора послуг.

## ВИСНОВКИ

Міжнародна торгівля посідає особливе місце у складній системі світогосподарських зв'язків. Вона опосередковує практично всі види міжнародного співробітництва, у тому числі спільну виробничу діяльність багатонаціональних суб'єктів, міжнародний трансфер технологій, валютно-кредитні відносини тощо.

Становлення світового ринку як системи, як результату потужного і невинного процесу інтернаціоналізації виробництва та обміну пов'язане із промисловим переворотом, із розвитком розширеного відтворення на індустріальній основі. Поглиблення міжнародного поділу праці в умовах сучасної техногенної цивілізації веде до подальшого зростання світового товарообороту.

НТР дала новий поштовх поділові праці, спеціалізації виробництва. Відбувається перехід від міжгалузевої спеціалізації до внутрішньогалузевої, від готової кінцевої продукції — до проміжних видів виробів. Різко зростає обмін вузлами, деталями, компонентами, які часто виготовляються на підприємствах різних країн.

Основний обсяг міжнародної торгівлі припадає на розвинуті країни, хоч їхня частка дещо скорочувалася в першій половині 1990-х років за одночасного зростання питомої ваги країн, що розвиваються, і країн із перехідною економікою.

В останні два десятиліття з'явився ряд нових досить вагомих довгострокових стимулів розвитку сфери послуг. На основі комп'ютеризації, інформаційних технологій, нових засобів комунікації виник і утвердився на ринках цілий спектр нових послуг. Радикально обновляються їхні традиційні види, підвищуються якісні показники обслуговування. Знімаючи технічні бар'єри у переданні багатьох послуг на відстань, нові технології відкривають для них світовий ринок.

На сучасному етапі розвитку світової торгівлі посилюється конкурентна боротьба між країнами, дедалі більшого значення набуває здатність конкретної держави створювати пропорційно більше благ, ніж її суперники на міжнародних ринках.

За прогнозами фахівців у перше десятиліття XXI ст. найбільш конкурентоспроможними будуть США та азійські держави. У 2030 р. до трійки найбільш конкурентоспроможних держав увійдуть США, Японія та Китай.

## Основні визначення

Міжнародна торгівля  
Зовнішня торгівля  
Зовнішньоторговельний товарооборот країн  
Товарна структура міжнародної торгівлі

Географічна структура міжнародної торгівлі  
Класифікація послуг  
Інформаційна економіка  
Консалтинговий ринок  
Роялті

## Запитання та завдання

---

Які фактори справили вплив на високі темпи зростання міжнародної торгівлі? Що спричинило зміни у товарній структурі міжнародної торгівлі?

Наведіть класифікації послуг.

Схарактеризуйте динаміку та географічну структуру світового ринку послуг. Спробуйте спрогнозувати, які види послуг переважатимуть у майбутньому. Чому?

Чому промислово розвинуті країни є основними експортерами послуг у міжнародній торгівлі?

Які країни є провідними експортерами роялті та ліцензійних послуг?

Чим пояснюється переорієнтація інвестицій транснаціональних корпорацій на сектор послуг?

## ЛІТЕРАТУРА

- Бекви Г.* Четыре ключа к маркетингу услуг / Пер. с англ. Москва, 2004.
- Буров А. С.* Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг. Москва, 2005.
- Глобалізація і безпека розвитку. Київ, 2001.
- Гребенникова Е.* Состояние инвестиционной деятельности в Украине и возможности ее активизации // Економіка, фінанси, право. 2003. № 2.
- Денисюк В. А.* Організаційно-економічні та правові механізми трансферу результатів інтелектуальної діяльності, отриманих за кошти державного бюджету // Проблеми науки. 2002. №10.
- Драчов В.* Основні риси та тенденції розвитку світового ринку послуг в умовах глобалізації економіки // Збірник наукових праць. 2003. № 38.
- Заблюцька Р. О.* Світовий ринок послуг: Підручник. Київ, 2003.
- Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. Збірник. Київ, 2002.
- Панкратьева Н.* Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики // Вопросы статистики. 1998. № 4.
- WTO. Annual Report 2005.
- Yair A., Lilach N.* Globalization of Services: Some Implications for Theory and Practice. Routledge; London; New York, 2002.



## 8. РИНОК МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

### Характеристика ринку міжнародних інвестицій

Нагадаємо, що *інвестиції* — це економічні ресурси, які спрямовують-ся на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату. Іноземні інвестиції передбачають переміщення капіталу від країни-джерела до приймальної країни—реципієнта.

Іноземні інвестиції, як відомо, бувають двох типів: *прямі* та *портфельні*. Відмінність між ними полягає в тому, що прямі інвестиції забезпечують контроль інвестора над фірмою, а портфельні не дають права контролю над об'єктом інвестування. Права інвестора за портфельних інвестицій обмежуються отриманням доходу: дивіденду, відсотка, зростання курсової вартості цінних паперів (акцій).

Прямі іноземні інвестиції на відміну від портфельних — це не просто переміщення капіталу за кордон. На основі ПІІ виникають тривалі ділові зв'язки між інвестором і підприємством — об'єктом інвестування: передавання сучасної технології (в тому числі управлінської), ринкових секторів, права використання торговельної марки інвестора і т. ін.

Право контролю інвестора — резидента іншої країни забезпечує контрольний пакет звичайних акцій і голосів в акціонерному підприємстві або відповідний їхній еквівалент у неакціонерному підприємстві.

*Інвестиційна позиція країни* — це співвідношення активів, що перебувають у розпорядженні країни за кордоном, і активів, які є власністю іноземців у країні. Країни-експортери мають більше активів за кордоном у своєму розпорядженні, ніж активів, які перебувають у власності іноземців у країні. Країни-імпортери мають менше активів, котрі знаходяться у розпорядженні країни за кордоном, ніж активів, які перебувають у власності іноземців в країні.

Співвідношення власних і позичених джерел фінансування інвестицій називається *фінансовим леверіджем*.



Основна частина іноземних інвестицій здійснюється міжнародними корпораціями. *Міжнародна корпорація*, як ми знаємо, — це форма структурної організації великої корпорації, яка здійснює прямі інвестиції з країни базування у приймальні держави.

*Країна базування* — це країна, в якій розташовується головний підрозділ міжнародної корпорації.

*Приймальна країна* (країна-реципієнт) — це країна, в якій міжнародна корпорація має філію, дочірню чи асоційовану компанію, що створені на основі прямих інвестицій.

*Дочірня компанія* — компанія, в якій іноземному інвесторові належить понад 50 % капіталу.

*Асоційована компанія* — компанія, в якій іноземному інвесторові належить менш ніж 50 % капіталу.

*Філія* — компанія, в якій іноземному інвесторові належить 100 % капіталу.

Міжнародні корпорації бувають двох видів:

*транснаціональні компанії* (ТНК) — головна компанія належить капіталові однієї країни, а її філії розташовані на території різних країн світу;

*багатонаціональні компанії* — головна компанія належить капіталові двох або більше країн, а філії розташовані у багатьох країнах світу.

Більша частина сучасних міжнародних корпорацій має форму ТНК. Характерними рисами ТНК є:

- створення системи міжнародного виробництва у багатьох країнах світу, контрольованої з єдиного центру;
- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між філіями, розташованими в різних країнах;
- відносна незалежність у прийнятті операційних рішень як від країни базування, так і від приймальної країни;
- глобальна структура зайнятості та мобільність персоналу між країнами;
- розроблення, передання і використання передових технологій у межах замкненої корпоративної структури.

Головною причиною ПІІ є різна прибутковість вкладання капіталу у виробництво різних країн. Спонукальні мотиви ПІІ лежать як в економічній, так і в політичній сферах. Це такі прагнення:

розмістити капітал у тій країні, де він приносить максимальний прибуток;

скоротити рівень оподаткування;

диверсифікувати ризик;

подолати імпорتنі бар'єри міжнародної торгівлі;

забезпечити доступ до природних ресурсів і дешевої робочої сили;

скоротити транспортні витрати на доставлення товару споживачеві;

подолати вузькість внутрішнього ринку.

*На обсяги експорту й імпорту ПІІ впливає низка чинників:*

- технологічне лідерство, розмір корпорації, рівень кваліфікації робочої сили, переваги в рекламі, яка відображає накопичений досвід міжнародного маркетингу. Ці чинники є причинами як експорту, так і імпорту ПІІ, що приводить до перехресних інвестицій;
- високий рівень концентрації виробництва певного товару в рамках корпорації, великий обсяг виробництва на внутрішній ринок, потреба у природних ресурсах (чинники експорту ПІІ);
- потреба в капіталі, більш низькі витрати виробництва, більш високий захист внутрішнього ринку і його значний обсяг (чинники імпорту ПІІ).

В узагальненому вигляді основні чинники ПІІ можна представити так:

*Маркетингові чинники:*

розмір ринку;

зростання ринку;

прагнення утримати частку ринку;

прагнення досягти успіху в експорті материнської компанії;

наявність капіталу і технологій;

низька вартість праці;

низька вартість інших витрат виробництва;

низькі транспортні витрати;

фінансові та інші стимули з боку уряду;

більш сприятливі рівні цін.

*Інвестиційний клімат:*

загальне ставлення до зарубіжних інвестицій;

політична стабільність;

обмеження на власність;

регулювання валютних ресурсів;

стабільність іноземної валюти;

структура податків;

добре знання країни.

*Загальні:*

очікування високих прибутків;

інші.

Перелічені чинники конкретизуються при розробці критеріїв вибору приймальної сторони. Для цього використовується система індикаторів, яка містить близько 340 показників і понад 100 експертних оцінок в економічній, юридичній, соціальній та інших галузях. Дані аналізу утворюють 10 основних чинників, які дають змогу оцінити можливості країни виступати як приймальна, або утворюють так званий *конкурентний потенціал країни*. Він охоплює:

динаміку економіки (економічного потенціалу);

виробничу потужність промисловості;  
фінансову допомогу з боку уряду;  
динаміку ринку;  
людський потенціал;  
престиж держави;  
забезпеченість сировиною;  
орієнтацію на зовнішній ринок (експортні можливості);  
інноваційний потенціал;  
суспільну стабільність.

Кожний із цих чинників містить у собі систему конкретних показників. Наприклад, при оцінці людського капіталу швейцарські експерти запропонували використовувати 36 показників, до яких входять: чисельність населення та його динаміка; загальний рівень безробіття; міграція робочої сили в цілому, в тому числі висококваліфікованої; рівень професійної підготовки; мотивація найманих працівників та їхня мобільність; менеджмент та його професійна адаптація; рівень заробітної плати; державні витрати на освіту на душу населення; рівень робочої сили з вищою освітою; випуск періодичних видань; система охорони здоров'я і т. ін.

Виходячи з експертних оцінок найбільш сприятливі умови мають такі країни (у порядку спадання): США, Канада, Японія, ФРН, Швейцарія.

*Прямі іноземні інвестиції здійснюються, як правило, через посередництво, кредитування або через придбання акцій на зарубіжні підприємства, які перебувають значною мірою у власності інвестора або під його контролем.*

У сучасному світі практично всі країни залучені до процесів міжнародного співробітництва. Усталений економічний розвиток неможливий без ефективного використання переваг від залучення ПІІ з-за кордону.

Важливою тенденцією, що визначає розвиток міжнародного ринку інвестицій і полегшує міжнародну міграцію капіталу, є проведення національними урядами і міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору і вироблення уніфікованих норм державного регулювання інвестиційних процесів. Ці норми містяться як у двосторонніх, так і в багатосторонніх міждержавних, регіональних угодах про захист і заохочення капіталовкладень, які діють у рамках міжнародних економічних організацій, зокрема СОТ. До норм державного регулювання ПІІ належать:

- надання державних гарантій як країною базування, так і приймальною країною. Гарантією інвестицій на багатосторонньому рівні займається Багатостороннє Агентство з гарантування інвестицій, створене під егідою Світового банку. Гарантії інвестицій є також у Ломейській конвенції, підписаній країнами ЄС і багатьма країнами, що розвиваються. В угоді «Про торговельні аспекти інвестиційних

заходів» (TRIMS), підписаній країнами—членами СОР, міститься пряма заборона використання щодо іноземних інвесторів заходів державної промислової політики;

- *врегулювання інвестиційних спорів.* Так, у рамках країн—членів ОЕСР прийнято принцип міжнародного арбітражу, оскільки часто врегулювання спорів на базі національного законодавства не влаштовує як країни базування, так і приймальні країни. До того ж у структурі Світового Банку створено Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС);
- *усунення подвійного оподаткування;*
- *страхування зарубіжних інвестицій;*
- *дипломатична й адміністративна підтримка.* Наприклад, практикуються урядові переговори з іноземними партнерами про створення найбільш сприятливих умов за рубезем для національних інвесторів або запрошення представників міжнародного бізнесу до складу міжнародних делегацій для обговорення економічних питань.

В рамках ООН у 1970-х роках був створений спеціальний центр, який вивчав феномен ТНК і займався розробкою кодексу їхньої поведінки. В цілому цей кодекс не був прийнятий, але результатом роботи центру стало вироблення чотирьох головних правил інвестування. Головна ідея цих правил — максимально забезпечити свободу міжнародної міграції капіталу та лібералізацію національних ринків.

*Перше правило — правило входу.* Якщо ТНК дотримуватимуться певних норм, їм дозволяється створювати філії та інші компанії на території інших незалежних держав, і для цього їм не повинно чинитися перешкод. Але у більшості випадків уряд може регламентувати сфери, де іноземному капіталові забороняється відкривати філії або встановлювати обмеження його діяльності.

*Друге правило — справедливий та недискримінаційний режим.* Це передбачає надання іноземним інвесторам правового режиму не менш сприятливого, ніж національним інвесторам. Це також означає свободу репатріації прибутків, заробітних плат та інших платежів.

*Третє правило — правило припинення контракту.* Воно визначає право приймальної країни в односторонньому порядку націоналізувати філію ТНК за умови дотримання чинного законодавства і виплатити іноземному інвесторові нормальну компенсацію\*.

*Четверте правило — врегулювання суперечок.* Для цього представники ТНК і представники приймальної країни мають сісти за стіл пере-

---

\* Компенсація вважається *нормальною*, якщо вона є достатньою, тобто виплачується ринкова вартість іноземних активів. Виплати також вважаються *нормальними*, якщо вони здійснюються ефективно, тобто виплачуються у тій валюті, яка задовольняє іноземного інвестора. Виплата вважається швидкою, якщо гроші переводяться чітко за погодженим графіком (у разі затримки приймальна країна сплачує відсотки).

говорів і розв'язати суперечливі питання. За необхідності може бути застосоване право країни базування або залучений міжнародний арбітраж.

## Сучасний стан та динаміка ринку інвестицій

Завдяки могутньому припливу прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, 2004 рік завершився відчутним зростанням глобальних потоків ПІІ, які перед тим три роки скорочувалися. Порівняно з 2003 р. світовий потік ПІІ у 2004 р. збільшився на 2 % і досяг 648 млрд дол. Приплив ПІІ до країн, що розвиваються, зріс аж на 40 % (до 233 млрд дол.), тоді як щодо розвинутих країн він зменшився на 14 %. У результаті частка країн, що розвиваються, у глобальному потоці ПІІ сягнула 36 % (табл. 8.1) — рекордного після 1997 р. рівня. Статус найбільшого імпортера ПІІ зберегли за собою Сполучені Штати, за якими йшли Велика Британія і Китай (рис. 8.1).

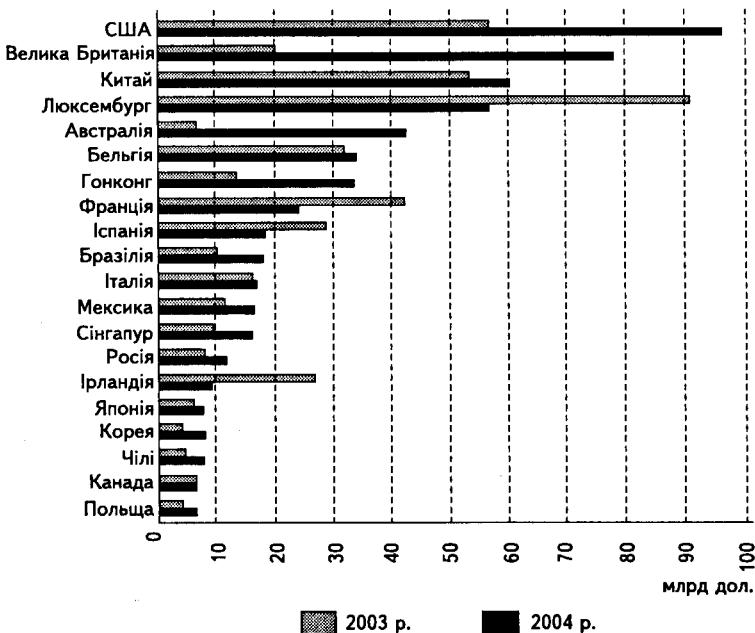


Рис. 8.1. Найбільші імпортери ПІІ, 2003—2004 рр.

Таблиця 8.1

Імпорт ПІІ по регіонах та окремих країнах, 1993–2004 рр., млрд дол.

	1993– 1998 рр.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Розвинуті країни	256,2	849,1	1134,3	596,3	547,8	442,2	380,0
Європа	147,3	520,4	722,8	393,9	427,6	359,4	223,4
Європейський Союз	140,3	501,5	696,3	382,6	420,4	338,7	216,4
США	86,1	283,4	314,0	159,5	71,3	56,8	95,5
Японія	1,3	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8
Інші розвинуті країни	21,5	32,5	89,2	36,7	39,6	19,6	52,9
Країни, що розвиваються	138,9	232,2	253,2	217,8	155,5	166,3	233,2
Африка	7,1	11,9	9,6	20,0	13,0	18,0	18,1
Латинська Америка	47,9	108,6	97,5	89,1	50,5	46,9	67,5
Азія та Океанія	83,9	112,0	146,0	108,7	92,0	101,4	147,6
Азія	83,4	111,6	145,7	108,6	92,0	101,3	147,5
Західна Азія	3,5	1,9	3,8	7,1	5,7	6,5	9,8
Східна Азія	51,6	77,3	116,2	78,7	67,3	72,1	105,0
Китай	38,5	40,3	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6
Південна Азія	2,9	3,1	3,1	4,1	4,5	5,3	7,0
Південно-Східна Азія	25,3	29,3	22,6	18,8	14,5	17,4	25,7
Океанія	0,4	0,4	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0
Південно-Східна Європа та СНД	6,6	10,5	9,1	11,8	12,8	24,1	34,9
Південно-Східна Європа	1,6	3,7	3,6	4,5	3,8	8,4	10,8
СНД	5,0	6,8	5,5	7,3	9,0	15,7	24,1
Усі країни світу	401,7	1092,1	1396,5	825,9	716,1	632,6	648,1

Особливо бурхливе зростання потоків ПІІ до країн, що розвиваються, у 2004 р. пояснюється кількома факторами. Загострення конкуренції у багатьох галузях змушує компанії шукати нових шляхів підвищення своєї конкурентоспроможності. Деякі з них полягають у розширенні діяльності у країнах з динамічними ринками, що формуються, в інтересах нарощування обсягу продажів, а також у раціоналізації виробництва через використання ефекту масштабу і

зниження витрат виробництва. Високі ціни на багато сировинних товарів слугують додатковим стимулом для розміщення ПІІ у країнах, багатих на такі природні ресурси, як нафта і корисні копалини. Збільшення припливу ПІІ в деякі розвинуті держави і країни, що розвиваються, у 2004 році було пов'язано також з активізацією транскордонних злиттів і поглинань (ЗІП). У 2004 р. ПІІ в нові проекти продовжували зростати третій рік поспіль. Отож за умови подальшого економічного зростання перспективи збільшення глобальних потоків ПІІ виглядають багатообіцяючими.

Що ж до відпливу ПІІ, то у 2004 р. він зріс на 18 % — до 730 млрд дол. Цей приріст в основному припадав на компанії розвинутих країн (637 млрд дол.). І справді, майже половина усіх вихідних ПІІ походять із трьох країн: Сполучених Штатів, Великої Британії та Люксембургу (рис. 8.2). Група розвинутих країн залишається великим чистим експортером капіталу у вигляді ПІІ: чистий відтік перевищив чистий приплив на 260 млрд дол. На відміну від Європейського Союзу, вивезення ПІІ з якого знизилося на 25 %, тобто до 280 млрд дол. (найнижчий показник за сім років), більшість інших розвинутих країн збільшили свої інвестиції за кордоном. Вивезення інвестицій зі Сполучених Штатів зросло більш ніж на 90 % і сягнуло рекордного рівня — 229 млрд дол. (табл. 8.2).

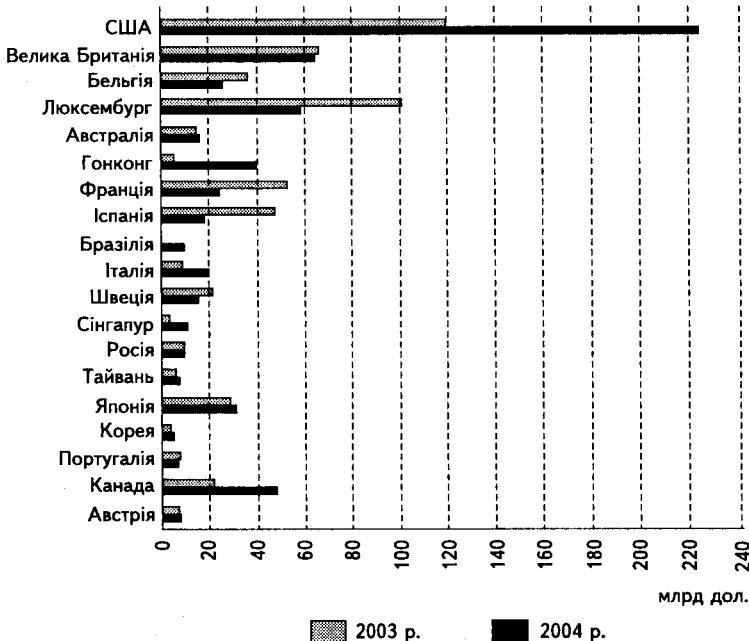


Рис. 8.2

Найбільші експортери ПІІ, 2003—2004 рр.

Таблиця 8.2

Експорт ПІІ по регіонах та окремих країнах, 1993–2004 рр., млрд дол.

	1993–1998 рр.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Розвинуті країни	353,3	1014,1	1092,7	662,2	599,9	577,3	637,4
Європа	218,1	763,5	866,1	451,3	396,9	390,0	309,5
Європейський Союз	200,8	724,6	813,4	433,9	384,5	372,4	279,8
США	92,3	209,4	142,6	124,9	134,9	119,4	229,3
Японія	21,4	22,7	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0
Інші розвинуті країни	21,5	18,5	52,5	47,7	35,8	39,1	67,6
Країни, що розвиваються	56,6	88,2	143,2	78,6	47,8	29,0	83,2
Африка	2,3	2,3	1,6	-2,6	0,4	1,2	2,8
Латинська Америка	12,7	44,7	60,6	29,1	11,4	10,6	10,9
Азія та Океанія	41,6	41,0	81,1	52,0	36,0	17,2	69,4
Азія	41,6	41,1	81,1	52,0	36,0	17,2	69,4
Західна Азія	0,2	1,6	1,4	1,1	0,9	-4,0	0,0
Східна Азія	31,7	29,8	72,0	26,1	27,6	14,4	53,5
Китай	2,6	1,8	0,9	6,9	2,5	-0,2	1,8
Південна Азія	0,1	0,1	0,5	1,4	1,1	1,0	2,3
Південно-Східна Азія	9,6	9,6	7,2	23,3	6,4	5,8	13,6
Океанія	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Південно-Східна Європа та СНД	1,3	2,6	3,2	2,7	4,5	10,6	9,7
Південно-Східна Європа	0,1	0,1	0,0	0,2	0,6	0,1	0,2
СНД	1,3	2,5	3,2	2,5	3,9	10,4	9,5
Усі країни світу	411,2	1104,9	1239,1	743,5	652,2	616,9	730,3

Сумарний обсяг накопичених ПІІ у 2004 р. оцінювався в 9 трлн дол. Ця цифра пов'язана з діяльністю приблизно 70 тис. транснаціональних корпорацій та 690 тис. їхніх закордонних філій, загальний обсяг продажів яких становив майже 19 трлн дол. За обсягом закордонних активів найбільшими у світі нефінансовими ТНК є компанія «Дженерал електрик» (США), за якою ідуть «Водафон» (Велика Британія) і «Форд мотор» (США). Серед 100 найбільших ТНК чотири компанії, очолювані «Гатчінсон Вампоа» (Гонконг, Китай), базуються у країнах, що



розвиваються. Разом із тим темпи інтернаціоналізації діяльності найбільших ТНК, очевидно, знижуються. Хоча у 2003 р. їхні обсяги продажів, чисельність зайнятих і розмір активів за кордоном в абсолютному вираженні зросли, відносна значущість цих показників трохи впала через активізацію підприємницької діяльності у самих країнах базування. Японські й американські ТНК, як правило, не настільки транснаціональні, як їхні європейські аналоги. 50 провідних ТНК країн, що розвиваються, котрі мають не настільки багатий досвід зовнішньої експансії, ще менш транснаціональні, однак розрив між ТНК розвинутих країн і країн, що розвиваються, у цьому плані зростає.

Міжнародні інвестиції в послуги, особливо фінансові, продовжували стабільно зростати, складаючи основну частку світової суми накопичених ПІІ. У 2004 р. низькі процентові ставки, зростання прибутків і підвищення цін на активи, особливо в розвинутих країнах, сприяли активізації злиттів і поглинань (ЗІП), у тому числі транскордонних, у секторі послуг. Вартість таких операцій зросла на 28 % і досягла 381 млрд дол. Подібні операції відіграли важливу роль у процесі структурної перебудови і консолідації багатьох галузей, особливо в розвинутих країнах. У 2004 р. найбільшим ЗІП вартістю 16 млрд дол. стало придбання «Еббі нешл» (Велика Британія) компанією «Сантандер сентраль Іспано» (Іспанія). У країнах, що розвиваються, на транскордонні ЗІП припадала більш скромна частка ПІІ, хоча фірми з цих країн дедалі частіше беруть участь у подібних угодах. Зростання потоків ПІІ до країн, що розвиваються, було головним чином пов'язане з фінансуванням нових проєктів, особливо в Азії. У 2004 р. приблизно половина всіх проєктів створення нових і розширення діючих підприємств у країнах, що розвиваються, було зареєстровано в Китаї та Індії.

Серед трьох основних форм ПІІ у світі переважають *інвестиції в акціонерний капітал*. У минулому десятилітті на частку такої форми фінансування припадало майже 2/3 сумарних потоків ПІІ. Частка інших форм ПІІ — *внутрішньофірмових позик і реінвестування доходів* — у середньому складала відповідно 23 і 12 %. Співвідношення цих двох форм фінансування сильно коливається залежно від щорічних змін у політиці репатріації прибутків і дивідендів або від необхідності погашення кредитів. Помітні розходження в характері фінансування ПІІ існують і між розвинутими країнами і тими, що розвиваються; в останніх реінвестування прибутків незмінно грає більш важливу роль.

ПІІ, як і раніше, перевищують інші потоки приватного капіталу до країн, що розвиваються, а також *Офіційну допомогу розвитку (ОДР)*. У 2004 р. на них припадало більше половини всього припливу ресурсів у країни, що розвиваються, і вони набагато перевищували обсяги ОДР. При цьому основна частина ПІІ спрямовується лише в кілька країн, що розвиваються, тоді як ОДР залишається найважливішим джерелом фінансування в цілому ряді інших країн, що розвиваються. Це передусім стосується найменш розвинутих країн (НРК), хоча в окремих країнах цієї групи приплив ПІІ перевищує ОДР.

Країни світу продовжують вводити в дію нове законодавство і норми регулювання, щоб зробити свій інвестиційний клімат більш привабливим для інвесторів.

Із 271 зміни, внесеної в режим ПІІ в 2004 р., у 235 випадках мова йшла про відкриття нових галузей для ПІІ і про нові засоби стимулювання. Крім того, понад 20 країн у своєму прагненні залучати більше ПІІ знизили ставки оподаткування доходів компаній. У той же час у країнах Латинської Америки й Африки відбулася низка політичних змін щодо посилення режиму регулювання іноземних інвестицій, особливо в сфері природних ресурсів. На міжнародному рівні кількість двосторонніх інвестиційних договорів (ДІД) і договорів про запобігання подвійного оподаткування (ДЗПО) досягла в 2004 р. відповідно 2392 і 2559, причому більшість таких договорів країни, що розвиваються, укладала між собою. На регіональному і глобальному рівнях були укладені й нові міжнародні інвестиційні угоди, що можуть сприяти посиленню відкритості економіки країн перед ПІІ. Різні міжнародні угоди, як правило, стають дедалі більш складними та комплексними за змістом, і в них частіше вносяться пов'язані з інвестиціями питання, яких раніше не торкалися. Разом із тим зі збільшенням числа міжнародних інвестиційних угод чимдалі частішими стають суперечки між інвесторами і державами.

Загалом вплив ПІІ на розвиток міжнародних економічних відносин, на стан світового виробництва, економік країн-інвесторів і країн-реципієнтів є неоднозначним.

*Загальний економічний ефект ПІІ* проявляється в тому, що переміщення інвестицій від однієї країни до іншої збільшує обсяг сукупного світового виробництва за рахунок більш ефективного перерозподілу і використання чинників виробництва. При цьому в країні, що вивозить капітал, доходи його власників зростають, а доходи власників інших чинників виробництва (праці й землі) скорочуються. У країні, яка ввозить капітал, доходи власників капіталу зменшуються, а доходи власників інших чинників виробництва збільшуються.

Країни—інвестори ПІІ справляють на окремі приймальні країни як *позитивний*, так і *негативний вплив*. Щодо першого, то ПІІ сприяють нагромадженню капіталу, приносячи разом із коштами нові технології виробництва й управління, зменшуючи безробіття, стимулюючи внутрішню конкуренцію. Позитивно впливають ПІІ й на стан платіжного балансу, зменшуючи залежність країни від імпорту за рахунок внутрішнього виробництва і на певний час скорочуючи дефіцит за поточними операціями.

Негативний вплив ПІІ на приймальні країни полягає в тому, що вони створюють небезпеку:

- залежності від упроваджуваних нових технологій;
- впливу кадрів у дослідницькі центри головного підприємства у країні базування;
- придушення конкуренції;
- порушення трудового законодавства;

- збільшення імпорту товарів, необхідних транснаціональній корпорації;
- економічного і політичного втручання ТНК у діяльність уряду приймальної країни.

Негативні наслідки ПІІ досить істотні, особливо для країн, що розвиваються, однак за умов нестачі інвестиційних ресурсів більшість реципієнтів прагнуть залучити іноземний капітал шляхом надання податкових та інших пільг.

Для країни базування позитивний ефект ПІІ перевищує такі негативні наслідки, як скорочення робочих місць, виведення з-під оподаткування частини прибутку ТНК, можливість втрати останніми конкурентних позицій на світовому ринку внаслідок недостатнього використання технологічних переваг.

Нарешті, для ТНК прямі іноземні інвестиції, як уже зазначалося, виступають інструментом створення системи міжнародного виробництва, розміщеного у багатьох країнах, але контрольованого з одного центру.

## Прямі іноземні інвестиції в економіку України

За підрахунками Міністерства економіки України, необхідність в інвестиціях для якнайшвидшого реформування нашої економіки становить нині понад 40 млрд дол., із яких інвестиції у пріоритетні напрямки розподіляються таким чином: металургія — 7 млрд дол., машинобудування — 5 млрд, транспорт — 3,7 млрд, хімія і нафтохімія — 3,3 млрд дол. Що ж стосується ПІІ, вже здійснених в Україну, то їхній загальний обсяг на 1 жовтня 2005 р. становив 9532,2 млн дол. (табл. 8.3). Основними формами залучення інвестицій становили грошові внески (66,5 % обсягу всіх вкладень) і внески у формі рухомого й нерухомого майна (28,4 %). При цьому промислові підприємства отримали більше половини обсягу інвестицій.

Прямі іноземні інвестиції надходять в Україну більш ніж із 100 країн світу, в тому числі із країн СНД та Балтії — 3,3 % загального обсягу, з інших країн — 96,7 %.

Найбільш інвестиційно привабливими галузями в Україні є харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів (18,1 % загального обсягу інвестицій), оптова торгівля і посередництво в торгівлі (14,7 %), фінансова діяльність (8,2 %), машинобудування (7,8 %), транспорт (7 %), хімічна й нафтохімічна промисловість (5,3 %), виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива (4,1 %), операції з нерухомістю, здача в оренду та послуги юридичним особам (4 %), металургія та металообробка (3,9 %), видобувна промисловість (3,8 %).

Таблиця 8.3

## Імпорт/експорт ПІІ в Україну (на 1 жовтня 2005 р.)\*

Країна	Обсяги імпорту ПІІ, млн дол.	% до підсумку	Обсяги експорту ПІІ, млн дол.	% до підсумку
Всього	9532,2	100,0	215,6	100,0
Кіпр	1456,5	15,3	2,0	0,9
США	1224,6	12,8	5,6	2,6
Велика Британія	1046,8	11,0	13,9	6,4
Віргінські Острови	708,8	7,4		
ФРН	628,2	6,6		
Нідерланди	589,0	6,2		
Російська Федерація	555,6	5,8	103,8	48,1
Швейцарія	427,7	4,5		
Австрія	350,5	3,7	2,2	1,0
Польща	214,9	2,3	18,7	8,7
Угорщина	193,9	2,0	—	—
Республіка Корея	172,2	1,8	—	—
Панама	—	—	18,9	8,8
В'єтнам	—	—	15,9	7,4
Гонконг	—	—	5,4	2,5
Іспанія	—	—	13,8	6,4
Швейцарія	—	—	4,1	1,9

\* дані наводяться наростаючим підсумком від початку інвестування

Джерело: Офіційний сайт Державного комітету статистики України

Обсяги ПІІ в Україну могли б істотно зрости за умови стабільності українських ринків, законодавства, політики й валюти, тобто в цілому за передбачуваності економічного і соціально-політичного розвитку нашої держави. Крім цих серйозних макроекономічних проблем, фахівці Організації промислового розвитку при ООН (ЮНІДО) визначили й низку важливих мікроекономічних питань, що виникають при інвестуванні. Це незнання керівниками підприємств України усталених у світовій практиці правил або їх ігнорування, відсутність досвіду роботи з іноземними інвесторами, а також небажання керівників підприємств іти на матеріальні витрати у процесі залучення інвестицій.

## Портфельні інвестиції

Цей тип інвестицій складають короткострокові (кредитні векселі то-що терміном до одного року і менше) і довгострокові вкладення

(придбання акцій у зарубіжному підприємстві, яке не належить і не підконтрольне інвестору). Основними цілями інвестування є отримання прибутку та безпека вкладень.

Під безпекою вкладень розуміють невразливість інвестицій до потрясінь на ринку інвестиційного капіталу і стабільність отримання доходу. Безпека звичайно досягається на шкоду дохідності та зростанню вкладень. Найбільш безпечними вважаються вкладення в облігації державних позик; найбільш ризикованими — в акції молодої наукомісткої компанії, котрі водночас можуть бути найбільш вигідними за дохідністю та зростанням інвестицій. Максимізація доходу на інвестиції зазвичай пов'язана з низьким рівнем безпеки.

Оптимальне поєднання безпеки і дохідності досягається ретельним добором і періодичною ревізією цінних паперів.

Нарощувати вкладення можуть лише утримувачі звичайних акцій. За акціями лише частина приросту капіталу зараховується в дохід інвестора і обкладається звичайним прибутковим податком.

Інтерес до зростання капіталу породив цілий клас цінних паперів, які іменуються "*паперами зростання*". Основними видами доходів із правом на податкові пільги є: відсотки з безподаткових муніципальних облігацій та цінних паперів казначейства, доходи з акцій із податковим захистом. Постійний дохід приносить *аннуїтет* — рентовий контракт, який дає право аннуїтанта на отримання довічної ренти.

Деякі інвестори при виборі цінних паперів віддають перевагу їхній ліквідності (ринковості). Під *ліквідністю* розуміється можливість швидкого і безбиткового для інвестора перетворення цінних паперів на гроші.

Жоден цінний папір не має таких якостей, які забезпечували б досягнення всіх перелічених цілей. Механізм ринку цінних паперів діє так, що коли цінні папери справді надійні, то дохідність буде низькою, оскільки зростання попиту на них підвищить ціну і зіб'є дохідність. Аналогічним чином складається відношення між такими якостями цінних паперів, як перспектива зростання капіталу і дохідність.

Оптимальність портфеля цінних паперів досягається диверсифікацією вкладень, коли капітал розподіляється між певною кількістю різних цінних паперів, а також регулярним переглядом портфеля. Заведено обмежувати інвестиції в один вид цінних паперів 5—10 % загальної вартості портфеля. Основна частина операцій із цінними паперами проводиться на фондовому ринку.

*Фондовий ринок* — це механізм для укладення угод між тими, хто пропонує цінні папери, і тими, хто пропонує гроші. В операції купівлі-продажу на фондовому ринку продавцем вважається той, хто продає цінні папери, а покупцем — власник грошей. Цінний папір протистоїть грошам як особливий товар, випуск якого в обіг називається *емісією*.

Продавці цінних паперів (вони є і споживачами інвестиційного капіталу) називаються *емітентами*, а покупці цінних паперів (вони є і постачальниками інвестиційного капіталу, і тримачами цінних па-

перів) — *інвесторами*. Емітент — лише перший продавець цінних паперів, який випускає їх задля отримання грошей, необхідних йому для власної діяльності. Він випускає цінні папери від свого імені та несе відповідальність за них. При цьому емітент може продавати цінні папери не їх кінцевому тримачеві, а *посереднику (перекупнику)*, що спочатку виступає як покупець, а потім як продавець цінних паперів. Звідки поняття «емітент» і «продавець» збігаються лише на первинному ринку цінних паперів. На вторинному ринку, де відбувається їх перепродаж, ці поняття вже не аналогічні.

Єдиним джерелом інвестиційного капіталу є *заощадження*. Останні виникають, коли доходи підприємств, уряду й окремих громадян перевищують їхні витрати. Найбільшими постачальниками інвестиційного капіталу є індивідуальні заощадники. Особисті заощадження (у формі банківських депозитів, сертифікатів пенсійних фондів, облігацій державних позик, корпоративних цінних паперів, страхових полісів тощо) досягають 20—30 % усіх заощаджень.

Нефінансові корпорації є головними творцями інвестиційного фонду (приблизно 60 % у розвинутих країнах), але їхні заощадження, набуваючи форми нерозподіленого прибутку й амортизаційних відрахувань, здебільшого залишаються всередині корпорації. Фінансові потреби корпорацій, як правило, перевищують їхні заощадження. А тому на ринку інвестиційного капіталу підприємницький сектор виступає як чистий кінцевий позичальник-споживач інвестиційного капіталу. Державний сектор також звичайно виступає чистим позичальником.

За конституцією багатьох країн, місцеві органи влади можуть випускати цінні папери як для власних, так і для закордонних інвесторів. Вартість муніципальних цінних паперів визначається здатністю місцевих органів виплачувати відсотки і дотримуватися термінів погашення боргу.

Інституційними постачальниками інвестиційного капіталу є комерційні банки, траст-компанії, страхові та пенсійні фонди. Комерційні банки проводять фінансові операції здебільшого на грошовому ринку, де вони виступають покупцями і продавцями казначейських білетів та інших державних цінних паперів зі строком погашення не більше трьох років. На ринку інвестиційного капіталу їхня роль не така значна. Банки можуть випускати свої акції. Траст-компанії виконують агентські функції з управління та зберігання індивідуальних портфелів цінних паперів та передання акцій. Траст може бути опікуном корпоративних облігацій тощо. Інвестиційна діяльність страхових компаній і пенсійних фондів лежить у сфері високодохідних довгострокових цінних паперів. Страховий бізнес є потужним утримувачем інституційних заощаджень. Пенсійні фонди також є великими покупцями високодохідних державних і корпоративних цінних паперів, оскільки дохід на інвестиції пенсійних фондів не обкладається податком.

Розміщення цінних паперів за кордоном має два варіанти: в *іноземних облігаціях* або в *єврооблігаціях*. Іноземні облігації країни *A* денонуються у валюті країни *B* і розміщуються в цій країні. Єврооблігації громадянства не мають.

Іноземний сектор (іноземні корпорації, уряди й окремі громадяни) може бути і чистим позичальником, і чистим заощадником відносно даної країни. Якщо іноземний сектор має від'ємний баланс руху капіталу з даною державою, то він виступає щодо неї чистим кредитором, якщо баланс позитивний — чистим боржником.

Особливе місце на фондовому ринку займає центральний банк країни. Він випускає державні облігації, виплачує з них відсотки і погашає їх. Для управління урядовими депозитами центральний банк має особливий рахунок для вкладання надлишку урядових доходів у цінні папери (звичайно самого ж уряду).

Одним із завдань центрального банку є управління державним боргом: визначення властивостей облігацій, умов їх випуску, місця розміщення, зміни складу боргу.

*Державний борг* являє собою кумулятивний (за всі роки) дефіцит державного бюджету. Він складається з *ринкових* та *неринкових облігацій*.

*Ринкові облігації* — це казначейські векселі, котрі продаються міністерством фінансів центральному банку за його заявкою. Строк погашення — до одного року. Це також казначейські ноти і казначейські облігації, які мають купони, на котрих вказано відсоток і дату їх виплати. Строк погашення — від двох до 30 років.

*Неринкові облігації* — це заощаджені та інші облігації, котрі реєструються на ім'я утримувача і не можуть бути продані за ринковою вартістю. Заощаджені облігації можуть бути продані за номінальною вартістю в будь-який час, що робить їх високоліквідними. Періодично уряд випускає облігації, деноміновані в іноземній валюті для розміщення за кордоном. Основна мета таких випусків — забезпечити стабільність валютного курсу.

Керуючи державним боргом, центральний банк збирає та обробляє економічну інформацію, стежить за змінами попиту на цінні папери, рівнем відсотка і ліквідності на ринку цінних паперів. Він також дбає про умови маркетингу й розподіл облігацій, погоджуючи свою фондову політику з кредитно-грошовою та фіскальною.

Як зазначалось, операції купівлі-продажу цінних паперів здійснюються на ринку цінних паперів через посередників — *інвестиційних дилерів і брокерів*. Посередники надають послуги і емітентам, й інвесторам у здійсненні фондових операцій. Брокер веде такі операції на основі договору з клієнтом і його коштом. За послугу брокер отримує комісійні, тому брокерська діяльність належить до розряду комісійної.

Дилер здійснює операції від свого імені і своїм коштом із метою перепродажу цінних паперів третім особам або задля формування власного їх резерву. Отож дилерська діяльність належить до числа комерційних.

Крім цих двох видів послуг, на ринку цінних паперів провадиться *депозитарна діяльність*:

зберігання і передавання цінних паперів та пов'язаний з цим їхній облік;

збирання, звіряння, коригування документів і здійснення взаємних розрахунків (*розрахунково-клірингова діяльність*);

діє реєстратор — юридична особа, що веде реєстр власників цінних паперів.

Посередницькі операції з випуску та обігу цінних паперів можуть виконувати:

банківські установи;

інвестиційні компанії, котрі поєднують функції фінансового посередника та інституційного інвестора;

підприємства, що спеціалізуються на роботі з цінними паперами і здійснюють посередницьку діяльність з випуску й обігу цінних паперів.

Організаційно оформленим і постійно діючим ринком цінних паперів є *фондова біржа* — добровільне об'єднання посередників фондового ринку.

## Головні тенденції сучасного розвитку світового фондового ринку

Загальний обсяг світового фондового ринку у 2000 р. приблизно дорівнював 60 трлн дол. При цьому 24 трлн припадало на ринок акцій і 36 трлн — на боргові зобов'язання. Половина всього світового ринку як по акціях, так і по зобов'язаннях припадає на США. Обороти на ринку акцій становлять 800 млрд дол. на день, а на ринку облігацій — 950 млрд дол. Сумарні обороти фондового ринку майже рівнялись з оборотами валютного ринку (1,9 трлн дол.).

Головними тенденціями сучасного розвитку світового фондового ринку є такі:

- *зростання валютного чинника в операціях фондових ринків.* Нестабільність валютних курсів справляє істотний вплив на рух фінансових потоків між ринками розвинутих країн;
- *посилення взаємозалежності національних фондових ринків.* Це проявляється насамперед у практично синхронному підвищенні або падінні курсів цінних паперів на національних ринках капіталів різних країн;
- *зростання амплітуди коливань курсів цінних паперів.* Синхронне коливання руху котувань цінних паперів на національних ринках створює умови для збільшення масштабів їхніх коливань і тривалості циклів руху курсів;



- *посилення впливу ринку капіталів на економіку.* Висока кон'юнктура на фондових ринках розвинутих країн сприяє підтриманню високої ділової активності, стимулюванню науково-технічного прогресу, модернізації виробництва, концентрації капіталу. Наприклад, у США 60 % загального обсягу щорічних інвестицій в економіку припадає на компанії, пов'язані з новітніми технологіями;
- *зміна інфраструктури фондового ринку.* Застосування комп'ютерних телекомунікаційних технологій загострює конкурентну боротьбу всіх інфраструктурних елементів фондового ринку і його учасників, змушує їх удосконалюватися технічно, організаційно і технологічно. Передусім змінюється організація діяльності фондових бірж: вони розширюють спектр фінансових послуг, формують біржові альянси й союзи. Особливістю інфраструктури світового фондового ринку є рівність обсягів операцій на біржовому і позабіржовому фондовому ринку.

Розглядаючи ринок міжнародних інвестицій, важко переоцінити його значення для світового господарства, адже інвестиції є найбільш динамічно зростаючим фактором виробництва. Окрім того, за останні десятиліття суттєво зросла роль іноземного інвестування, головну роль у якому відіграють транснаціональні корпорації та розвинуті держави. Іноземні інвестиції є вагомим чинником розвитку перехідних країн, країн, що розвиваються, та для України зокрема. Саме тому розуміння механізмів міжнародного інвестування, знання стратегії прийняття інвестиційних рішень іноземними приватними компаніями та державою є ключовими для розвитку аналітичних навичок економіста-міжнародника в Україні.

Для ефективного здійснення інвестиційного аналізу необхідно володіти поняттєвим апаратом у сфері міжнародного інвестування, знати основні чинники здійснення як прямого, так і портфельного інвестування, мати відомості про правила та норми міжнародного інвестування, відстежувати новітні тенденції міжнародного руху капіталів, проводити дослідження прибутковості та ризиків вкладення коштів в економіку держави тощо.

## Основні визначення

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ)  
Портфельні інвестиції  
Інвестиційна позиція країни  
Фінансовий леверидж  
Основні чинники ПІІ  
Конкурентний потенціал країни  
Інвестиції в акціонерний капітал  
Внутрішньofірмові позики  
Реінвестування доходів  
Безпека вкладень  
«Папери зростання»  
Аннуїтет

Ліквідність цінних паперів  
Фондовий ринок  
Емітент  
Інвестор  
Ринкові облігації  
Неринкові облігації  
Дилер  
Брокер  
Депозитарна діяльність  
Розрахунково-клірингова діяльність  
Фондова біржа

---

## Запитання та завдання

Дайте визначення прямих та портфельних інвестицій.

Які існують норми державного регулювання ПІІ?

Що таке інвестиційна позиція країни?

Сформулюйте правила міжнародного інвестування. З якою метою вони впроваджені?

Що таке фінансовий леверидж?

У чому різниця між транснаціональною та багатонаціональною компанією?

Перелічіть основні чинники ПІІ.

Які країни є основними постачальниками ПІІ в Україну?

Назвіть посередників на ринку цінних паперів.

У чому відмінність між ринковими та неринковими облігаціями?

З'ясуйте основні тенденції на ринку ПІІ у світі.

Якими є основні негативні та позитивні наслідки ПІІ?

## ЛІТЕРАТУРА

Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. Київ, 2005.

Фигурнова Н. П. Международная экономика. Москва, 2005.

*Козак Ю. Г., Ковалевський В. В., Ржепішевський К. І.* Міжнародна економіка в питаннях і відповідях: Навч. посібник. Київ, 2004.

*Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения. Москва, 2002.

*Рокоча В. В.* Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: У 2 кн. Київ, 2003.

*Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі. Київ, 2000.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and Internalization of R&D. New York; Geneva, 2005.

## 9. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

### Поняття фінансового ринку

**Е**фективне функціонування будь-якої ринкової економіки потребує добре розвинутого фінансового ринку. *Фінансовий ринок являє собою економічні відносини, що виникають між продавцями і покупцями фінансових активів, а також економічні відносини, пов'язані з їх емісією та обігом.*

*Фінансовий актив* — це товар фінансового ринку. Таким товаром є гроші (національна й іноземна валюта), комерційні та фондові цінні папери, а також цінні папери (акції, облигації, сертифікати), що виражають безумовне боргове зобов'язання страхових компаній і пенсійних фондів (страхове свідоцтво, медичний поліс, пенсійний поліс), дорогоцінні метали у зливках (за винятком ювелірних і побутових виробів з них), об'єкти нерухомого майна тощо.

*Міжнародні фінанси* є сукупністю відносин зі створення і використання коштів, необхідних для здійснення зовнішньоекономічної діяльності державами, фірмами, іншими юридичними та фізичними особами.

*Міжнародні фінансові ринки* виникли в результаті, з одного боку, поширення фінансових відносин на світогосподарські зв'язки, а з іншого — стали наслідком появи та розвитку фінансової підсистеми світової економіки.

Основними компонентами світових фінансів є *світовий фінансовий ринок, фінанси транснаціональних корпорацій, міжнародна банківська справа та міжнародні портфельні інвестиції*. Усі складові світових фінансів перебувають у тісній взаємозалежності та взаємодії. Найбільш поширеним є тлумачення світових фінансових ресурсів як ресурсів, що їх використовують у міжнародних економічних відносинах, тобто у відносинах між резидентами і нерезидентами.

Не всі елементи фінансових ресурсів світу перебувають в обігу на світовому фінансовому ринку. Так, фінансова допомога надається хоча і з урахуванням становища її реципієнтів на ньому, однак не за законами попиту й пропозиції, а за дотримання реципієнтами певних еко-

номічних умов. Що стосується золотовалютних резервів, то вони лише в окремих випадках були в обігу на світовому фінансовому ринку, коли цього вимагало особливо складне фінансове становище їхніх власників. Однак останнім часом центральні банки ряду країн приступили до скидання частини своїх золотих активів, оскільки провідна роль у стабілізації національних валют дедалі більше переходить до інших фінансових інструментів. Часткові продажі (від 1/3 до 2/3 золотого запасу) здійснили Нідерланди, Бельгія, Австрія, Канада, Австралія.

Особливість міжнародних (світових) фінансів на відміну від державних (публічних) фінансів, а також фінансів фірм і фінансів домогосподарств полягає в тому, що вони представлені безліччю суб'єктів, тобто споконвічно вони є *багатосуб'єктною категорією*. Це означає, що немає єдиного міжнародного фонду коштів, зосередженого у конкретному місці, і немає конкретного суб'єкта, що є власником світової економіки. Фінансові ресурси світу здебільшого перебувають в обігу, утворюючи світовий фінансовий ринок.

## Історія розвитку фінансового ринку

Фінансовий ринок як історична категорія є продуктом цивілізації. Такі ринки виникають на вищому ступені цивілізації з появою торгівлі та розвиваються як її похідна частина. Фінанси мають грошовий характер.

За часів феодалізму постає міжнародний кредит. Він використовується головним чином для фінансування воєн, хрестових походів і утримання королівських дворів Європи.

Згодом частина грошей перетворюється в капітал, тобто признається для отримання прибутку. Розвиток ринку капіталу приводить до появи цінних паперів: акцій, облігацій, векселів, тобто замінників грошей, або грошових сурогатів. Спочатку з'являються іменні акції. У XVIII ст. випускаються акції на пред'явника, що поступово витісняють іменні акції та стають об'єктом купівлі-продажу на фондовій біржі.

Поступово форма капіталу трансформується. Крім грошової, виникають інші його форми: матеріальна, або майнова (земля, нерухомість та ін.) і нематеріальна (знання, здібності людини тощо). Операції з капіталом стають дедалі різноманітнішими та складнішими. Капітал виходить на зовнішній (міжнародний) ринок, і це прискорює рух грошових коштів.

Перед Першою світовою війною ринок капіталу пов'язував фінансові центри в Європі, Західній півкулі, Океанії, Африці та на Далекому Сході. Прокладання трансатлантичного кабелю у 1866 р. скоротило терміни міжконтинентальних ділових операцій приблизно від 10 днів до

кількох годин. Цей надзвичайний прорив у сфері комунікацій став тоді, мабуть, найзначнішою подією.

Міжнародні фінансові ринки призупинили своє існування під час Першої світової війни, на короткий термін відродились у період між 1925 та 1931 роками, а далі були зруйновані Великою депресією. У той час уряди скрізь обмежували діяльність місцевих фінансових ринків, накладаючи суворіші правила та відкрито забороняючи цілі сфери діяльності.

Друга світова війна надовго поховала міжнародний фінансовий ринок, що залишався роздрібним упродовж життя цілого покоління після її закінчення. До 1950-х років найзначніші центри світової економіки були пов'язані лише примітивними двосторонніми торговельними й фінансовими угодами.

Рух приватного капіталу, який відновився у 1960-х роках, швидко зростав у 70—80-ті, хоча світовий капітал переважно оминав країни, що розвиваються, які тоді потопали у боргах.

Сучасний період, що розпочався від 90-х років, характеризується безпрецедентними за обсягами потоками фінансового капіталу, і вони продовжують збільшуватися. Крім того, розвивається структура фінансового капіталу в широкому розумінні цього слова. За деякими оцінками, щоденний оборот на світових валютних ринках становить астрономічну цифру — 1,5 трлн дол.

Формування глобальної фінансової архітектури, стрімке зростання світових фінансових потоків, збільшення обсягів міжнародного ринку капіталів наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. дозволяє говорити про формування *світового фінансового ринку*.

Необхідність управління капіталом зумовила появу в другій половині ХХ ст. *фінансового менеджменту* як специфічної системи управління грошовими потоками, рухом фінансових коштів і відповідною організацією фінансових відносин.

По мірі історичного розвитку держави вона відчуває необхідність накопичення певних матеріально-грошових ресурсів (продовольство, фураж і т. п.) і починає збирати на них кошти примусово — у формі різних зборів і податків. Крім того, для захисту від усякого роду непередбачених обставин (посуха, повінь, голод і т. п.) товаровиробникам, купцям і державі потрібні були певні запаси майнових цінностей. Це привело до появи страхування спочатку в натуральній, а потім у грошовій формі. Так постають загальнодержавні фінанси і фінансова система держави.

## Функції фінансового ринку

**Р**оль фінансового ринку в економіці країни виявляється в його функціях. *Функціями фінансового ринку є такі:*

- 1) встановлення ціни на фінансові активи;
- 2) організація процесу доведення фінансових активів до споживачів (покупців, вкладників);
- 3) фінансове забезпечення інвестування і споживання;
- 4) вплив на грошовий обіг;
- 5) зменшення витрат на проведення операцій;
- 6) забезпечення механізму викупу в інвесторів належних їм фінансових активів, підтримка ліквідності (рис. 9.1).

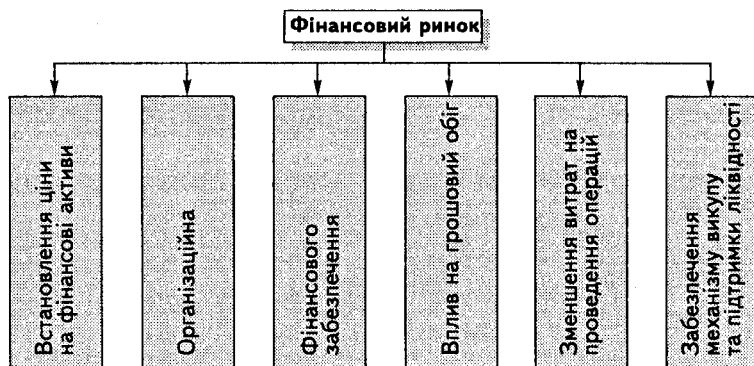


Рис. 9.1. Основні функції фінансового ринку

У процесі виконання фінансовим ринком *першої функції* відбувається рух вартості суспільного продукту, що завершується обміном грошей на фінансовий актив. Це означає завершеність акту товарно-грошових відносин, встановлення ціни, закладеної у фінансовому активі, та суспільне визнання споживчої вартості, вираженої в даному активі.

*Друга функція* фінансового ринку виявляється через створення мережі різних інституцій із реалізації фінансових активів банків, бірж, брокерських контор, інвестиційних фондів тощо. Це має всіяко сприяти реалізації грошових ресурсів споживачів (покупців, вкладників) в обмін на їхні фінансові активи.

Зміст *третьої функції* полягає у створенні фінансовим ринком умов для акумуляції грошових коштів, необхідних для розвитку комерційної діяльності, а також для задоволення особистих потреб споживачів. Процес збирання фінансових ресурсів може мати форми *нагромадження капіталу, позички та селінгу*.

*Четверта функція* — це забезпечення фінансовим ринком умов для безперервного руху грошей у процесі здійснення різних платежів і ре-

гулювання обсягу грошової маси в обігу. Через дану функцію держава реалізує на фінансовому ринку свою грошову політику. Від стійкості грошового обігу залежить стійкість фінансового ринку.

Зміст *п'ятої функції* можна пояснити таким чином: фінансові посередники, здійснюючі великі обсяги операцій з інвестування та залучення коштів, зменшують для учасників ринку витрати і відповідні ризики від проведення операцій із фінансовими активами. Фінансові посередники зменшують витрати через здійснення економії на масштабі операцій і вдосконалення процедур оцінювання цінних паперів емітентів та позичальників на кредитному ринку.

*Шоста функція* полягає у тому, що фінансові ринки забезпечують механізм викупу в інвесторів належних їм фінансових активів і тим самим підвищують ліквідність цих активів. Викуп в інвесторів фінансових активів забезпечують фінансові посередники — брокери ринку, які в будь-який момент, коли це потрібно інвесторам, викупають фінансові активи.

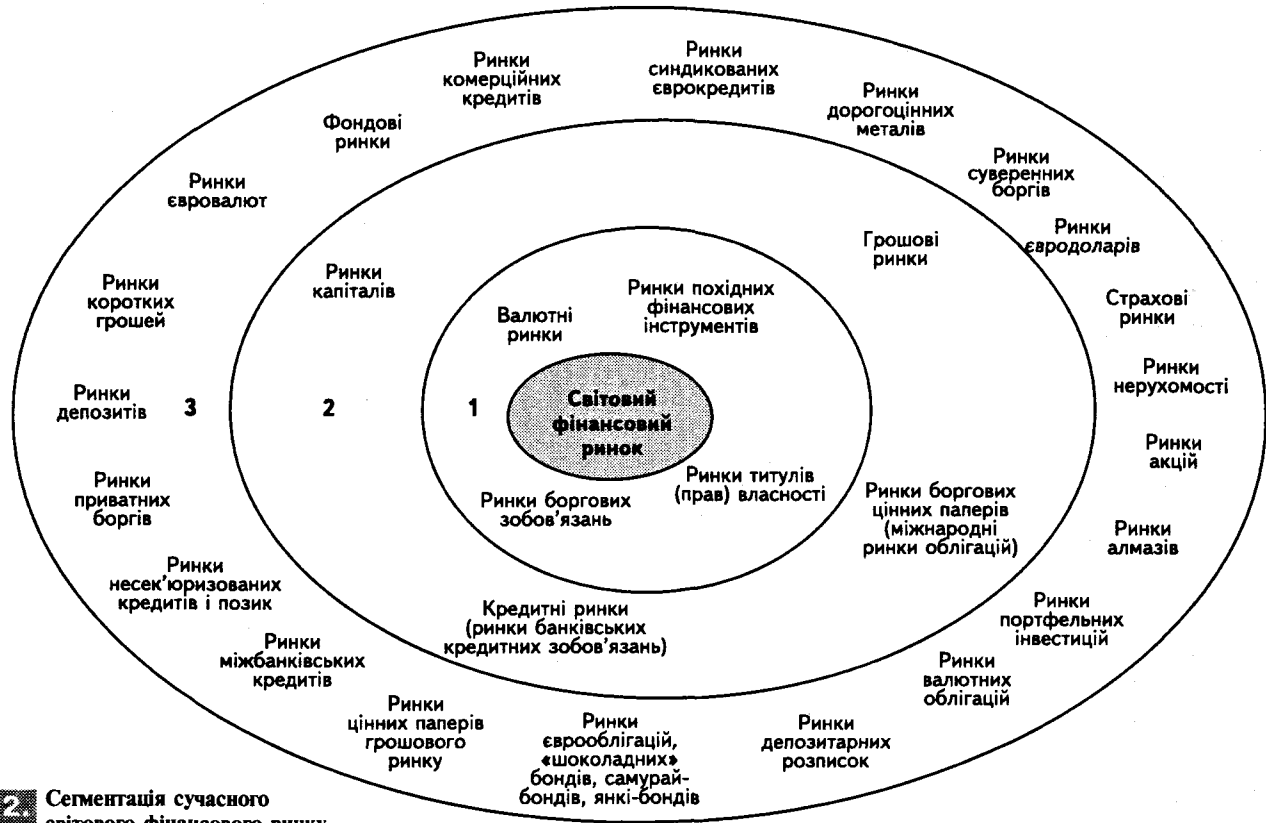
## Структура світового фінансового ринку

**С**вітовий фінансовий ринок являє собою систему ринкових відносин, що забезпечує нагромадження й перерозподіл фінансових ресурсів між країнами, регіонами, галузями та окремими суб'єктами господарювання. Він розвивається на основі національних фінансових ринків під безпосереднім впливом процесів міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації господарського життя, широкого застосування інформаційних технологій у діяльності його суб'єктів.

Кожний елемент світового фінансового ринку — це ринок певної групи фінансових активів, що складається з окремих сегментів, тобто з ринків окремого конкретного фінансового активу. Світовий фінансовий ринок охоплює такі взаємозалежні сегменти, які умовно можна зобразити у вигляді трьох основних кіл за рівнями (рис. 9.2):

- на першому рівні сегментування — це міжнародні валютні ринки, міжнародні ринки похідних фінансових інструментів, міжнародні ринки боргових зобов'язань, міжнародні ринки титулів (прав) власності;
- на другому рівні — міжнародні ринки капіталів, міжнародні грошові ринки, міжнародні ринки боргових цінних паперів та міжнародні кредитні ринки;
- третій рівень сегментування охоплює безліч спеціалізованих ринків фінансових активів та інструментів.





**Рис. 9.2.** Сегментація сучасного світового фінансового ринку

Повторимо, що наведена сегментація має певним чином умовний характер: по-перше, через відсутність уніфікованого підходу до визначення фінансових ринків; по-друге, через різний набір фінансових активів, за якими здійснюються операції на цьому ринку; по-третє, через багатокомпонентний характер (наприклад, деякі фінансові активи ринків містять одночасно борговий та валютний компоненти).

## Види фінансових ринків

Залежно від обсягу й характеру фінансових операцій, різноманітності фінансових активів, рівня нормативно-правового регулювання фінансові ринки поділяються на міжнародні, регіональні та національні (місцеві).

*Міжнародні фінансові ринки* обслуговують рух грошових потоків, опосередковуючи міжнародний обмін товарами, послугами, рух капіталів. У результаті тривалої конкуренції сформувалися світові центри, де зосередилися найбільші банки та біржі, спеціалізовані кредитно-фінансові інституції. Міжнародні валютні ринки розташовані у світових фінансових центрах — у Західній Європі, США, на Далекому та Близькому Сході, у Південно-Східній Азії (Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Париж, Цюрих, Токіо, Сінгапур і т. д.). На цих ринках банки проводять операції з основними фінансовими активами, у тому числі із ключовими валютами, які широко використовуються у світовому платіжному обігу.

Поряд зі світовими центрами торгівлі фінансовими активами діють *регіональні фінансові ринки*, наприклад у рамках європейської валютної системи, що виникла на основі регіональної економічної інтеграції країн Західної Європи.

*Національний (місцевий) фінансовий ринок* — це ринок однієї держави. Під ним розуміється сукупність операцій, здійснюваних банками, що розташовані на території певної країни. Це, по-перше, операції банків із фінансового обслуговування своїх клієнтів (компаній, приватних осіб, банків, що не спеціалізуються на міжнародних фінансових операціях), а, по-друге, власні фінансові операції уповноважених банків. У країнах з обмежувальним фінансовим законодавством офіційний фінансовий ринок звичайно доповнюється «чорним» ринком (неофіційним) і «сірим» ринком (операції з неконвертованими валютами).

Національні фінансові ринки забезпечують рух коштів усередині країни та здійснюють зв'язок зі світовими фінансовими центрами. Характер залучення національних ринків в операції міжнародного фінан-

сового ринку залежить від ступеня інтегрованості економіки країни у світове господарство, від стану її валютно-фінансової та кредитної системи, банківської, системи оподаткування, рівня валютного контролю і валютного регулювання (ступеня свободи дій нерезидентів на національному ринку), від розвитку системи банківського нагляду, від політичної стабільності країни, її географічного розташування тощо.

На регіональних та національних фінансових ринках здійснюються операції з окремими фінансовими активами. Котирування фінансових активів, які використовуються для операцій у регіоні, відносно регулярно проводиться регіональними банками, а активів місцевого значення — банками, для яких цей актив є національним й широко застосовуваним в угодах із місцевими клієнтами.

Слід зазначити, що з розвитком технологій поділ фінансових ринків на міжнародні, регіональні та місцеві набуває доволі умовного характеру, оскільки на всіх цих ринках можуть проводитись операції з активами, які широко використовуються у міжнародній сфері. Фактично фінансовий ринок набув відносної організаційної цілісності у глобальному масштабі.

Фінансовий ринок існує ще у двох формах: *організований* та *неорганізований*. Організований ринок функціонує за визначеними правилами, встановленими банками та біржами. Неорганізований ринок являє собою сферу обігу фінансових активів (тобто їх купівлю-продаж) через інші канали — брокерів, інвестиційні компанії, інвестиційні магазини і т. п.

Організованим ринком є біржовий ринок. Біржа — це, як правило, не комерційне підприємство, оскільки її основне завдання полягає не в отриманні прибутку, а в організації торгів фінансовими активами та у мобілізації тимчасово вільних коштів. У деяких країнах (Японії, скандинавських державах, Франції тощо) функціями бірж є встановлення курсів на фінансові та валютні активи або фіксація довідкових курсів валют.

Переважна частина операцій здійснюється на неорганізованому — позабіржовому, або міжбанківському, фінансовому ринку, на якому дилери проводять операції з використанням електронного й супутникового зв'язку. Більшість фінансових операцій проводяться через банки, які виконують на договірній основі доручення іноземних банків-кореспондентів. Це дає змогу здійснювати фінансові операції безготівковим шляхом. Серед комерційних банків чи інших учасників фінансового ринку є дилери, які грають на пониження («ведмеді») або на підвищення («бики») курсу фінансового активу.

Міжбанківський ринок поділяється на *прямий* та *брокерський*. Брокерські (маклерські) фірми, працюючи з конкретним банком, виступають як посередники між продавцем і покупцем фінансового активу. До переваг роботи через брокера можна віднести анонімність при здійсненні угод, безперервність процесу котирування, можливість пропонувати власні ціни.

З розвитком електронних засобів міжбанківського зв'язку і здійснення фінансових операцій значення брокерських фірм на міжбанківському ринку зменшилося, хоча вони й надалі відіграють вагомую роль в операціях приватних осіб та невеликих фірм.

Для багатьох фінансових активів (цінні папери усіх видів, капітал, нерухомість) існує дві форми розміщення: первинна реалізація і вторинний продаж. Тому розрізняють *первинний* і *вторинний* ринки. На первинному ринку здійснюється первинне розміщення щойно випущених в обіг фінансових активів. На вторинному ринку перебувають в обігу раніше випущені фінансові активи. Тут у процесі купівлі-продажу активу визначається його дійсний курс (ціна), тобто проводиться котирування курсу фінансового активу. Іноді вторинний ринок називають біржовим та вуличним (позабіржовим).

*За спеціалізацією фінансові ринки можна підрозділити на:*

- ринки процентових ставок на іноземні валюти;
- ринки конверсійних операцій;
- ринки окремих розрахункових одиниць.

*За видами операцій:*

- спот-ринки;
- форвард-ринки;
- ф'ючерсні ринки;
- своп-ринки.

## Суб'єкти міжнародних фінансових ринків

У складі світових фінансів можна виділити *публічні* та *приватні фінанси*.

Суб'єктами перших є особи, визнані такими відповідно до норм міжнародного (публічного) права, а саме: суверенні держави; нації та народи, що борються за власну державність; міждержавні організації; державні утворення (наприклад Ватикан); вільні міста.

Суб'єктами міжнародних приватних фінансів є національні й іноземні фізичні та юридичні особи держави (і їхні інституції), а також створені ними організації.

На фінансовому ринку діють органи державної влади (міністерства фінансів, центральні банки), фінансові та нефінансові установи і фізичні особи (населення).

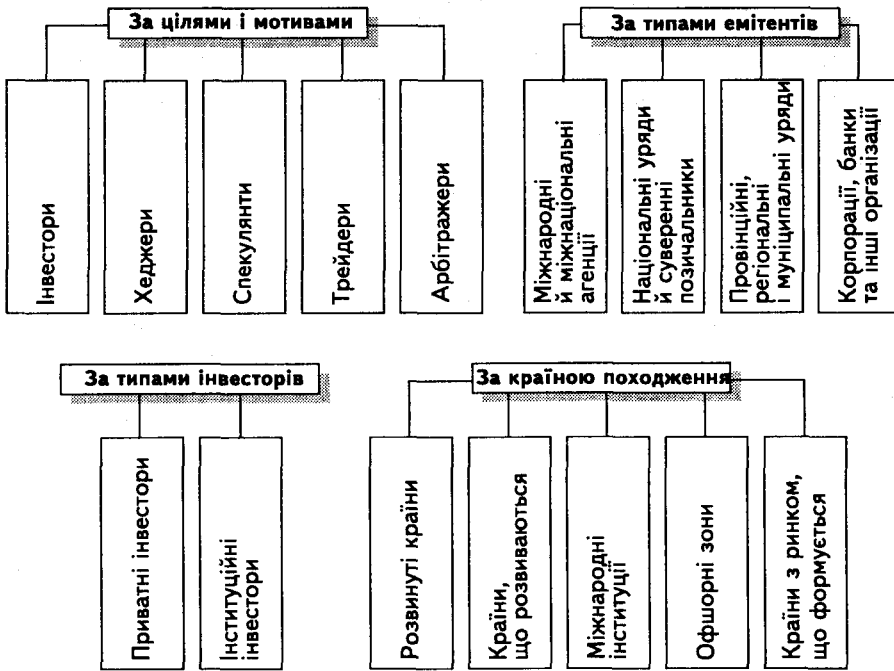


Рис. 9.3.

Класифікація суб'єктів світового фінансового ринку

*Центральні банки* виконують на фінансових ринках подвійну функцію. Насамперед вони є учасниками ринку, які мають, подібно до комерційних банків, власні економічні інтереси. Для своєї комерційної діяльності, як-от інкасація чеків та облік векселів, конвертація процентових доходів в іноземній валюті і т. п., вони купують і продають цю валюту. Велику частку такої комерційної діяльності становлять платежі в іноземній валюті міжнародним організаціям.

Іншим завданням центральних банків є забезпечення стабільності фінансової системи країни. Відтак вони беруть участь в операціях на валютних ринках з метою підтримки курсу національної валюти, проводячи валютні інтервенції. Центральні банки втручаються в ринкову ситуацію, купуючи та продаючи валюту, особливо у випадках екстремального відхилення курсів і відсутності гарантій нормального функціонування валютних ринків. Інтервенції центральних банків проводяться на міжбанківських ринках, через брокерські контори, а також на біржах.

До *фінансових установ*, без яких неможливе функціонування фінансового ринку, належать комерційні банки, кредитні спілки, інвестиційні банківські фірми, пенсійні фонди, страхові та інвестиційні компанії, спільні фонди тощо.

*Нефінансові установи* — це юридичні особи, резиденти певної держави, які займаються виробництвом товарів та наданням послуг. До нефінансових установ належать підприємства, корпорації, установи, організації тощо. Разом з іноземними учасниками ринку вони або виступають інвесторами, або емітують і розміщують на ринку власні фінансові активи.

*Фізичні особи* виконують на ринку роль інвесторів, придбаваючи ті чи інші цінні папери або запозичуючи кошти на кредитному ринку. В країнах із розвинутою ринковою економікою до 70% населення вкладає кошти в різноманітні фінансові активи. Значна частина населення отримує довгострокові іпотечкові кредити та кредити іншого призначення.

Загальна класифікація суб'єктів світового фінансового ринку представлена на рисунку 9.3.

1. За цілями й мотивами участі в операціях на ринку його учасники класифікуються на інвесторів, хеджерів, спекулянтів, трейдерів та арбітражерів.

*Інвестори* здійснюють операції, пов'язані з переміщенням капіталу, з метою його приросту.

*Хеджери* страхують курсові (цінові) ризики, ризики трансферів, які властиві фінансовим інструментам, свої активи або конкретні угоди на спот-ринку. Зобов'язанням хеджера, які виникають під час угоди, як правило, відповідає реальний фінансовий інструмент, яким він володіє в даний момент або володітиме до моменту виконання контракту.

*Спекулянти* здійснюють купівлю (продаж) контрактів для того, щоб пізніше продати (купити) їх за більш високою (низькою) ціною. Вони прагнуть отримати прибуток за рахунок різниці в курсовій вартості базисних активів, яка може згодом виникнути. У спекулянтів немає наміру страхувати наявні або майбутні позиції від курсового ризику. Рух курсів, навпаки, є для них найбільш сприятливим.

*Трейдери* намагаються використовувати коливання курсу одного або кількох контрактів. Це досягається купівлею контрактів (або цінних паперів) за очікуваного підвищення ціни та продажем за її зниження.

Діяльність трейдерів досить важлива для пожвавлення ф'ючерсного ринку, тому що вони являють, по суті, протилежність роботі хеджерів. Трейдери сприяють підвищенню ліквідності ринку, тобто підтримують саме функціонування ринку.

*Арбітражери* отримують прибуток за рахунок одночасної купівлі-продажу одного й того самого активу на різних ринках, використовуючи відмінність курсу на цих ринках, наприклад між форвардним курсом на валютному ринку й курсом відповідного валютного ф'ючерса. Арбітражер продає актив на тій біржі, де він дорожчий, і купує там, де він дешевший. Теоретично арбітражна операція дає змогу інвесторові отримати прибуток практично без ризику та не потребує значних інвестицій. Арбітражери також необхідні ринкові, оскільки своєю діяльністю спри-

яють вирівнюванню курсів, цін, відновленню паритетного співвідношення між взаємозалежними активами на різних торговельних майданчиках і фінансових ринках.

Якщо лише одна із перелічених вище категорій недостатньо представлена на фінансовому ринку, його функціональна здатність ринку може бути поставлена під сумнів.

2. *Поділ суб'єктів ринку за типами емітентів* дає змогу виділити такі основні позиції:

- міжнародні й міжнаціональні агенції;
- національні уряди й суверенні позичальники;
- провінційні, регіональні й муніципальні уряди (адміністрації штатів, країв, областей, міст);
- корпорації, банки й інші організації.

Найбільшими учасниками світового фінансового ринку є Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, що представляють міжнародні й міжнаціональні агенції.

Останнім часом активну роль на світових фінансових ринках відіграють центральні банки. Інтенсивне нагромадження валютних резервів приводить до посилення їхніх позицій. Вони ефективно управляють фінансовими ресурсами країни, використовуючи, зокрема, валютні інтервенції. Кожний центральний банк проводить власну інвестиційну політику.

3. *За типами інвесторів* можна виділити дві основні групи учасників ринку — *приватні та інституційні інвестори*. У період становлення євrorинку основними власниками єврооблігацій були приватні інвестори — фізичні особи, що здійснюють операції із цінними паперами. Приватні інвестори прагнуть розширити можливості вкладення своїх валютних заощаджень в основному в єврооблігації добре відомих позичальників із розвинутих країн та збільшити дохід шляхом придбання цінних паперів.

Інституційні інвестори — це банки, державні установи, міжнародні фінансові інституції, пенсійні й страхові фонди та компанії, взаємні інвестиційні фонди, менеджери внесків, великі корпорації.

У числі домінуючих тенденцій на світовому фінансовому ринку відзначається прагнення до усунення посередників. Цей процес отримав назву «дезинтермідація».

4. *Залежно від країни походження* позичальники на облігаційних ринках діляться на такі основні групи:

- розвинуті країни;
- країни, що розвиваються;
- міжнародні інституції;



- офшорні зони;
- країни з ринком, що формується.

## Види операцій на фінансових ринках

**Ф**інансові ринки як одна з важливих складових світового господарства реагують на зміни в економіці та політиці, а також самі впливають на них.

Структура фінансового ринку кожної країни значною мірою залежить від державної політики з регулювання економіки, зокрема від заходів валютного регулювання, яке здійснюється передусім задля підтримки стабільного валютного курсу і досягнення рівноваги платіжних балансів.

*Рух фінансових потоків на фінансових ринках відбувається у вигляді:*

- валютних операцій;
- кредитного і розрахункового обслуговування придбання та продажу товарів і послуг;
- закордонного інвестування;
- операцій із цінними паперами;
- перерозподілу національних доходів у вигляді допомоги країнам, що розвиваються;
- внесків у міжнародні організації.

## Механізм діяльності міжнародних фінансових ринків

**Ф**інансовий ринок працює таким чином. На моніторі комп'ютера постійно відображається інформація про поточні ціни на фінансові активи. Вони залежать від котирувань на основних фінансових біржах, установлених попереднього дня, від кон'юнктури, можливостей банків та інших економічних і політичних чинників. Для ухвалення рішення про укладання угоди з купівлі-продажу фінансового активу банки обмінюються необхідною інформацією. Передання інформації здійснюється через мережу супутникового зв'язку, яка охоплює усі країни світу. Монітори встановлені в усіх банках та брокерських фірмах. Банки вводять у пам'ять мережі власні котирування та умови



і обсяги купівлі-продажу. Всі учасники мережі, набравши певний код, можуть отримати один від одного інформацію, що їх цікавить. Як правило, фінансові ринки країни працюють вісім-дев'ять годин на добу. Але саме по собі їхнє функціонування не припиняється ані на хвилину. Свою роботу вони починають на Далекому Сході, у Новій Зеландії (Веллінгтон), проходячи послідовно часові пояси у Сідней, Токію, Гонконгу, Сінгапурі, Москві, Франкфурті-на-Майні, Лондоні й закінчуючи день у Нью-Йорку і Лос-Анджелесі. Ринки, розташовані в Сідней чи Токію, вже закриваються, коли починає роботу європейський фінансовий ринок.

Механізм фінансових ринків створює умови для проведення спекуляцій, оскільки дає змогу проводити угоди за відсутності фінансового активу. В результаті фінансових операцій посилюються стихійний рух «гарячих» грошей, нестабільність валютних курсів та цін на інші фінансові активи. «Валютна лихоманка» згубно впливає на слабкі валюти, підриває стабільність фінансового становища як окремих країн, так і світової економіки та фінансової системи. Валютні негаразди, що підсилюються стихійною діяльністю фінансових ринків, недостатнім банківським наглядом, справляють тиск на економічну політику країн і є важливою проблемою при узгодженні їхніх дій щодо регулювання економіки.

## Основні тенденції міжнародних фінансових ринків

**А**налізуючи динаміку та структуру показників сучасних міжнародних фінансових ринків, можна назвати ряд основних тенденцій.

■ *По-перше, значне посилення міжнародної фінансової інтеграції, особливо серед країн із розвинутою економікою.*

Хоча тенденція до збільшення міжнародних операцій з активами спостерігалася від початку 1970-х років, від середини 90-х вона помітно активізувалася. У країнах з розвинутою економікою відбувалося суттєве збільшення авуарів у формі міжнародних активів як за борговими інструментами, так і за інструментами участі в капіталі (останні охоплюють ПІІ та портфельні вкладення в інструменти участі в капіталі). У країнах з ринком, що формується, і країнах, що розвиваються, також відбувалося різке зростання авуарів у формі іноземних інструментів участі в капіталі, але сукупний обсяг боргових інструментів (активи, в тому числі офіційні резерви та зобов'язання) залишався порівняно стабільним від середини 1980-х років. Очевидно, що такі фактори, як розширення торговельних зв'язків, скорочення обмежень

на операції з капіталом, поглиблення внутрішнього фінансового ринку, прогрес у галузі телекомунікацій і розширення доступу до інформації, відіграли важливу роль у подальшому прискоренні міжнародної фінансової інтеграції.

*Фінансова інтеграція являє собою процес прогресуючого переплетення національних фінансових ринків, зменшення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками, внаслідок чого відбувається вільний рух значних за обсягом ресурсів грошей та капіталу між сегментами світової фінансової системи.*

Фінансова інтеграція виражається у скороченні бар'єрів на шляху потоків капіталу, у цінній конвергенції та збільшенні транскордонних операцій. Як свідчить практика, за останні 30 років було усунено багато законодавчих обмежень на шляху прямування капіталів. Держави, що ліквідували прямий контроль за рухом капіталу та встановили національний режим для іноземних фірм, вважали за можливе стандартизувати процедуру транснаціональної системи керування таким рухом.

Отже, фінансова інтеграція, яка є логічним результатом глобалізації, характеризується:

- відсутністю законодавчих обмежень щодо руху капіталу;
- ступенем відповідності фінансових ринків законодаві однієї ціни (law of one price);
- кількістю транскордонних фінансових операцій.

Суттєві кроки у напрямі до фінансової інтеграції було зроблено в регіональних організаціях (ЄС і НАФТА). Деякі вчені припускають, що такі інтеграційні об'єднання, як АСЕАН і МЕРКОСУР, також залучатимуть до сфери своїх повноважень фінансові питання. Проте в цілому нині тільки-но розпочинається вивчення проблем, пов'язаних із впливом регіональних фінансових зон на глобалізацію світового рівня та на національні фінансові системи країн, що приєднуються до таких зон.

Водночас, незважаючи на конвергенцію цін на активи, залишаються розбіжності у відсоткових ставках на основних ринках, що створює можливості для проведення арбітражу. Ціни на фінансові активи також відрізняються залежно від фінансового ринку та його географічного розташування. І якщо, наприклад, простежувалося наближення характеристик за основними торговельними короткотерміновими фінансовими інструментами, то продовжувала існувати значна різниця у цінах на ринках цінних паперів.

Не викликає сумнівів, що уряд тієї чи іншої країни має право вирішувати, які сфери економічної діяльності буде лібералізовано, а які залишаться під контролем. Важче встановити межу між вільною та підконтрольною діяльністю. Можна очікувати, що лібералізація торговельних відносин між країнами приведе до розвитку близьких фінан-

сових відносин. Це своєю чергою спонукатиме до застосування заходів щодо лібералізації міжнародних потоків фінансів і капіталів. Саме така лібералізація тривалий час була характерною рисою світової економіки (період прогресивної економічної інтеграції). Врешті-решт інтеграція піднялася до вищого рівня — глобалізації.

■ *По-друге, розбіжності у нормах прибутку між зовнішніми активами й зобов'язаннями приводять до істотних переміщень ресурсів між країнами.* Наприклад, якщо зовнішні активи і зобов'язання становлять 100 % ВВП, різниця в нормі прибутку між активами і зобов'язаннями в розмірі 2 % здійснює такий самий вплив на зовнішню позицію країни, що й профіцит або дефіцит торговельного балансу в розмірі 2 % ВВП. Такі розходження в нормах прибутку можуть виникати з ряду причин, у тому числі пов'язаних з валютою, у якій виражені відповідні інструменти, і структурою портфеля (наприклад, авуари у формі інструментів участі в капіталі в середньостроковій перспективі звичайно приносять вищий прибуток, ніж боргові інструменти). У загальному випадку більш ризиковані портфелі приносять у середньому вищий прибуток, ніж більш консервативні.

Так, інвестори США отримували більш високий прибуток від своїх активів, ніж від зобов'язань, особливо у 2002—2004 рр. Такі норми прибутку містять надходження інвестиційних доходів (наприклад, дивідендів або виплат відсотків за борговими цінними паперами), які відбивають у рахунок поточних операцій, а також прибуток і збитки від зміни вартості капіталу через коливання вартості активів і зобов'язань. Ці ефекти вартісної оцінки, викликані змінами біржових курсів, процентових ставок або валютних курсів, не відбивають у рахунок зовнішніх поточних операцій. Тому вони можуть приводити до змін чистої зовнішньої позиції, навіть якщо чисті зовнішні позики країни за рубежом дорівнюють нулеві.

Разом із тим у 2002—2004 рр. динаміка валютних курсів і цін на активи також відіграла ключову роль у визначенні різниці в нормах прибутку. Тоді як зобов'язання США були практично цілком виражені в доларах, значна частина їхніх активів (Піі, портфельні інвестиції в інструменти участі в капіталі, частка портфельних боргових зобов'язань і валютних резервів) була виражена в іноземній валюті та в основному зберігалася в європейських та інших розвинутих країнах. Істотне послаблення долара стосовно валют цих країн привело до збільшення прибутку на іноземні активи США за рахунок механізму вартісної оцінки, що підсилювалося динамікою відносних курсів акцій, котрі за рубежом зросли більш різко, ніж у США. Проте є свідчення того, що інвестори США в середньому отримують більш високі прибутки й у рамках окремих категорій активів — зокрема по Піі.

Таким чином стає зрозуміло, чому в 2002—2004 рр. зовнішня позиція США істотно не погіршилася, незважаючи на величезне чисте зовнішнє запозичення. З погляду «доларової зони» динаміка валютних курсів і цін на активи збільшувала вартість активів США за рубежом, тоді як з «європейської» точки зору послаблення долара спричинило значні капітальні збитки для власників боргових інструментів, виражених у доларах США.

Виходячи з неповних даних, що маються в даний час, капітальні збитки у зв'язку з підвищенням курсу долара, компенсувалися більш високими, ніж у США,

показниками зростання фондового ринку в інших частинах світу (в тому числі в Європі, Японії та країнах Азії з ринком, що формується), і, таким чином, 2005 рік для економіки США став четвертим роком безперервного отримання значного чистого зовнішнього капітального прибутку. Так, у цьому році індекс Morgan Stanley Capital International для світових фондових ринків (крім США) зріс на 12 % у доларовому вираженні порівняно з 4-процентним підвищенням індексу S&P 500.

Значне збільшення авуарів у формі транскордонних інструментів участі в капіталі, зростання ППІ, а також зміни у структурі міжнародних запозичень і кредитування можна розглядати як фактори, що знижують уразливість країн із ринком, що формується, стосовно зовнішніх шоків. Зобов'язання за інструментами участі в капіталі (в тому числі ПІІ) нині складають приблизно половину сукупних зовнішніх зобов'язань країн із ринком, що формується, і країн, що розвиваються, узятих разом. Крім того, деякі країни з ринком, що формується, різко скоротили обсяг своїх зовнішніх зобов'язань або навіть перетворилися на чистих кредиторів, домігшись високих профіцитів за рахунком поточних операцій і нагромадивши резерви, що явно знизило ризик фінансових криз. Інші, подібно до більшості країн Центральної та Східної Європи, навпаки, швидко нагромадили значні чисті зовнішні зобов'язання, але при цьому активно спиралися на фінансування за рахунок інструментів участі в капіталі, що поліпшувало розподіл ризиків за рахунок більш тісного ув'язування прибутку за зовнішніми зобов'язаннями з результатами функціонування національної економіки.

■ *По-третє, за останні роки відбулося різке розширення глобальних дисбалансів.*

Слід зазначити, що розвиток світового фінансового ринку в 1990-ті роки йшов украй суперечливо, супроводжувався глибокими фінансовими кризами, що уражали економіку окремих країн або цілих регіонів і здійснювали більший або менший вплив на фінансові ринки всіх країн світу. Ці кризи виявлялись у девальвації національної валюти, у посиленні інфляції, у різкому падінні курсів цінних паперів, у скороченні їхньої емісії, у гонитві за готівкою, у масовому вилученні внесків із комерційних банків, у значному скороченні обсягів кредитів, зростанні фінансових банкрутств господарських суб'єктів та кредитних організацій, що їх обслуговують, у розладі системи платіжно-розрахункових установ.

Сьогодні країни Азії з ринком, що формується, і країни—експортери нафти дедалі частіше стають кредиторами, а у США спостерігається погіршення чистої зовнішньої позиції. Так, дефіцит торговельного балансу США в липні 2006 р. зріс до рекордних 68,04 млрд дол. порівняно зі значенням за червень у розмірі 64,82 млрд дол., яке було незначно переглянуте у більший бік. Про це повідомило Міністерство торгівлі США через агенцію Reuters. Водночас імпорт країни виріс у липні до 188,01 млрд дол. порівняно з 186,06 млрд дол. міся-

цем раніше, а експорт скоротився до 119,97 млрд дол. (у червні — 121,25 млрд).

Разом із тим, незважаючи на величезний дефіцит рахунку зовнішніх поточних операцій, зовнішня позиція США за останні три роки залишається стабільною.

Які країни є найбільшими кредиторами і дебіторами щодо свого рівня ВВП? Хоча кредиторами виступають, як правило, багаті країни, така кореляція не є остаточно визначеною. Насправді, крім рівня розвитку країни, на її зовнішній позиції можуть позначатись і інші фактори, в тому числі демографічна ситуація, обсяг державного боргу, природні ресурси тощо.

■ *По-четверте, найбільш помітною характеристикою сучасних фінансових ринків є надзвичайна мобільність капіталу та його екстериторіальний характер.*

Фінансові ринки дедалі більше стають полем діяльності не тільки національних учасників, а й зарубіжних. Цьому сприяють лібералізація національних ринків, допуск нерезидентів на національні валютні та фондові ринки, скасування обмежень для окремих учасників на здійснення тих чи інших операцій і т. п.

Системна зміна, що є іншим важливим джерелом збільшення масштабу переміщення фінансових коштів, також указує на фундаментальну взаємозалежність глобальної економіки. Ця тенденція приводить до збільшення відриву фінансових потоків від реального виробництва товарів та послуг і посилюється розвитком нових фінансових структур.

Швидкому зростанню обсягів міжнародних потоків капіталу сприяли такі явища та процеси:

- усунення законодавчих обмежень руху капіталу, що супроводжувало економічну лібералізацію, скасування державного контролю у промислово розвинутих країнах і країнах, що розвиваються;
- макроекономічна стабілізація та політика перетворень у світі, що розвивається;
- збільшення кількості учасників міжнародної торгівлі, що сприяє зростанню числа міжнародних фінансових операцій, спрямованих на страхування від валютних утрат і комерційних ризиків;
- розширення обсягів використання деривативів фінансових інструментів типу свопів, опціонів і ф'ючерсів.

Узагалі досить важко підрахувати прибутки, які можуть отримати країни від доступу до міжнародного капіталу. Однак можна навести приклади, що підтверджують значні переваги цього, — особливо для невеликих країн. Скажімо, Норвегія у 1970-х роках позичила суму, що дорівнювала 14 % її ВВП, з метою розробки нафтових родовищ у Північному морі. Сінгапур досягнув подвійного співвідношення зовнішнього кредитування до ВВП у 90-х роках, використовуючи великі внутрішні заощадження для підтримки виробничих інвестицій за кордоном. За оцінками ОЕСР, закор-

донні позики, отримані Польщею в 1998—1999 рр., дорівнювали майже 60 % ВВП. Значний обсяг надходжень закордонних інвестицій сприяв скороченню безробіття та підніс рівень накопичення капіталу.

■ *По-н'яте, до зазначених тенденцій розвитку світових фінансових ринків слід додати заміщення традиційних банківських кредитів випуском акцій та облігацій.* Це означає не тільки скорочення відстані між промисловістю і внутрішніми банківськими секторами, але й те, що уряди і фірми стають більш залежними від потенційно мобільних міжнародних джерел капіталу. Простежується також тенденція розмиття меж між функціями суб'єктів фінансових ринків. Наприклад, на додаток до традиційних функцій фінансових посередників банки дедалі частіше виконують функції операторів на фондових і валютних ринках як у власних інтересах, так і за дорученням клієнтів.

■ *По-шосте, зростає роль інституційних інвесторів, особливо спільних фондів.* Спільні фонди символізують новий фінансовий порядок останніх десятиліть. Простіше кажучи, спільні фонди — це цілеспрямоване об'єднання заощаджень великої кількості індивідуальних інвесторів із наступним реінвестуванням їхнього капіталу в деякі ліквідні активи, такі як облігації та акції. Упродовж 10 років авуари спільних фондів зросли від 0,7 трлн дол. до понад 4 трлн. Сучасні спільні фонди являють собою впливову силу на глобальних фінансових ринках завдяки не тільки обсягові активів, а й постійній конкуренції між менеджментом у спробі досягти ринкового панування. Цей фактор суттєво впливає на короткотерміновість і мінливість, що притаманні глобальним ринкам акцій, облігацій та валюти.

Міжнародні фінансові операції, які головним чином здійснюються приватними суб'єктами господарювання, справляють позитивний вплив на розвиток світової економіки. Прикладом цього може слугувати процес міжнародної диверсифікації портфельних інвестицій. Подібна диверсифікація за умов належного керування приводить до зменшення ризику при здійсненні інвестицій та до зростання очікуваних доходів від них. Ринки деривативів надають додаткові дешеві засоби зменшення ризиків. Міжнародна посередницька діяльність банків і розвиток міжнародного первинного та вторинного ринків облігацій, простих і комерційних векселів відчутно збільшують конкурентоспроможність і ліквідність ринків капіталів. Крім того, в умовах інтернаціоналізації ринків капіталів пряме іноземне інвестування також сприяє міжнародному розподілові капіталу.

## Глобалізація міжнародних фінансових ринків

Минув час, коли потоки капіталів виконували тільки допоміжну функцію у розвитку світової економіки. Нині вони перетворилися на ключовий фактор: приплив капіталів до певної країни (і великою

мірою його структура) може відіграти вирішальну роль у стимулюванні економічного зростання. У протилежному випадку вплив капіталу з країни обмежує розвиток національної економіки, а в комбінації з негативними внутрішньоекономічними процесами може призвести до несприятливих тенденцій.

Низка політичних, технологічних та еволюційних подій у фінансовому секторі світової економіки безпосередньо сприяли зростанню міжнародної мобільності фінансового капіталу. Найбільш істотним аспектом процесу розширення масштабів фінансового сектора та його комплексності виступає тенденція до збільшення рівня відволікання від реальної економіки коштів, які безпосередньо не інвестуються у продуктивну діяльність. Революційні зміни в інформаційних технологіях зв'язку суттєво змінили індустрію фінансових послуг в усьому світі. Наприклад, комп'ютерні мережі надають інвесторам можливість доступу до інформації про ціни на активи фірм у реальному режимі часу. До того ж підвищена продуктивність комп'ютера дозволяє швидко обчислити кореляції між цінами на активи та іншими показниками. Розвиток технологій зв'язку дає змогу інвесторам ефективніше шукати сфери вкладання капіталу. Нові технології поглиблюють контроль за внутрішніми і зовнішніми міжнародними потоками капіталу. Все це означає, що лібералізація ринків довготермінового позичкового капіталу, збільшення обсягу та зростання мінливості міжнародних потоків капіталу є дієвим і певною мірою незворотним процесом глобалізації з майбутніми наслідками для світового господарства в цілому.

Додамо, що швидкий розвиток телекомунікацій, комп'ютерних технологій, технологій збереження даних і опрацювання інформації дає змогу фірмам із допомогою деривативів і свопів виступати на ринку з новими фінансовими інструментами для створення попиту там, де він раніше був відсутній. Це своєю чергою сприяє зростанню обсягів капіталу, спроможного здійснювати транскордонні операції. Такі організаційні передумови, як створення фінансових фірм, що надають клієнтам широкий набір фінансових послуг, суттєво змінюють внутрішню структуру фінансових ринків. Крім того, за допомогою безлічі нових фінансових інструментів (валютні свопи, хеджінгові та ф'ючерсні механізми, ринкові цінні папери й різні форми зобов'язань) власники фінансових активів, принаймні теоретично, здатні розподіляти ризик між окремими ринками.

Ця ситуація безпосередньо пов'язується з виникненням такого явища, як *віртуальні гроші*. Такі гроші, зосереджені на міжнародних фінансових ринках, мають слабкий зв'язок із торгівлею інвестиціями або зі споживанням і не можуть виконувати жодної з перелічених економічних функцій. Проте віртуальні гроші виступають потужними важелями впливу на національну урядову політику, особливо на таку, що занадто покладається на короткотермінові закордонні заощадження.

*Поняття глобалізації у власне економічному трактуванні точніше за все варто віднести до процесу нагромадження структурних зрушень і поетапного формування органічно цілісного і взаємозалежного всесвітнього господарства, окремі ланки якого органічно переплетені та безупинно зміцнюються фінансово-економічними, виробничо-технічними, інформаційними та іншими зв'язками.*

Сферами економічної глобалізації виступають:

- міжнародна торгівля товарами, послугами, технологіями;
- міжнародний рух факторів виробництва: прямі інвестиції в основний капітал, носіями яких виступають ТНК; робоча сила (праця), що набуває дедалі більш інтернаціонального характеру. У сукупності, поєднуючись із фінансовими потоками, вони утворюють міжнародне виробництво;
- міжнародні фінансові операції: валютні операції; позики і кредити; цінні папери (акції, облігації та інші боргові зобов'язання).

*Глобалізація фінансових відносин (фінансова глобалізація) як складова загальноекономічного глобалізаційного процесу являє собою процес руху до світового економічного та фінансового простору, що зумовлює зниження державних бар'єрів на шляху потоків капіталу і фінансових послуг, зростання ролі наднаціональних фінансових інституцій у регулюванні як світової, так і національної економіки окремих країн.*

Як писав відомий російський науковець Ю. Осипов: «І це не казки — достатньо уважніше подивитися на сучасне "світове" господарство, аби помітити, що воно давно вже не та економіка, якої навчають в університетах, а саме економіка під грошовою владою грошей, а з урахуванням, що працюючі гроші — суть фінанси, то вже не зовсім економіка, а фінансова економіка, або, для стислості, фінансо-номіка чи фінансоміка».

Американський дослідник Р. Браянт зазначав, що фінансова діяльність розширилася завдяки розвитку трансферів у реальному секторі та внаслідок змін у регулюванні, оподатковуванні та контролі. Водночас, не вдаючись до спроб виділення головного чинника такого процесу через ненадійність наявних даних, він обстоює провідну роль фінансового сектора серед інших факторів, що належать до реальної економіки.

Основними чинниками глобалізації світових фінансів є, по-перше, інтернаціоналізація господарського життя, по-друге, поширення науково-технічних досягнень, по-третє, лібералізація міжнародних валютно-кредитних відносин та фінансових ринків, по-четверте, зростання інтеграції національних ринків грошей та капіталу.

*З-поміж об'єктивних характерних рис процесу глобалізації фінансових ринків економічна теорія виділяє такі:*

- міжнародні фінансові ринки дають змогу спрямовувати світові заощадження до місць їх найбільш продуктивного використання, незалежно від географічного розташування;



- виробники, здатні інвестувати у фінансові ринки, можуть наважитись на більш прибуткові, але й більш ризиковані інвестиції, підносячи середній рівень економічного зростання. У цьому випадку зростання добробуту може бути значним;
- постають можливості отримання стабілізуючого кредиту ззовні в умовах тимчасового економічного спаду або стихійного лиха;
- країни з незначним державним бюджетом можуть позичити фінансові кошти і таким чином сприяти економічному зростанню, не вдаючись до різкого збільшення податків;
- необмежений доступ до міжнародних фінансів спонукає уряди до проведення більш обґрунтованої політики, наприклад щодо запобігання надмірного зовнішнього запозичення або незваженого регулювання у банківській сфері. Побоювання таких негативних наслідків, як вплив капіталів і зростання відсоткових ставок, робить таку нерозсудливу поведінку менш привабливою.

Економічним підґрунтям глобалізації, в тому числі у сфері фінансів, є міжнародний поділ праці, кооперація, зниження імпорتنих тарифів, транспортних витрат, розвиток телекомунікацій, удосконалення технологій фінансових операцій, загальне зростання світового виробництва тощо. У сучасних умовах фінансово-економічна інформація передається практично миттєво. Якщо в якомусь куточку світу відбувається істотна зміна на ринку, це стає відомо відразу ж в усьому світі. Це, зокрема, стосується подій на фондових біржах, валютних і товарних ринках, а також наукових відкриттів та їх впровадження. Організаційною основою фінансової глобалізації є зростаюча фінансова міць транснаціональних корпорацій. ТНК мають у розпорядженні фінансові ресурси, що перевищують державні бюджети багатьох країн, контролюють до 40 % світового промислового виробництва у світі та понад 50 % міжнародної торгівлі. Крім ТНК, інфраструктуру фінансової глобалізації складають міжнародні фінансові організації, головними з яких є МВФ і Світовий банк.

Глобалізація фінансових ринків — це найскладніший і найбільш просунутий у плані інтернаціоналізації процес, який є наслідком поглиблення фінансових зв'язків країн, лібералізації інвестиційних потоків, створення транснаціональних фінансових груп. За темпами приросту обсяг позик на міжнародному ринку капіталу в попередні 10—15 років перевищив на 60 % обсяг зовнішньої торгівлі та на 130 % — валовий світовий продукт.

Ефективне функціонування економіки держави потребує добре розвинутого фінансового ринку.

Міжнародні фінансові ринки виникли в результаті, з одного боку, поширення фінансових відносин на світогосподарські зв'язки, а з іншого — були наслідком появи і розвитку фінансової підсистеми світової економіки. Світовий фінансовий ринок являє собою систему ринкових відносин, що забезпечує нагромадження та перерозподіл фінансових ресурсів між країнами, регіонами, галузями та окремими суб'єктами господарювання.

Основними функціями фінансового ринку є: встановлення ціни на фінансові активи, організаційна, функція фінансового забезпечення, вплив на грошовий обіг, зменшення витрат на проведення операцій, забезпечення механізму викупу та підтримки ліквідності.

Фінансові ринки можна поділити на міжнародні, регіональні, національні; організовані та неорганізовані; первинні та вторинні.

До суб'єктів фінансового ринку належать державні установи, комерційні фінансові та нефінансові організації, фізичні особи (населення).

Рух фінансових потоків на фінансових ринках відбувається у вигляді валютних операцій; кредитного і розрахункового обслуговування придбання та продажу товарів і послуг; закордонного інвестування; операцій із цінними паперами; перерозподілу національних доходів у вигляді допомоги країнам, що розвиваються; внесків у міжнародні організації.

Серед основних тенденцій міжнародних фінансових ринків можна назвати значне підсилення міжнародної фінансової інтеграції, особливо серед країн з розвинутою економікою. Фінансова інтеграція являє собою процес прогресуючого переплетення національних фінансових ринків, зменшення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками, внаслідок чого відбувається вільний рух значних за обсягами ресурсів грошей та капіталу між сегментами світової фінансової системи.

Поглиблення міжнародної фінансової інтеграції природним чином підвищує уразливість країн до зовнішніх фінансових шоків, що вказує на необхідність ретельного моніторингу балансів, особливо країн, що розвиваються. Найбільш помітною характеристикою сучасних фінансів є надзвичайна мобільність капіталу та його екстериторіальний характер.

Глобалізація фінансових ринків — це найбільш просунутий у плані інтернаціоналізації процес, який є наслідком поглиблення фінансових зв'язків країн, лібералізації інвестиційних потоків, створення транснаціональних фінансових груп. Лібералізація ринків довготермінового позичкового капіталу, збільшення обсягу та зростання мінливості міжнародних потоків капіталу є дієвим і певною мірою незворотним процесом глобалізації з майбутніми наслідками для світового господарства у цілому.

## Основні визначення

Фінансовий ринок	Форвард-ринок
Фінансовий актив	Своп-ринок
Міжнародні фінанси	Публічні та приватні фінанси
Первинні та вторинні фінансові ринки	Опціон
Міжнародні, регіональні та національні фінансові ринки	Ф'ючерс
Організовані та неорганізовані ринки	Інвестор
Біржа	Хеджер
Котирування	Спекулянт
Спот-ринок	Треjder
	Арбітражер

---

## Запитання та завдання

---

Розкрийте зміст поняття "фінансовий ринок".  
У чому полягають основні функції фінансового ринку?

Якою є структура міжнародного фінансового ринку?

Хто виступає суб'єктами міжнародних фінансових ринків?

Наведіть основні види операцій на фінансових ринках.

Які види фінансових ринків Ви знаєте?

Висвітліть основні тенденції міжнародних фінансових ринків.

У чому полягають основні передумови глобалізації фінансових ринків?

## ЛІТЕРАТУРА

*Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения: Учебник. Москва, 2001.

*Баринев Э. А., Хмыз О. В.* Рынки: валютные и ценных бумаг. Москва, 2001.

*Боринец С. Я.* Міжнародні фінанси: Підручник. Київ, 2002.

*Горбач Л. М., Плотніков О. В.* Міжнародні економічні відносини. Львів, 2005.

*Ершов М. В.* Валютно-фінансові механізми в сучасному світі (Кризовий досвід кінця 90-х). Москва, 2000.

*Мишкін Ф. С.* Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. Київ, 1998.

Міжнародні фінанси: Підручник. Київ, 2003.

- Осинов Ю. М.* Философия хозяйства: В 2 кн. Москва, 2001.
- Перар Ж.* Управление международными денежными потоками. Москва, 1998.
- Петрашко Л. П.* Валютні операції: Навч. посібник. Київ, 2001.
- Пискулов Д. Ю.* Теория и практика валютного дилинга (Foreign Exchange and Money Market Operations): Прикладное пособие. Москва, 1995.
- Семенов К. А.* Международные валютные и финансовые отношения. Москва, 2000.
- Світова економіка: Підручник. Київ, 2000.
- Сурен Л.* Валютные операции: Основы теории и практика. Москва, 1998.
- Хмыз О. В.* Международный рынок капиталов. Москва, 2002.
- Ходаківська В. П., Беляєв В. В.* Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навч. посібник. Київ, 2002.
- Шелудько В.* Фінансовий ринок: Навч. посібник. Київ, 2002.
- Шмырева А. И., Колесников В. И., Климов А. Ю.* Международные валютно-кредитные отношения. СПб., 2001.
- Ющенко В. А., Міщенко В. І.* Валютне регулювання: Навч. посібник. Київ, 1999.
- Dermine J.* EC Banking Regulations in International Financial Market Regulations. New York, 1994.
- Grabbe J. O.* International Financial Markets. London, 1996.
- Herring R., Litan R. E.* Financial Regulation in a Global Economy. Washington, 1995.
- Kapstein E. B.* Covering the Global Economy: International Finance and the State. Cambridge, 1994.

## 10. СВІТОВИЙ РИНОК ТЕХНОЛОГІЙ

### Природа і основні поняття світового ринку технологій

Середина ХХ ст. стала одним із переломних моментів у розвитку людства. Розпочався новий етап науково-технічної революції, що характеризується новою якістю: основою прогресу стає фундаментальна наука, без розвитку якої практично неможливий поступ техніки й технологій. Впровадження у виробництво і повсякденне життя людства досягнень сучасної НТР відкриває величезні перспективи для вирішення злободенних економічних і соціальних проблем, але водночас породжує серйозні суперечності, котрі іноді ставлять під загрозу саме існування життя на Землі.

Розширення та поглиблення міжнародного поділу праці, що виражається у посиленні спеціалізації та кооперації виробництва і наукових досліджень, в інтенсифікації міжнародного обміну, в тому числі результатами науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), відбувається саме на сучасному етапі розвитку світового господарства. Причому зі збільшенням економічної ролі науки та перетворенням її в безпосередню виробничу силу посилюється процес інтернаціоналізації науки й технологій.

Сучасні темпи науково-технічного прогресу та залежність економічного зростання провідних країн і світового господарства в цілому від ефективності використання науки і технологій зробили необхідним поєднання зусиль та ресурсів різних країн для досягнення національних і глобальних науково-технологічних цілей. Науково-технологічна та інноваційна взаємодія держав, використання переваг міжнародної спеціалізації, кооперації у сфері НДДКР стають обов'язковою умовою подальшого розвитку цивілізації. Саме у науково-технологічній галузі на сучасному етапі найбільше проявляється динаміка процесів інтернаціоналізації та глобалізації, що створює підґрунтя для ефективного розвитку всіх сфер суспільства. Науково-технічний прогрес супроводжується не тільки значним зростанням масштабів господарства, а й інтенсивною диверсифікацією його

відтворювальної та галузевих структур, подальшим розвитком суспільного і міжнародного поділу праці, процесів спеціалізації та кооперування. Розвиток технологічних зв'язків реалізується і в тому, що поряд із міжгалузевим поділом праці дістає подальший розвиток внутрішньогалузева спеціалізація у сфері виробництва не лише кінцевої продукції, а й деталей, вузлів тощо.

Під *технологією* розуміють сукупність систематизованих наукових знань, а також вироблених на цій основі технічних, організаційних та інших рішень, що стосуються процесу виробництва, споживчих властивостей продукції чи наданих послуг у різних сферах діяльності людини. Поняття технології охоплює три групи: технологію продуктів, технологію процесів і технологію управління.

При цьому не кожна технологія є товаром, і не кожний товар являє собою технологію. Технологія може стати товаром на певній ділянці руху від ідеї до впровадження на ринку, за умови реальної можливості комерціалізації цієї ідеї, проведення експертизи, визначення можливих сфер застосування. Але навіть у цьому випадку технологія має задовольняти стандартні вимоги до товару, тобто мати вигляд патентів, ноу-гау, дослідних чи промислових зразків, виробничого досвіду, обладнання та іншої техніки, а також технології у вузькому розумінні — як засобу виробництва й технологічних процесів.

У практиці договорів технологічного обміну виникають складнощі з відокремленням об'єкта такого обміну в чистому вигляді\*. Передання технології відбувається в тому випадку, коли приймальна сторона розглядає її як нову — таку, що дасть змогу покращити власну конкурентоспроможність, збільшити прибуток.

На сучасному етапі процесу інтернаціоналізації сфери науки і технологій, етапі становлення п'ятого технологічного укладу і навіть формуванні ядра нового шостого першочергове значення мають масштаби використання саме високих технологій. Крім того, основою сучасного технологічного розвитку є збільшення частки реалізації високих технологій на світових ринках та істотне зростання обсягів наукоємного сектора виробництва національних економік.

*Високі технології* — це технології, що ґрунтуються на принципово нових знаннях сучасного етапу науково-технічного прогресу. Вони створюються і застосовуються для виготовлення і постачання продукції з високим рівнем наукоємності, що відповідає визначеному переліку у структурі світового товарного ринку і пріоритетам науково-технічної та інноваційної політики розвинутих країн. Особливістю високих технологій є те, що з їхнім стрімким розвитком змінюється ринок, прискорюється прогрес інших секторів економіки.

Термін “високі технології” попервах пов'язували тільки з деякими новітніми підгалуззями промисловості з високою часткою питомих вит-

\* Наприклад, постачання будь-якого обладнання завжди супроводжується переданням пакета документації, іноді ліцензій.

рат на НДДКР. На сучасному етапі це поняття трактується ширше: *високі технології існують як частина технологічної бази в усіх галузях економіки. У структурі промислового виробництва до високотехнологічних галузей зазвичай відносять ряд підгалузей машинобудування — випуск електронно-обчислювальної техніки та периферійного обладнання, авіаційної та ракетно-космічної техніки, промислових роботів та засобів комплексної автоматизації виробництва, засобів радіозв'язку, радіолокації та радіонавігації, складної побутової радіоелектронної техніки, приладобудування. До них додаються фармацевтична промисловість, деякі види хімічного виробництва й атомна промисловість, у яких частка витрат на НДДКР є порівняно високою.*

Наприкінці 1970-х — на початку 80-х років у США до наукоємних, або високотехнологічно інтенсивних, відносили галузі, в яких обсяг витрат на НДДКР перевищував середній рівень для обробної промисловості (2,36 % від доданої вартості), а до високотехнологічних — ті виробництва, де середній рівень перевищував цей показник не менш ніж удвічі. На початку 90-х років серед наукоємних та високотехнологічних галузей почали додатково виділяти так звані *провідні (leading-edge) наукоємні технології та технології високого рівня (high level)*. У країнах ОЕСР було запропоновано відносити до наукоємних виробництв ті, для яких показник наукоємності перевищує 3,5 %. Якщо він знаходиться у діапазоні 3,5—8,5 %, то виробництво й відповідні продукти належать до групи технологій високого рівня, а якщо перевищує 8,5 %, то вони характеризуються як провідні наукоємні технології.

На сьогодні у статистичній звітності країн ОЕСР галузі промисловості поділяються за показником наукоємності на чотири групи:

- *високотехнологічні (high-technology industries) галузі*  
повітряні й космічні літальні апарати;  
виробництво комп'ютерів та офісного устаткування;  
радіо-, телевізійне і комунікаційне обладнання;  
медичні, точні й оптичні інструменти;  
фармацевтична галузь;
- *середньо-високотехнологічні (medium-high technology industries) галузі*  
електричні машини й апарати;  
моторні засоби пересування;  
хімікалії, за винятком фармацевтичних;  
залізничне і транспортне обладнання;  
машинобудування та обладнання;
- *середньо-низькотехнологічні (medium-low technology industries) галузі*  
очищені нафтопродукти і ядерне паливо;  
гумові й пластмасові вироби;  
інші неметалічні мінеральні продукти;  
будівництво і відновлення суден;  
базові метали;  
виготовлення металевих виробів, крім машинобудування і обладнання;

- *низькотехнологічні (low-technology industries) галузі* виробництво і переробка; продукція з деревини і корку; целюлоза; папір, паперові вироби, поліграфія; продовольчі продукти, напої, тютюн; текстиль, текстильні вироби, шкіра і взуття.

Варто зазначити, що є й інша класифікація високотехнологічної продукції та високих технологій. У країнах ЄС для сфери міжнародної торгівлі розроблена класифікація 245 високотехнологічних продуктів, що складається з восьми груп:

- автоматизовані верстати;
- системи обробки інформації та телекомунікаційні системи;
- електронні споживчі товари;
- електронні компоненти;
- продукція авіакосмічної промисловості;
- електричні й електронні прилади та устаткування;
- продукція хімічної промисловості.

Технологія як сукупність знань про впровадження чи вдосконалення машин, устаткування, виробів, що забезпечують обробку, виготовлення, зміну стану, можливостей і форми сировини, матеріалів та напівфабрикатів, визначається як *software* — патенти, ліцензії, товарні знаки, технічні послуги, маркетингові *noy-gau* тощо. Сукупність способів виробництва товарів і послуг (*hardware*) — це матеріалізована технологія, втілена в машинах, обладнанні тощо, яка і є ресурсом.

*Суб'єктами сучасного ринку технологій* згідно з класифікацією, запропонованою Є. Ростовим, виступають:

- *на моно- та мікрорівні* — університети та наукові заклади, венчурні фірми, інноватори-індивідуали, на частку яких припадає 2/3 світового обсягу «чистих» новачій;
- *на мезорівні* — ТНК і МНК, національні компанії та науково-технічні комплекси (дослідницькі, технологічні парки), які є провідними впроваджувачами-патентознавцями, що забезпечують комерційну та виробничу реалізацію до 2/3 світового обсягу інновацій;
- *на макрорівні* — держави і національні інноваційні системи, роль яких в еволюції сучасного світового ринку технологій є визначальною;
- *на мегарівні* — міждержавні утворення та інтеграційні союзи, які зосереджують зусилля на окремих ключових напрямках НТП;
- *на метарівні* — міжнародні організації, насамперед системи ООН, серед функцій яких особливо вирізняються технологічне сприяння країнам, що розвиваються, а також формування світового ринку екологічно безпечних технологій.



До методів збуту технологій у глобальних масштабах належать створення закордонних філій ТНК, участь у спільних підприємствах, експорт та імпорт техніки, виробленої за технологією компанії, продаж ліцензій тощо.

Загалом міжнародний науково-технологічний обмін можна класифікувати:

- за сферою поширення: міждержавний, міжрегіональний, регіональний, між- і внутрішньогалузевий;
- за типом передання технологій: комерційний, некомерційний, вертикальний (між головною і дочірньою компаніями ТНК), горизонтальний (між незалежними фірмами);
- за змістом технології, що передається (в матеріалізованому вигляді чи у вигляді інформаційного продукту).

Комерційні відносини у науково-технологічній сфері характеризуються переважно переданням права власності на науково-технологічні знання чи права на їх тимчасове використання, що приносить грошову вигоду. Некомерційні — це сукупність різних відносин, пов'язаних із науково-технологічною сферою, що певною мірою сприяють розвиткові науки й технологій у країнах—учасницях цих відносин.

Форми міжнародного науково-технологічного обміну, на нашу думку, найбільш повно ілюструє рисунок 10.1.

## Світовий ринок технологій як основа інтернаціоналізації науково-технологічної сфери

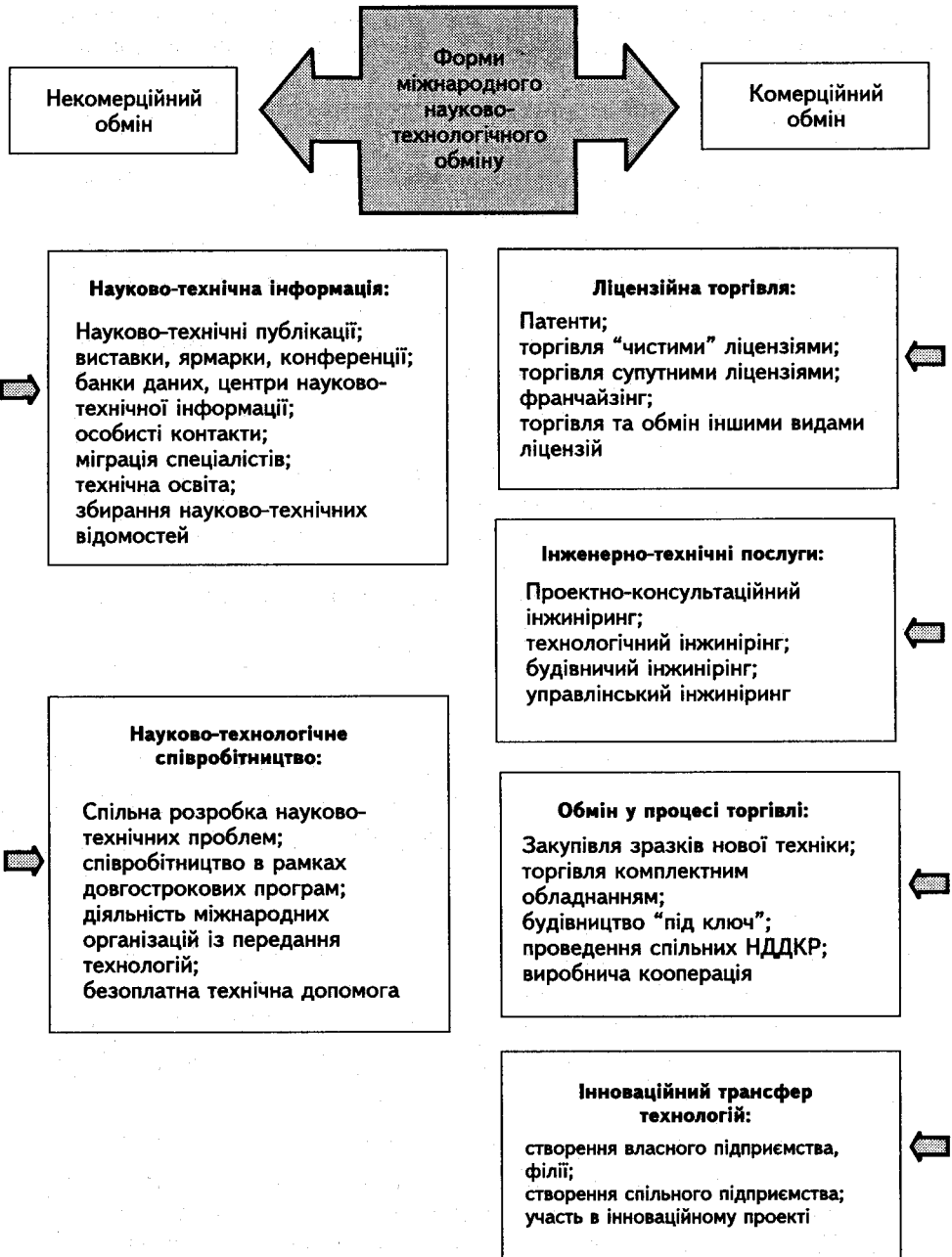
У сучасних процесах інтернаціоналізації та глобалізації науково-технологічної діяльності, які вийшли на якісно новий рівень починаючи з 1990-х років, можна виділити такі головні детермінанти:

- дослідження та використання технологій у глобальному масштабі;
- світове науково-технологічне співробітництво;
- виникнення та виробництво технологій у глобальному масштабі.

Характеристики даних детермінант представлені у таблиці 10.1.

Далі розглянемо в кількісному вигляді кожен з детермінант інтернаціоналізації науково-технологічної сфери у статичній та динамічній перспективі.

**Перша детермінанта** — обмін науково-технологічними досягненнями у глобальному масштабі — характеризує діяльність на міжнародних ринках технологій.



На сьогодні сумарна вартість створюваних у світі технологій сягає 60 % величини всього суспільного валового продукту, що зумовлює великі обсяги продажу. При цьому галузева структура ринку технологій змінювалася залежно від цілей науково-технічного розвитку країн. Якщо у 1940—1950 рр. головною метою було забезпечення військово-технічної переваги, у 1960—1980 рр. — забезпечення стабільних темпів економічного зростання і посилення глобальної конкурентоспроможності галузей, то починаючи від 1990-х років акцент змістився до інформаційних послуг, медицини, екології та інших аспектів сталого розвитку і підвищення якості життя людини. Виробництво високотехнологічної продукції у світі нині забезпечують приблизно 50 макротехнологій.

Таблиця 10.1

**Детермінанти інтернаціоналізації  
науково-технологічної сфери та форми її прояву**

<b>Детермінанти інтернаціоналізації</b>	<b>Форми прояву інтернаціоналізації</b>
Глобальне використання технологій	експорт товарів експорт засобів виробництва, капіталів експорт ліцензій експорт технічної допомоги поширення патентів за кордоном виробничі потужності за кордоном
Глобальне співробітництво	науково-технологічне співробітництво всередині держав інтернаціональне науково-технологічне співробітництво міжнародні міжкорпоративні угоди R&D
Глобальне виробництво технологій	міжнародна діяльність ТНК у галузі досліджень та технологій для виробни- цтва винаходів

*Джерело: Роціос Л., Сикора В. Глобализация технологий и национальные системы инноваций. Киев, 1995*

Міжнародний ринок технологій можна поділити на три сегменти:

- ринок обладнання і устаткування;
- ринок науково-технічних послуг;
- ринок ліцензій і патентів.

У 2003 р. міжнародний ринок технологій оцінювався майже у 2660 млрд дол. Найбільший його сегмент — ринок обладнання і устаткування — склав майже 2300 млрд дол. (90 % усього ринку), ринок науково-технічних послуг — 205 млрд (7 %), ринок ліцензій і патентів — 77 млрд дол. (3 %). На ринках високотехнологічної продукції домінують найбільш розвинуті країни — США, Японія, ФРН, Велика Британія, Франція, які володіють 46 макротехнологіями та контролюють

80 % цих ринків. До них стрімко наближаються Південна Корея, Малайзія, Сінгапур, Гонконг та інші нові індустріальні країни. Позиції країн-лідерів на ринках окремих видів продукції у перші роки XXI ст. демонструє таблиця 10.2.

Таблиця 10.2

**Питома вага країн на ринках високотехнологічної продукції**

Види продукції	Питома вага, %			
	США	Японія	ФРН	Велика Британія
Телекомунікаційне і навігаційне обладнання	20	17	7	6
Вироби мікроелектроніки	19	21	Південна Корея 10	8
Продукція авіаційної та ракетно-космічної промисловості	40	Франція 20	Велика Британія 9	ФРН 7
Засоби інформатики	19	15	Сінгапур 12	Тайвань 9,5
Медичне обладнання і матеріали	27	15	Японія 10	Нідерланди 6
Промислові та наукові прилади і матеріали	27,5	17,5	ФРН 14	Велика Британія 6

Джерело: Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // МЭ и МО. 2003. № 7

Головними експортерами високотехнологічної продукції є промислово розвинені країни. Географічний розподіл експорту цього сегмента світового ринку технологій видно з таблиці 10.3.

Таблиця 10.3

**Головні експортери високотехнологічної продукції, 1991–2003 рр.  
(% від загального експорту товарів)**

Країни / Роки	1991	2000	2001	2002	2003
Угорщина	—	30,6	28,3	30,0	32,1
Ірландія	34,1	50,2	58,2	57,9	53,6
Японія	30,6	33,0	30,8	29,1	28,9
Мексика	8,3	28,7	29,9	28,4	28,4
Нідерланди	15,7	32,6	29,8	28,6	31,1
Швеція	17,1	28,8	23,4	23,6	22,0
Швейцарія	26,9	33,8	37,1	37,7	39,0
Велика Британія	26,4	37,4	40,3	38,5	34,7
США	34,0	38,7	37,9	36,4	35,8
ЄС-15	15,5	23,3	23,6	23,2	22,1
ОЕСД у цілому	—	26,9	26,4	25,5	24,5

Приблизно схожий розподіл сил спостерігається у світовій торгівлі високотехнологічними послугами, де головну роль відіграють розвинуті країни, економічні агенти яких спроможні надавати клієнтам найширший спектр послуг. За даними на 2003 р. найістотніша частка послуг, що експортувалися (понад 36 %), припадала на послуги, надання яких пов'язане з використанням високих технологій: комунікаційні, інформаційні та ін. Провідними експортерами на цьому ринку були США — 55,3 млрд дол. (33 %), Велика Британія — 35,3 млрд (21 %), ФРН — 31,7 млрд дол. (19 %). Крім того, високими темпами нарощували експорт високотехнологічних послуг Китай (удвічі) та Республіка Корея (на 60 %) порівняно з 2002 р., що свідчить про зростання їхньої конкурентоспроможності на цьому сегменті світового ринку технологій.

Завоювання та утримання позицій на світових ринках високотехнологічної продукції досягається в жорсткій конкурентній боротьбі. Переваги в ній забезпечуються не стільки цінами на продукцію, скільки її споживчими властивостями та якістю, удосконалення яких неможливо без опори на інновації. Оскільки інноваційні процеси інтенсифікуються лише за відповідної зацікавленості бізнесу та стимулювальної ролі держави, за конкуренцією високотехнологічних товарів та послуг дедалі чіткіше виступає конкуренція податкових систем і державного регулювання, наукових потенціалів, систем освіти, охорони здоров'я, рівня культури та людського потенціалу різних країн. У конкурентній боротьбі компанії та фірми використовують не тільки свою економічну міць, а й усі конкурентні переваги і можливості держави.

На ринку високотехнологічної продукції конкурують між собою в основному постіндустріальні країни, які у безкінечній гонитві за науково-технічними інноваціями не зацікавлені у появі нових претендентів на якусь частку певного ринку. Саме промислово розвинуті країни по суті встановлюють порядок обміну продукцією високотехнологічних галузей шляхом домовленостей на двосторонній чи багатосторонній основі, в тому числі через механізми СОТ. По мірі руху по ступенях технічного прогресу вони втрачають інтерес до захисту вітчизняних виробників матеріаломістких та працемістких виробів, прагнучи здешевити обмін ними шляхом зниження або навіть скасування імпорتنних тарифів.

Інші країни, в міру своїх можливостей відстоюючи власні інтереси, змушені сприймати вироблені світовим економічним авангардом умови торгівлі, погоджуючись із підвищеними тарифами на нові категорії товарів та зниженими на продукти, що є в обігу на світових ринках сировини і напівпродуктів. В умовах зниження тарифних бар'єрів у конкуренції на ринках високотехнологічної продукції дедалі більшу роль відіграють технічні бар'єри, передусім стандарти й технічні вимоги, що забезпечують інтереси національної безпеки, захист здоров'я та прав споживачів.

Як було зазначено, однією з основних форм передання технологій є *ліцензійна угода*. Об'єктами такої угоди можуть бути патенти, ноу-гау, винаходи, промислові зразки тощо.

Понад 80 % традиційних ліцензій передбачають передання ноу-гау, із них 50 % — передання ноу-гау та винаходу одночасно; 30—35 % — тільки ноу-гау, інші — чисто патентні ліцензії. Таким чином, в останні роки чимдалі очевиднішою стає інтернаціоналізація патентово-ліцензійної діяльності. Патентування винаходів за кордоном набуває масових масштабів. Фірма захищає свої інновації, патентуючи їх за кордоном і, отже, забезпечуючи собі можливості торгівлі новотвіленим винаходом або експортуючи продукцію, створену на основі цього винаходу. В найбільш розвинутих країнах частка національних патентів, що припадала на нерезидентів, у 2000 р. складала в Італії — 82 %, Франції — 80 %, Австралії — 78 %, США — 46 %, в Японії — 19 %. Одним із найважливіших показників є кількість патентів, зареєстрованих у США. За новітніми даними, частка патентів, зареєстрованих у США громадянами цієї країни, продовжує перевищувати 50 %, незважаючи на значне зниження в останні 10 років. Розподіл національних патентів США залежно від країни походження у 1997 р. мав такий вигляд: США — 54 %, Японія — 23, ФРН — 7, Велика Британія — 2, інші — 14 %.

Варто зазначити, що щорічне зростання ринку ліцензій та патентів становить понад 10 %. А від 1980 р. до сьогодні обіг світової ліцензійної торгівлі зріс більш ніж у 15 разів. Нині світовий ринок ліцензій оцінюється у 73 млрд дол., 30 % яких щороку припадає на США. Провідними експортерами та імпортерами на цьому ринку є промислово розвинуті країни, а лідером — США з часткою експорту роялті та ліцензійних послуг у 2002 р. 44,1 млрд дол. (60 % усього світового ринку патентів та ліцензій) та часткою імпорту — 19,3 млрд дол. (26 %). Друге й третє місця посідають Японія: експорт — 10,4 млрд дол. (14 %), імпорт — 11 млрд дол. (15 %) та Велика Британія: експорт — 7,7 млрд дол. (10,5 %), імпорт — 5,9 млрд дол. (8,2 %). Основними галузями, які задіяні у світовій торгівлі ліцензіями, є електротехнічна та електронна промисловість (19 % усього обсягу комерційних операцій), машинобудування (18 %), хімічна промисловість (17,4 %).

Друга детермінанта інтернаціоналізації науково-технологічної сфери охоплює міжнародну співпрацю в цій галузі з метою отримання ноу-гау чи інновацій та передбачає участь партнерів із декількох країн, при цьому кожен з них зберігає права власності. Інтернаціональні зв'язки заторкують сферу бізнесу, уряди, академічні та неprivатні дослідницькі центри. Економічним еквівалентом такого співробітництва є міжкорпоративні науково-технічні угоди на основі спільних підприємств, а також наукові публікації у співавторстві.

Отже, першою складовою такої форми інтернаціоналізації є внутрішньодержавне науково-технологічне співробітництво між університетами, бізнесовими структурами та урядом. Прикладами проектів, що проводяться головним чином на національному рівні без широкої міжнародної участі, є проект VLSI Японії (діє від середини 1970-х років) та європейські програми ESPRIT та EUREKA, які є в тому числі міжнародними.

Науково-технологічне співробітництво на глобальному рівні також є складовою, що характеризує інтернаціоналізацію науково-технічної діяльності. Головну роль тут відіграє академічна сфера, в якій практикуються такі форми інтернаціоналізації, як обмін студентами, науковими кадрами, випуск міжнародних журналів, спільні публікації, проведення міжнародних конференцій, здійснення спільних міжнародних науково-технологічних програм тощо. Вагомим індикатором внеску тієї чи іншої країни у загальносвітове виробництво нових знань є дані про кількість наукових публікацій та цитувань в іноземних наукових журналах.

Участь країни у глобальному співробітництві прямо залежить від рівня розвитку її науково-технологічної сфери (таблиця 10.4).

Аналізуючи дані таблиці 10.4, можна зробити висновок, що ті країни, яких показники розвитку науково-технологічної сфери яких найбільші, саме й визначають глобальну спрямованість науково-технологічного співробітництва і є головними учасниками міжнародних науково-технологічних програм.

Що ж стосується міжкорпоративних угод в галузі досліджень та розробок на глобальному рівні, то фірми, що беруть участь в такому виді співробітництва, прагнуть знайти додаткові активи для підвищення рівня технологічного прогресу на власному виробництві. Найціннішою базою науково-технічних кооперативних угод у галузі нових матеріалів, біотехнології та інформаційної технології, що укладені після 1970 р., є база даних MERIT-CATI. Крім того, можна назвати такі бази даних, як CEREM, що охоплює широкий спектр галузей, у тому числі автомобільну, DATIM, CERETIM (усі сектори електротехніки).

Розвиток наукових досліджень у компаніях створює потенціал наукових відкриттів і нових технічних можливостей. Потужний науково-дослідний підрозділ компанії спроможний забезпечити випереджальне перетворення результатів наукових досліджень чи винаходів у нововведення і, таким чином, створити основи довгострокової конкурентоспроможності.

У проведенні досліджень підприємницький сектор розвинутих та нових індустріальних країн відіграє провідну роль, випереджаючи університети і державні лабораторії за обсягами витрат, чисельністю наукових кадрів, кількістю патентів і потоком технологічних нововведень у вигляді продуктів, процесів та послуг. На початку ХХІ ст. підприємницький сектор у розвинутих країнах фінансував більшу частину загальнонаціональних витрат на дослідження і розробки: у Франції — 61 %, Великій Британії — 65, ФРН — 68, Японії — 72, США — 74, Швеції — 75 %.

Дослідження і розробки у підприємницькому секторі розвинутих країн найінтенсивніше проводяться у високотехнологічних галузях. В останні роки у США лідерами у цій діяльності були сфери послуг, передусім інформаційні технології (23 %), автомобілебудування (11 %) і аерокосмічна промисловість (10 %); у країнах ЄС — електротехніка (15 %), автомобілебудування (13 %) та послуги (11 %); в Японії — електроніка (більше 18 %) та електротехніка (11 %).

Таблиця 10.4

Деякі показники розвитку світової науково-технологічної сфери

Показники	Країни	Значення показників	Усереднений показник
Фінансування науки, % у ВВП	Японія	3,06	2,36
	США	2,84	
	Корея	2,52	
	ФРН	2,29	
	Велика Британія	1,83	
	Канада	1,61	
Рівень інноваційної активності (питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств), %	ФРН	82,5	72,9
	Швеція	75,3	
	Австралія	60,8	
Коефіцієнт винахідницької активності (кількість патентових заявок на винаходи, у розрахунку на 100 тис. населення)	Японія	269	117,4
	Корея	150	
	США	59	
	ФРН	65	
	Велика Британія	44	
Показники ліцензійної торгівлі (роялті та ліцензійні платежі) у розрахунку тис. дол. на 100 тис. населення — експорт	США	136300	44997,5
	Японія	58600	
	Швеція	14325,8	
	Велика Британія	12330	
	ФРН	3431,9	
Показники ліцензійної торгівлі (роялті та ліцензійні платежі) у розрахунку тис. дол. на 100 тис. населення — імпорт	США	41800	27961,6
	Японія	71000	
	Швеція	10112	
	Велика Британія	10261	
	ФРН	6635	
Частка високотехнологічного експорту, % в експорті готових виробів	США	33	26,2
	Японія	26	
	Велика Британія	32	
	Швеція	22	
	ФРН	18	
Кількість дослідників у розрахунку на 100 тис. населення	США	280	192,8
	Японія	240	
	Швеція	154	
	ФРН	150	
	Велика Британія	140	



Галузеві пріоритети досліджень і розробок підприємницького сектора відображаються не тільки у витратах, а й у їхніх результатах, найважливішим з яких є *патент*. Аналіз структури патентування у провідних розвинутих країнах дає змогу схарактеризувати американські дослідження і розробки як переважно пов'язані з комп'ютерними технологіями і медициною; японські — з системами переробки інформації; німецькі — з механічними системами, двигунами, гальмами та органічною хімією.

**Третьою детермінантою**, що характеризує інтернаціоналізацію науково-технологічної сфери, є міжнародна діяльність фірм у галузі досліджень і технологій та виробництві винаходів. Уряди та неprivатні інституції можуть співпрацювати в цій галузі, проте вони не здатні виробляти винаходи у глобальних масштабах. Тому головною дієюю особю тут виступають транснаціональні корпорації, які створюють технологічно цілісні виробничі ланцюги, частини яких розташовані в різних країнах, але функціонують за єдиним планом. Унаслідок такої інтернаціоналізації виробництва вагома частина міжнародних потоків товарів та послуг (до 2/5) має внутрішньокорпоративний характер. При цьому лідерами у найбільших корпораціях світу є галузі високих технологій — телекомунікації, інформаційні технології та програмне забезпечення, фармацевтична промисловість.

На сучасному етапі відбувається зосередження НДДКР у найбільших фірмах промислово розвинутих країн світу. Лідерські позиції в галузі технологій належать США, які витрачають на НДДКР половину загальної суми витрат восьми промислово розвинутих країн. Рівень монопольного контролю ТНК у сфері технологій сягає 80—90 %, а витрати на НДДКР 300 провідних ТНК світу в 1997 р. склали 216 млрд дол. Від 1980-х років близько 2/3 світового технологічного обміну припадає на внутрішньофірмові трансфери технологій. Назагал сутність розглянутої третьої детермінанти у кількісному вигляді характеризується часткою патентів, що контролюються іноземними фірмами.

Таким чином, проаналізувавши кожну з основних детермінант інтернаціоналізації науково-технологічної сфери, можемо визначити низку особливостей, притаманних цій галузі на сучасному етапі:

- розвиток інтернаціоналізації визначається фундаментальними, глибинними передумовами, що закладені у традиційній економічній і технологічній спеціалізації країн. Важливу роль при цьому відіграє національна економічна політика всередині держави;
- світовий ринок технологій є основною детермінантою сучасного етапу інтернаціоналізації сфери науки і технологій. Йому властиві найбільша інтенсивність розвитку і високий ступінь монополізації: глобальну спрямованість науково-технологічного прогресу формують країни “Великої сімки”. 40 % науково-технічних ресурсів сконцентровано у США, 30 % — в Японії. 13 % — у ФРН. Одночасно в цей процес активно залучаються нові індустріальні країни Південно-Східної Азії;

- використання досягнень сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій, створення розгалуженої мережі телекомунікацій відкривають нові, значно більші можливості проведення спільних досліджень на всіх рівнях;
- наукові співтовариства промислово розвинутих держав та країн, що розвиваються, дедалі більше орієнтуються на проведення спільних НДДКР. Це пов'язано з діяльністю ТНК і прагненням урядів різних країн отримувати інноваційну продукцію найвищого рівня за мінімальних витрат;
- поширенню інтернаціоналізації науково-технологічної сфери слугують спеціальні міжнародні програми різної тематики, які вводять у процес досліджень та реалізації винаходів університети, науково-дослідні центри та промислові фірми різних країн;
- у світі зберігається технологічний розрив між розвинутими країнами, в яких панують четвертий та п'ятий технологічні уклади (індустріальний і постіндустріальний типи розвитку), та менш розвинутими державами, в яких більш поширені третій і четвертий технологічні уклади. Це обмежує можливості країн, що розвиваються, у використанні результатів спільної науково-технологічної діяльності для реалізації національних інтересів. Тому промислово розвинуті країни проводять науково-технологічну взаємодію з рівними за технологічним розвитком державами, при цьому використовуючи дешеву вартість інтелектуальної праці менш розвинутих країн для покращання конкурентоспроможності власного високотехнологічного потенціалу;
- для рівноправного залучення тієї чи іншої держави до глобальної науково-технологічної сфери важливого значення набувають рівень розвитку національної інноваційної системи, політика уряду в цьому напрямі, участь країни й глобальних та регіональних економічних угруповань.

## Сучасний стан та перспективи залучення України до глобальної науково-технологічної системи

Основна мета науково-технічної та інноваційної діяльності в умовах ринкових відносин — створення сприятливих умов для забезпечення конкурентоспроможності виробництва. Досвід високорозвинених держав показує, що ключовим фактором економічного зростання, зниження залежності від зовнішніх джерел енергоресурсів, підвищен-

ня ефективності економіки є впровадження у виробництво прогресивних технологічних інновацій.

Отже науковий потенціал України має концентруватися на здійсненні як відповідних фундаментальних досліджень, так і науково обґрунтованих розробок у високотехнологічній сфері, що матимуть успіх на світових ринках. Інтеграція виробничої та наукової сфер має бути спрямована на створення науково-технічного й кадрового потенціалу, який забезпечить замкнені технологічні цикли, а в разі необхідності — самостійне проведення розробок та виробництво продукції високотехнологічного рівня, що відповідає вимогам науково-технічного прогресу.

Сучасний стан вітчизняного науково-технічного потенціалу, ті зміни, які сталися в ньому, слід оцінювати з позиції досягнення ним певних якісних характеристик, здатних вплинути на зростання науково-технічного та економічного рівня країни. При цьому доцільно враховувати відповідні світові стандарти, які реально складаються у країнах з інноваційним типом економічного розвитку.

Витрати на науково-дослідну сферу в економіці України дорівнюють близько 1 % від ВВП, що суперечить задекларованій у Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України цифрі 2,5 %. Водночас рівень витрат на НДДКР у промислово розвинутих державах становить 2,5—3 % ВВП. Крім того, витрати на одного науковця, що характеризує ефективність використання його потенціалу, в країнах ЄС перевищують рівень України у 20 разів.

В Україні зростає кількість науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів і зменшується кількість конструкторських організацій, дослідних заводів, проектних та проектно-пошукових організацій, науково-дослідних та конструкторських підрозділів на промислових підприємствах. Але незважаючи на значне скорочення чисельності наукових працівників, насиченість України науковими кадрами залишається досить високою: у розрахунку на 1000 осіб економічно активного населення в нас припадає 5,2 виконавця наукових та науково-технічних робіт, у тому числі дослідників — 3,9. Ці показники відповідають рівневі таких країн, як Іспанія, Польща, Чехія, Угорщина, хоча більш як удвічі поступаються Японії та ФРН.

Крім того, в Україні зменшилася загальна кількість виконаних науково-технічних розробок: від 82 тис. у 1991 р. до 35,7 тис. у 2001 р. У 2002 р. розробки, де використано винаходи, становили лише 2,5 % загальної кількості розробок, що безумовно свідчить про негативні тенденції у науково-інноваційній сфері країни.

Швидкість виходу нашої держави на сучасну траєкторію інноваційного розвитку залежить насамперед від збереження потенціалу галузевих науково-дослідних, проектно-конструкторських установ, оскільки вони відіграють головну роль у процесі матеріалізації інновацій. Із Державного бюджету України фінансується ряд науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, пов'язаних з національною обороною та безпекою, космічною та Чорнобильською програма-

ми, з окремими завданнями та програмами агропромислового комплексу та промисловості. Проте витрати по цих напрямках за останні роки були значно менші, ніж по розділу «Фундаментальні дослідження та сприяння науково-технічному прогресу», що суперечить потребам матеріалізації інновацій.

Стан інноваційної діяльності промислових підприємств є своєрідним поєднанням наслідків розвитку патентно-ліцензійної діяльності, з одного боку, та особливостей економічного становища підприємств — з іншого. Протягом 2003 р. інноваційну діяльність у промисловості України здійснювали 1238 підприємств, або 12,7 % їхньої загальної кількості. У той самий час у країнах ЄС цей показник в середньому становив 44 % (Ірландія — навіть 65, а Німеччина — 61 %). Кількість поданих патентних заявок на 100 тис. населення у ФРН складала 90,4, в Італії — 16,7, а в Україні — 10,8 (табл. 10.5).

На сучасному етапі в Україні спостерігається тенденція до зниження ефективності зовнішньоекономічної діяльності, посилення імпортозалежності від високотехнологічних товарів і науково-технічних послуг.

Частка високотехнологічного експорту в загальному експорті готових виробів у 2002 р. у Франції дорівнювала 24 %, у ФРН — 18 %, у Швеції — 22 %, в Україні — 10 %. Крім того, варто зазначити низьку питому вагу України у світовій торгівлі наукомісткими і високотехнологічними товарами. На сьогодні український експорт товарів з високим рівнем доданої вартості не перевищує 0,02 % світового обсягу. У структурі зовнішньої торгівлі України незначне місце займає наукомістка високотехнологічна продукція. Проявом такої тенденції є питома вага експорту продукції українського машинобудування, що становить на сьогодні приблизно 17 % обсягу експорту.

Таблиця 10.5

**Деякі показники високотехнологічного розвитку України порівняно з країнами ЄС**

Країни	Кількість поданих патентних заявок (на 100 тис. населення)		Роялті (на 100 тис. населення) та ліцензійні платежі		Високотехнологічний експорт	
	Резиденти 1999 р.	Нерезиденти, 1999 р.	Надходження, тис. дол., 2000 р.	Виплати, тис. дол., 2000 р.	На 100 тис. населення, тис. дол., 2000 р.	% експорту готових виробів, 2000 р.
Країни зони євро	42,3	564,3	3624,7	7704,6	91 310,9	16
ФРН	90,4	178,5	3431,9	6635,0	100 922,1	18
Україна	10,8	85,7	2,0	1339,4	2814,1	10
<b>Загальна кількість патентних заявок по ЄС, 2002 р.</b>						
ЄС (25 країн)					60 698,30	
ЄС (15 країн)					60 158,37	
ФРН					24 810,11	
Польща					105,02	

Як ми знаємо, однією з основних детермінант інтернаціоналізації науково-технологічної сфери є глобальне співробітництво, в тому числі науковців різних країн. В Україні за 1997—2002 рр. кількість виїздів наукових працівників за кордон збільшилася на 53 %, а частка участі українських учених у міжнародних дослідженнях за той самий період зросла на 42 %. Крім того, примножилася кількість проведених міжнародних конференцій та наданих грантів від іноземних фондів (у 2002 р. порівняно з 2001 р. — на 23 %).

Отож, незважаючи на не дуже вигідне для нас порівняння деяких показників науково-технологічного розвитку, Україна має об'єктивні підстави для повноправного залучення до процесу інтернаціоналізації науково-технологічної сфери. Ми можемо пишатися визнаними у світі українськими науковими школами, унікальними технологіями у сферах розробки нових матеріалів, біології, радіоелектроніки, фізики низьких температур, електрозварювання, інформатики, телекомунікацій та зв'язку, військової справи, здатними забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва на рівні найвищих світових стандартів.

Зростання конкурентоспроможності національної економіки забезпечується передусім інноваційним характером розвитку стратегічно важливих галузей.

Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України у 2002 р. затвердило низку конкурентоспроможних експортних проектів та намітило можливі ринки збуту вітчизняної продукції (табл. 10.6).

Таблиця 10.6

**Конкурентоспроможні проекти розвитку українського експорту  
і можливі ринки їх реалізації**

Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС	Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС
Розробка та організація GMP-виробництва лікарських та діагностичних засобів на експорт	Країни Балтії — 4,5 %, Європа — 10 %	Розробка та впровадження у виробництво високочутливого селективного хемілюмінесцентного газоаналізатора для виміру сіркоємних компонентів у викидах промислових зон	Польща, Словенія, Чехія, Болгарія
Розробка та виробництво секторів об'єму газу для високотехнологічного паливно-енергетичного устаткування	ФРН	Розробка технології та організація серійного виробництва датчика оксиду вуглецю	Угорщина, Чехія, Словаччина, країни Балтії

Продовження табл. 10.6

Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС	Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС
Розробка та впровадження у виробництво з метою продажу на експорт пневматичних шин для сільськогосподарських, будівельно-дорожніх, вантажних та легкових машин	Західна Європа	Інфрачервона техніка й технології для діагностики технічного стану об'єктів теплопостачання, попередження аварійних ситуацій енергетичного обладнання та оптимізація енергозберігальних заходів	Польща
Прилади для інформаційно-хвильової терапії та ІХТ-технології для безмедикаментозного лікування, профілактики, реабілітації, корекції порушень в організмі людини	Франція, ФРН	Освоєння сучасних технологій і випуск конкурентоспроможних моноклональних тест-реагентів, препаратів, приладів, інструментарію для експорту та медичного обслуговування населення	Литва
Розробка та виробництво сучасних телескопів із дистанційним комп'ютерним управлінням	ФРН, Греція, Словенія	Голографічний захист оригінальних товарів та цінних паперів	Країни Бенілюкс
Комплексна переробка базальтової сировини з метою виготовлення облицювальної плитки, художньо-декоративних виробів, будівельних матеріалів і теплоізоляційної продукції на експорт	Країни ЄС — 7 %, країни Балтії — 2,5 %	Організація дослідно-промислового виробництва неперервних базальтових волокон	ФРН
Створення устаткування структурованих кабельних мереж для передання мовного зв'язку та даних	ФРН, Чехія	Створення електронно-променевим методом промислового виробництва бутилрегенерату та будівельних матеріалів на його основі	ФРН
Упровадження високоефективної технології виробництва сухого молока	Польща	Упровадження технології виробництва казеїну	Польща, ФРН

Продовження табл. 10.6

Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС	Назва проекту	Ринки збуту в межах ЄС
Розробка високоефективного виробництва конкурентоспроможного фарфорового посуду для експорту на основі енергозберігальних технологій формування та поливу	Франція, ФРН, Італія, Велика Британія		

Українські компанії здатні стати ключовими постачальниками високотехнологічних продуктів для нових секторів ринку. В цілому перспективні види української продукції показані в таблиці 10.7.

Таблиця 10.7

## Технологічні пріоритети розвитку України

Ресурсозберігальні технології	Технології спалювання низькосортного вугілля в циркулюючому киплячому шарі та принципово нова газопаливна апаратура. Геотермальне теплопостачання, акумуляція сонячної енергії тощо
Нові матеріали та види продукції	Здобутки у сфері нанотехнологій, що значно підвищують властивості матеріалів та продуктивність приладів і обладнання. Більшість такої продукції має велике значення для розробки дефіцитних імпортозамінних речовин і матеріалів. Крім цього, створення високоякісної термостійкої продукції є важливою технічною передумовою виготовлення нової конкурентоспроможної продукції для продажу на зовнішніх ринках і, зокрема, на ринку ЄС. Це літаки Ту-334 та Ан-70, газотурбінна електростанція ЕГ-1000, нові моделі дизельних автомобілів, мікроавтобусів, дизельних двигунів
Біотехнології	Нові лікарські препарати та біологічно активні речовини, у тому числі протипухлинний препарат "Мебіорон". Розробки, необхідні для агропромислового комплексу, серед яких, зокрема, створення високоврожайних сортів зернових, овочів тощо
Авіакосмічні технології	Використання супутникових навігаційних систем для керування рухомими наземними і космічними засобами. Дослідження, пов'язані з визначенням змін кліматичних умов життєдіяльності та з оптимізацією основних проектних параметрів виробництва супутників
Технології оборонно-промислового комплексу	Основними напрямками робіт є інформаційні технології, активна і пасивна техніка міліметрового діапазону хвиль; оптико-електронні системи видимого, ближнього і далекого ІЧ-діапазонів, радіолокаційні системи, ракетні та авіаційні технології

Отже, для підвищення ефективності присутності України на високотехнологічних ринках у процесі ринкових трансформацій слід кардинально змінити структурні характеристики вітчизняної економіки, і, що особливо важливо, — підняти рівень розвитку високих технологій, забезпечити прискорений поступ таких науко- та технологоемних галузей, як радіотехнічні, телебачення, засоби зв'язку, а також аерокосмічна, виробництво нових матеріалів і точного приладобудування, тобто тих виробів і технологій, в яких є потреба на ринках інших країн і, зокрема, країн ЄС.

Необхідність для нашої держави здійснення техніко-технологічної модернізації, інтелектуалізації всіх галузей виробництва відповідно до світових стандартів потребує розвитку ефективної національної інноваційної системи і ширшої міжнародної взаємодії у сферах науки, освіти і виробництва. Виходячи зі світових критеріїв Україна володіє досить потужним і перспективним інноваційним потенціалом, який сьогодні використовується не в повному обсязі, що має потреби у структурному й технологічному оновленні, підвищенні фінансування.

Для подолання негативних тенденцій варто запровадити державну політику підтримки високотехнологічного експорту, що передбачає створення механізмів просування вітчизняної продукції на зовнішній ринок, спрощення процедури експортного контролю, розробку національної програми забезпечення конкурентоспроможності українських виробників з урахуванням пріоритетності високотехнологічних і наукоємних секторів. Крім того, доцільно запровадити систему податково-амортизаційних заходів: податкові знижки щодо витрат компаній на НДДКР, прискорену амортизацію, субсидування науково-технічних підприємств. Важливими є також реалізація загальнодержавних програм надання преференцій українським ІТ-компаніям, формування сприятливого бізнес-середовища для залучення інвестицій у високотехнологічні галузі України, створення національної агенції експортного страхування, страхування експортних кредитів.

Для нашої держави на часі пошук більш ефективних форм міжнародного науково-технологічного співробітництва. На цьому шляху глибоке розуміння основних напрямів і детермінант інтернаціоналізації сфери науки та технологій украї необхідно для подальшого становлення національної інноваційної системи, структурної перебудови виробництва, розвитку наукоємних високотехнологічних галузей і, зрештою, для підвищення конкурентоспроможності України в міжнародному науково-технологічному середовищі.



На сучасному етапі науково-технічного прогресу, в умовах залежності розвитку світового господарства від ефективності використання науки й технологій виникає необхідність об'єднання зусиль і ресурсів країн для досягнення національних та глобальних науково-технологічних цілей. Саме у науково-технологічній галузі має найбільший прояв динаміка процесів інтернаціоналізації та глобалізації, що створює підґрунтя для ефективного розвитку всіх сфер суспільства. Науково-технічний прогрес супроводжується не тільки значним зростанням масштабів господарства, а й інтенсивною диверсифікацією його відтворювальної та галузевих структур, подальшим розвитком суспільного і міжнародного поділу праці, процесів спеціалізації та кооперування. Тому виділяють такі головні детермінанти процесу інтернаціоналізації науково-технологічної сфери, як дослідження та використання технологій у глобальному масштабі, світове науково-технологічне співробітництво та глобальне виробництво технологій.

Участь України в даному процесі на сьогодні ускладнюється низкою факторів, таких як недостатнє фінансування науково-технологічної сфери, низький рівень використання інновацій підприємствами, незначна питома вага країни у світовій торгівлі високотехнологічними товарами тощо. Для вирішення названих проблем та успішного залучення України до світового ринку технологій важливе значення мають розвиток національної інноваційної системи, а також пошук глибших форм міжнародного науково-технологічного співробітництва з високорозвинутими країнами на базі виробничої кооперації у цій сфері.

## Основні визначення

Технологія	Глобальне використання технологій
Високі технології	Глобальне співробітництво
Провідні наукоємні технології	Глобальне виробництво технологій
Технології високого рівня	Ліцензійна угода
Детермінанти інтернаціоналізації науково-технічної сфери	Технологічні пріоритети

## Запитання та завдання

У чому полягає природа світового ринку технологій?

До яких груп технологій належать:

- автомобілі;
- вироби легкої промисловості;
- продукція фармацевтичної галузі;
- космічні кораблі?

Назвіть головні суб'єкти світового ринку технологій.

Укажіть головні форми міжнародного науково-технологічного обміну.

До яких детермінант інтернаціоналізації науково-технологічної сфери належать ліцензійна торгівля, діяльність ТНК та надання технічної допомоги?

Дайте характеристику сегментів ринку технологій.

Що виступає об'єктами ліцензійних угод?

Які головні недоліки науково-технологічної сфери в Україні на сучасному етапі?

Яким науково-технологічним потенціалом володіє Україна?

Які шляхи більш ефективного залучення України до світового ринку технологій?

## ЛІТЕРАТУРА

- Соловьев В. П.* Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике. Киев, 2004.
- Киреев А.* Международная экономика: В 2 ч. Москва, 2000.
- Хаустов В., Панфілова Т.* Інноваційні процеси в Україні: реалії і перспективи розвитку // Економіст. 2002. № 3.
- Денисюк В.* Високі технології і високонаукоємні галузі — ключові напрями в інноваційному розвитку // Економіст. 2004. № 5.
- Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. Київ, 2002.
- Моисеева Н. К.* Международный маркетинг. Москва, 1998.
- Макогон Ю. В., Кацура С. Н., Кравченко М. И., Ходыкина В. В.* Интеграция научно-технической сферы Украины в мировую экономическую систему. Донецк, 2003.
- Денисюк В. А., Соловьев В. П.* Факторы межгосударственного научно-технологического сотрудничества в инновационной стратегии развития экономики Украины // Наука и наукознание. 2001. № 4.
- Бендиков М. А., Фролов И. Э.* Рынки высокотехнологической продукции: тенденции и перспективы развития // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2.
- Овчинников Г. П.* Международная экономика: Уч. пособие. Москва, 1998.
- Єгоров І. Ю.* Розвиток науки у США в 90-х роках: тенденції, досягнення, проблеми. Київ, 2001.
- Андрощук Г. А.* Рынки технологий: проблемы лицензионного обмена // Стратегія економічного розвитку України. 2000. № 7.
- Иванова Н.* Национальные инновационные системы. Москва, 2002.

*Зінченко О. П., Ільчук В. П., Радзівська Л. Ф.* та ін. Науково-технологічний потенціал України та сучасні проблеми глобалізації науково-технологічної сфери. Київ, 2004.

Інноваційна активність промислових підприємств України у 2003 році. Державний комітет статистики України. Експрес-доповідь. 19 січня 2004 р. № 19.

*Иванов В. В.* Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы // Инновации. 2002. № 4 (51).

Зовнішня торгівля України товарами і послугами у 2002 р. Київ, 2003.

Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. Реєстр конкурентоспроможних проектів розвитку експорту (Затверджено на засіданні експертної комісії з відбору конкурентоспроможних експортних проектів із розвитку експортного потенціалу України 21.10.2002).

Зовнішня торгівля України у 2000 році: Стат. Збірник. Київ, 2001.

Europa: Gateway to the European Union. Research and Innovation. Documentation. Statistics, 2000, 2001, 2002, 2003.

The World Bank. World Development Indicators, 2001. Washington, 2001; World Development Indicators, 2002. Washington, 2002.

UNCTAD. World Investment Report 2001. New York; Geneva, 2001.

*Borras S.* The Innovation Policy of the European Union. Cheltenham; Northampton, 2003.

## 11. СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ

### Сутність та сучасна сегментація світового ринку праці

**С**вітовий (міжнародний) ринок праці — це система відносин, що складається між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції робочої сили, регулювання її міждержавних потоків, оплати праці та соціального захисту за умов транснаціоналізації національних економік. Ці відносини виникають у зв'язку з нерівномірністю розміщення капіталу та людського ресурсу у країнах світу та з відмінностями у їхньому відтворенні на національному рівні. За умов поглиблення глобалізаційних процесів у світовому господарстві, котрі проявляються у зростанні взаємозалежності країн та їхніх регіональних угруповань, національні ринки праці, як і ринки товарів, послуг і капіталів, дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість, що приводить до утворення так званого *спільного ринку праці*.

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами: по-перше, через міграцію робочої сили й капіталу і, по-друге, через поступове злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, етнічні, культурні та інші перешкоди між ними. Становлення та розвиток міжнародного ринку праці є свідченням того, що нині інтеграційні процеси не лише охоплюють економічну й технологічну сфери, а й дедалі динамічніше втягують у свою орбіту соціальні та трудові відносини, які також набувають глобальних характеристик. Формами прояву глобалізації соціально-трудова відносин є такі:

- посилення соціальної орієнтації світової економіки;
- демократизація трудових відносин;
- інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили;
- стандартизація умов життя і праці людей у різних країнах;
- координація, узгодження та зближення соціальної політики держав світу.

Підвищення міжнародної мобільності капіталу, пов'язаної з інтернаціоналізацією економіки, в соціальному плані означає, що капітал

пред'являє попит не тільки на робочу силу країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вибаглива щодо оплати праці та ін.). Попит на іноземну робочу силу почав помітно зростати тоді, коли експорт приватного виробничого капіталу набув значних масштабів через створення в усіх країнах підприємств з використанням місцевої робочої сили.

При цьому капітал, як правило, спрямовувався у ті місця концентрації робочої сили, де вона значно дешевша порівняно з вартістю робочої сили у країні-експортері. Навіть у нових індустріальних країнах заробітна плата промислових робітників у 1980-х роках була у 5—10 разів нижча, ніж у розвинутих країнах Заходу. Що стосується сучасної структури попиту на робочу силу, то вона значно ускладнилася з утворенням ринкових відносин у світовому господарстві і містить такий необхідний компонент, як попит на іноземних працівників. Тому міжнародна трудова міграція досягла нині глобальних масштабів та найрозвинутіших форм.

Міжнародна трудова міграція обумовлена насамперед *економічними факторами*:

- *по-перше*, дією закону нагромадження капіталу, закону капіталістичного народонаселення, закону нерівномірності економічного розвитку країн тощо, які зумовлюють диспропорцію у розміщенні людського ресурсу у покраїновому та регіональному розрізах світового господарства, тобто відносно перенаселення в одних країнах і дефіцит робочої сили в інших;
- *по-друге*, суттєвими відмінностями покраїнових показників щодо умов праці, рівня життя населення, умов підприємницької діяльності та ін.;
- *по-третє*, циклічним характером глобального економічного розвитку, зокрема асинхронністю економічного циклу в різних країнах;
- *по-четверте*, асиметрією розвитку інформаційного ресурсу, нерівномірністю розгортання НТР та структурними кризами.

Крім того, міжнародна трудова міграція обумовлена й *неекономічними факторами*: політичними, військовими, етнічними та ін.

Об'єктивні можливості для залучення приватним капіталом робочої сили різної національної належності пов'язані з розвитком ТНК, котрі розгорнули великомасштабне міжнародне виробництво з ієрархічним поділом праці різних груп зайнятих, які, живучи й працюючи в різних країнах, інтегрувалися в єдину виробничо-технологічну систему приватної корпорації. ТНК із часом сформували свій внутрішній (*інтернальний*) ринок праці, який характеризується перманентними переміщеннями різних категорій працівників (особливо керівної ланки) з однієї країни в іншу. Всього ж, за даними Доповіді ЮНКТАД про прями іноземні інвестиції, у 2003 р. ТНК забезпечували робочими місцями за кордоном близько 53 млн осіб.

Паралельно з усіма цими процесами посилювалася також диференціація і серед самих країн, унаслідок чого світова економіка набула багаторівневого, складного та ієрархічного характеру. На найвищому рівні цієї ієрархії стоять колишні метрополії, які змогли розвинути виробничий апарат нової інформаційної економіки. Ці самі країни стали основним полем діяльності ТНК. На нижчих поверхах опинилися країни з традиційною індустріальною економікою, до числа яких належать постсоціалістичні та економічно відсталі країни. З одного боку, їм відведена роль виробників масової стандартизованої продукції, а з іншого — саме ці держави на сьогодні є основними постачальниками дешевої робочої сили.

За всіма ознаками міжнародний ринок робочої сили, що формується, має *сегментований характер*. У межах цього ринку створюються кілька окремих, відносно автономних ринків робочої сили зі специфічними закономірностями її руху. Така сегментація міжнародного ринку робочої сили віддзеркалює як міжнародний поділ праці, що склався, так і особливості у кваліфікації робочої сили та попиті на неї. Сегментування міжнародного ринку праці урізноманітнює склад робочої сили, що пропонується на цьому ринку. Водночас у його суб'єктиві формуються специфічні риси й особливості, що відрізняють їх у цілому від зайнятих тільки на національних ринках праці. Достатньо сказати, що в суб'єктиві міжнародного ринку праці помітно послаблюються національні уподобання, вони мобільніші та більше пристосовані до вимог наймачів.

У структурі міжнародного ринку праці виокремлюються *два найзначніші сегменти*. *Перший сегмент* охоплює робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації й зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації. Це загалом привілейований шар працівників із розвинутих країн, а також країн із середнім рівнем розвитку (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Слід згадати й інший, щоправда нечисленний, шар зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, СОТ, ЮНЕСКО та ін.). Наймання працівників у такі організації відбувається на виключно міжнародній основі і, як правило, з урахуванням лише професійної компетенції. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на диверсифікацію міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем.

*Другий сегмент* міжнародного ринку праці формує робоча сила, яка походить з районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Серед цих працівників треба вирізнити специфічний загін так званої *нелегальної робочої сили*, чималі потоки якої спрямовуються до країн постіндустріальної моделі господарства, зокрема у США та країни Європейського Союзу. Хоча на сьогодні офіційної статистики з обліку нелегальної трудової міграції не існує, авторитетні експерти стверджують, що у США щорічно нелегально іммігрує близько 300 тис.

осіб при загальній чисельності нелегалів 4 млн осіб, а у країнах Західної Європи нелегалів (в основному вихідців з Північної Африки та Азії) — більше 5 млн.

Характеризуючи світовий нелегальний ринок праці, слід зазначити його економічну функцію, яка зводиться головним чином до обслуговування побутових потреб домогосподарств та величезної маси дрібних та середніх підприємств в індустріальних країнах, які, на відміну від крупних підприємств, по-перше, неспроможні впроваджувати у виробництво працевзбережувальні технології; по-друге, не мають змоги переводити виробничі потужності у країни з дешевою робочою силою, як це часто роблять гігантські ТНК.

На ринку праці можна виокремити ще дрібніші сегменти, класифікуючи робочу силу за віковими, професійними, культурними, національними, расовими, статевими та іншими ознаками.

Під впливом інформаційної революції у світовому господарстві формується і такий особливий сегмент світового ринку праці, який пов'язаний з використанням *висококваліфікованих спеціалістів* (наукових працівників, інженерів, аналітиків та ін.), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів тощо. Постійно зростає попит на добре підготовлених спеціалістів, котрі можуть засвоювати великі обсяги інформації та володіють технікою її обробки (фахівці у галузі комунікацій, фінансів, освіти, науки та ін.). Таким чином, поряд із традиційним пошуком ринків збуту нині йде напружений пошук цінних видів ресурсів, серед яких перше місце належить інформаційним ресурсам та їхнім носіям — людям. Компанії, що діють у високотехнологічних галузях, посилено «полюють» за інтелектуальними ресурсами, без яких неможливо вижити в жорсткій конкурентній боротьбі.

Важливою особливістю сучасного міжнародного ринку праці є те, що національні ринки робочої сили високорозвинутих країн задовольняють попит на неї не тільки власного, національного, а також іноземного капіталу. У США, наприклад, одним із вагомих факторів, що стимулює приплив іноземних приватних інвестицій, є наявність у цій країні висококваліфікованих працівників найрізноманітніших спеціальностей, без яких неможливе сучасне високотехнологічне виробництво.

У різних країнах світу сформувалися великі групи найманих працівників, котрі кваліфікуються як *транснаціональна робоча сила*. Цим професійним кадрам притаманна висока міжнародна мобільність: вони готові в будь-який момент задовольнити попит на робочу силу з боку підприємств, розташованих у різних районах світу. Такі групи утворилися, наприклад, у країнах Азії, Західної Європи, Африки, в районі мексикано-американського кордону. Умови їхнього наймання, як правило, досить вигідні підприємцям, хоча в багатьох випадках ці працівники отримують доволі високу заробітну плату, частину якої переказують своїм сім'ям на батьківщину.

Внаслідок інтернаціоналізації виробництва мільйонні маси людей з економічно відсталих країн вступили у практично пряму конкуренцію

з працівниками розвинутих країн. Провідну роль у цих процесах відіграють ТНК, які завжди мають можливість перенести своє виробництво в інші країни (особливо у нові індустріальні держави — Південну Корею, Сінгапур, Бразілію, Нігерію), тим самим знижуючи ціну робочої сили.

Таким чином, динаміка міжнародного ринку робочої сили має складний соціально-економічний характер, що визначається розвитком людського ресурсу, національних ринків праці, процесами розподілу та перерозподілу робочої сили. Для формування і функціонування міжнародного ринку праці потрібні певні стартові умови, зокрема високий рівень міждержавних господарських взаємозв'язків. На сучасному етапі постала низка нових факторів, що зумовлюють необхідність широкої участі всіх країн у світогосподарських процесах. Нині жодна країна, навіть маючи багаті природні ресурси, розвинуту економіку, науку, кваліфіковані трудові ресурси і емний внутрішній ринок, не може залишатися осторонь потужних загальносвітових інтеграційних процесів.

## Вплив глобалізації на розвиток ринку праці

Основні тенденції розвитку світового господарства на початку Третього тисячоліття, обумовлені поглибленням глобалізаційних процесів, проявляються, з одного боку, у лібералізації міжнародної торгівлі, зростанні відкритості національних фінансових ринків та ринків капіталу, формуванні глобальної регуляторної системи міжнародних економічних відносин тощо, а з іншого — у загостренні проблем та суперечностей у соціально-трудої сфері. Це зростання безробіття, поглиблення розшарування між багатими і бідними, розмивання традиційних моральних підвалин суспільства, подальша де-солідаризація суспільства та ін.

*Протягом 1990-х років та на початку XXI ст. міжнародний ринок праці набув якісно нових рис.*

■ *По-перше*, суттєво змінилися масштаби та структура світової зайнятості. Якщо наприкінці 1980-х років чисельність зайнятої робочої сили в усьому світі, за даними Міжнародної організації праці, становила майже 1 млрд осіб, то у 2005 р. вона зросла до 2,85 млрд при загальній чисельності населення працездатного віку (старшого 15 років) 3 млрд. При цьому відношення загальносвітової зайнятості до чисельності населення склало 61,4 %. Загальносвітовий рівень безробіття у 2005 р. становив 6,3 % (для порівняння: у 2002 р. та 1992 р. цей показник становив 6,6 та 6 % відповідно), що в абсолютному вираженні дорівнює 192 млн осіб (із яких 79 млн — жінки). Хоча на частку сільсь-



кого господарства все ще припадає 40 % загальносвітової чисельності зайнятих при 20 % зайнятих у промисловості, проте структура зайнятості постійно модернізується з випереджаючим зростанням частки населення, зайнятого у сфері послуг.

■ *По-друге*, ситуація на міжнародному ринку праці упродовж минулого десятиліття характеризується загальним та структурним дефіцитом робочої сили в розвинутих країнах. Причини цього криються у скороченні чисельності та старінні («флоридизації») населення, а також у змінах пропорцій між його працездатною і непрацездатною частинами. Так, у країнах ЄС протягом 1960—2005 рр. відбулося майже двократне зниження коефіцієнта народжуваності, яка неспроможна нині забезпечити навіть простого відтворення населення. За оцінками авторитетних експертів очікується, що до 2050 р. чисельність населення ЄС скоротиться від 13 до 9 % світового показника, а Північної Європи — від 5 до 4 %.

Що стосується вікової структури населення розвинутих країн, то на сьогодні частка людності віком більше 65 років складає близько 17 %. До 2020 р. цей показник зросте до 20 %, а до 2050 р. — до 25—30 % загальної чисельності населення при 50 % частки осіб старших 50 років. Унаслідок цих змін співвідношення осіб старших 65 років і осіб працездатного віку (15—64 роки) у країнах ЄС зросте від 1:3 в 1995 р. до 1:2 у 2050 р. Ці зрушення істотно актуалізують проблеми дефіциту трудових ресурсів для народного господарства та утримання непрацездатної частини суспільства. Уже сьогодні на виплату пенсій витрачається від 10,5 % ВВП у Великій Британії до 19,7 % в Італії, а до 2030 р. ці показники можуть досягти відповідно 15,5 і 33,3 %. У цілому ж старіння населення країн Євросоюзу спричинить, за деякими оцінками, втрату 18 % середньодушового ВВП до 2040 р.

Згідно з прогнозами ООН, у 2000—2050 рр. розвинутих країнам для підтримки чисельності економічно активної частини населення необхідна істотна *компенсаторна нетто-імміграція*. Аби до 2050 р. утримати чисельність населення ЄС на рівні 2000 р., знадобиться щорічне залучення іноземців у кількості 949 тис. осіб, для збереження кількості економічно активних осіб у 1,4 млн, а щоб запобігти зниженню співвідношення між економічно активною і неактивною частинами населення — 12,7 млн іноземців. Що стосується покраїнових показників компенсаторної нетто-імміграції, то у ФРН вона складає 44,8 тис. на 1 млн жителів, у США — 43,2 тис., у Японії — 82,6 тис. (табл. 11.1).

■ *По-третє*, міжнародний ринок праці характеризується значним відставанням темпів зростання рівнів заробітних плат від темпів зростання продуктивності праці. Центральним у внутрішньофірмових стратегіях стає завдання скорочення витрат на робочу силу (оплату праці, додаткові соціальні виплати для зайнятих, витрати на поліпшення умов праці тощо), які становлять значний і, що найголовніше, зроста-

Таблиця 11.1

Прогностичні дані щодо компенсаторної імміграції на 2000–2050 рр.  
(тис. осіб у розрахунку на 1 млн жителів, щорічно)

Країни	Екстраполяція тренду імміграції попередніх років	Імміграція, необхідна для утримання чисельності працездатного населення (15–64 роки)	Імміграція, необхідна для збереження співвідношення чисельності осіб старших 65 років і осіб віком 15–64 роки
ФРН	2,5	6,0	44,8
Франція	0,1	1,8	30,4
Італія	0,1	6,5	39,8
США	2,7	1,3	43,2
Японія	0	5,1	85,6
Росія	0,3	2,1	20,3

ючий елемент виробничих витрат. Головними важелями скорочення цього виду витрат є:

- стримування зростання заробітної плати персоналу;
- збільшення тривалості робочого тижня. Наприклад, середня його тривалість у США становить 41,7 год. Такий високий показник було зареєстровано лише в перші повоєнні роки, за умов гострого дефіциту робочої сили;
- запровадження неповної зайнятості та гнучких форм зайнятості на умовах термінового договору. Протягом останнього десятиліття, за даними ОЕСР, частка осіб, які працюють неповний робочий тиждень, складала в Японії та Південній Кореї — 23,1 %, у Великій Британії — 23 %, у Канаді — 18,5 %, у ФРН — 17,8 %, у Франції — 14,2 %, досягаючи максимального показника 32,1 % в Нідерландах;
- згортання низки соціальних зобов'язань, насамперед скорочення обсягів пенсійного страхування всіх працівників. При цьому з метою суттєвого пом'якшення проблеми державного фінансування соціальної сфери західні країни нерідко вдаються до такого інструменту, як підвищення пенсійного віку. В Італії, наприклад, наприкінці 1990-х років вікова межа виходу на пенсію підвищилася для чоловіків від 60 до 65 років (для жінок — від 55 до 60), у Швеції — від 60 до 62 років, а у Франції тривалість стажу для отримання повної пенсії була збільшена від 37,5 до 40 років.

Таким чином, за умов зростання конкуренції та прагнення працевдавців у будь-який спосіб знижувати витрати на робочу силу «пери-

ферійна» зайнятість користується дедалі більшим попитом; розширюються можливості перенесення виробництва, а разом з ним і робочих місць до країн із дешевою робочою силою. При цьому перевагами володіють крупні корпорації розвинутих країн, які мають можливість прямо або опосередковано впливати на рішення урядів приймальних країн щодо відкриття нових виробничих потужностей та взагалі ведення господарської діяльності.

■ *По-четверте*, поряд із кількісними змінами в динаміці попиту на робочу силу відбуваються суттєві зміни у рівні вимог до якості робочої сили з підвищенням попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку ТНК. Завдання підвищення якісних характеристик працівників диктується передусім інтелектуалізацією та саєнтифікацією виробництва, постійним оновленням асортименту продукції, що випускається, активним поширенням практики сумісництва тощо. Для західних країн характерний інтенсивний процес перерозподілу робочих місць на користь більш кваліфікованої праці за одночасного «вимивання» місць для низькокваліфікованих працівників. За розрахунками експертів ОЕСР, у цих країнах щорічно оновлюється 10—15 % усіх робочих місць зі зростаючим сектором кваліфікованої праці. Так, на менеджерів та кваліфікованих спеціалістів припадає нині 50—60 % усіх вакансій, що відкриваються. Причому вимоги до робочої сили підвищуються не тільки в матеріальному виробництві, де традиційно питома вага кваліфікованих робітників більш висока, а й у сфері послуг (фінансово-банківській сфері, торгівлі, побутовому обслуговуванні тощо). Тому сфера послуг поступово втрачає функцію пристановища для некваліфікованої робочої сили, що виштовхується з інших галузей економіки, як це було ще в середині 1980-х років.

■ *По-п'яте*, спостерігається зростання мобільності робочої сили з інтенсифікацією процесів міжкраїнових перемішень людського ресурсу в межах світового господарства. Держави, які неспроможні реалізувати ефективну політику в галузі зовнішніх міграцій, відчувають зростаючу конкуренцію з боку країн із низьким рівнем заробітної плати. Проявами цього є скорочення кількості робочих місць на національних ринках праці, звуження сфер зайнятості місцевого населення, зниження середнього рівня оплати праці в народному господарстві тощо.

Для країн, що розвиваються, а також країн із перехідною економікою серйозною проблемою стає вплив висококваліфікованої робочої сили, що обертається високою «соціальною ціною» для цих країн. За підрахунками західних учених, еміграція висококваліфікованого фахівця рівнозначна вкладенню в економіку вибраної ним країни мільйона доларів.

■ *По-шосте*, поглиблюється поляризація у доходах працівників різних рівнів. Так, останні дослідження свідчать про те, що на фоні різкого зростання прибутковості найбільших міжнародних корпорацій відбувається поляризація в рівнях доходів найвищої управлінської лан-

ки і рядових працівників цих компаній. У США, наприклад, середня заробітна плата управителя компанії у 419 разів вища, ніж у робітника. Таким чином, за умов жорсткої конкурентної боротьби між компаніями на глобальному рівні нівелюється такий основоположний принцип, як «рівна оплата за рівну працю», проголошений у статуті Міжнародної організації праці.

■ *По-сьоме*, не можна ігнорувати і такий структурний фактор, як конверсія військового виробництва: адже від початку 1990-х років вона посіла одне з пріоритетних місць в економічній політиці країн з розвинутою ринковою економікою. Через конверсію під загрозою опинилися гарантії зайнятості значного контингенту робочої сили (за підрахунками експертів МОП, в оборонному комплексі провідних західних країн зайнято нині 6—9 % працюючих). Скорочення військових витрат впливає і на зайнятість у нематеріальному виробництві, особливо в таких його галузях, як обслуговування та монтаж споруд, зв'язок, послугами яких військово-промисловий комплекс користувався на умовах субконтрактів.

Посилення напруження у сфері зайнятості спонукає керівників великих західних країн активізувати свої зусилля для узгодження загальної стратегії на міжнародному ринку праці. На сьогодні між ними досягнута домовленість щодо загальних контурів цієї політики. Її складовою стала відмова від макроекономічного стимулювання сукупного попиту з метою розширення зайнятості, а також від скорочення тривалості робочого часу як засобу зниження безробіття. Натомість поставлені завдання зниження витрат на робочу силу, підвищення гнучкості ринку праці, стимулювання активної політики на ньому держави.

Вирішення проблеми безробіття лідери західних країн пов'язують із підвищенням гнучкості ринку праці, що передбачає розширення прав підприємців у питаннях наймання і звільнення робочої сили. Підприємець, який має можливість у будь-який час звільнити зайву робочу силу, буде з більшим бажанням наймати додаткових працівників за появи перших ознак поліпшення економічної кон'юнктури.

Щоб реалізувати в умовах глобалізації економіки нагромаджений нею потенціал заради досягнення високого зростання виробництва й зайнятості в усьому світі, необхідні такі дії на міжнародному рівні, які б сприяли стабільним і відкритим економічним взаємовідносинам між державами. Це, *по-перше*, зобов'язання всіх країн підкорятися загальним правилам підтримки відкритої економічної політики й уникати такої політики, яка давала б комусь із них несправедливі конкурентні переваги. *По-друге*, необхідна посилена координація макроекономічної політики у провідних розвинутих країнах, що дало б змогу активізувати економічне зростання в цих країнах, яке своєю чергою стимулюватиме економічне зростання в країнах з перехідною економікою і в країнах, що розвиваються. *По-третє*, для вирішення проблем, пов'язаних зі зростаючою глобалізацією фінансових ринків, слід роз-

робити ефективні заходи щодо зниження можливостей виникнення фінансових криз в окремих країнах. *По-четверте*, необхідно надати міжнародну допомогу найменш розвинутим країнам, аби підвищити їхню здатність конкурувати у глобальній світовій економіці.

## Міжнародна міграція — засіб перерозподілу людського ресурсу у світовому господарстві

Сучасна міжнародна трудова міграція відіграє істотну роль у системі міжнародних економічних відносин, слугуючи засобом міждержавного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства. Нині вона набуває дедалі глобальнішого характеру, втягуючи у свою орбіту абсолютну більшість країн світу. Інтенсивне переміщення трудових ресурсів відбувається за багатьма географічними напрямками: між державами Європи, Північної та Південної Америки, Африканського материка, Південно-Східної та Західної Азії.

Що стосується загальної чисельності міжнародних трудових мігрантів у світі, то, за даними відділу народонаселення Департаменту з економічних і соціальних питань ООН, протягом 1960—2005 рр. вона більш ніж подвоїлась: якщо на початок періоду чисельність мігрантів оцінювалась у 75 млн осіб, то у 2005 р. вона досягла «рекордного» значення у 191 млн осіб, або 3 % усього населення планети (рис. 11.1).

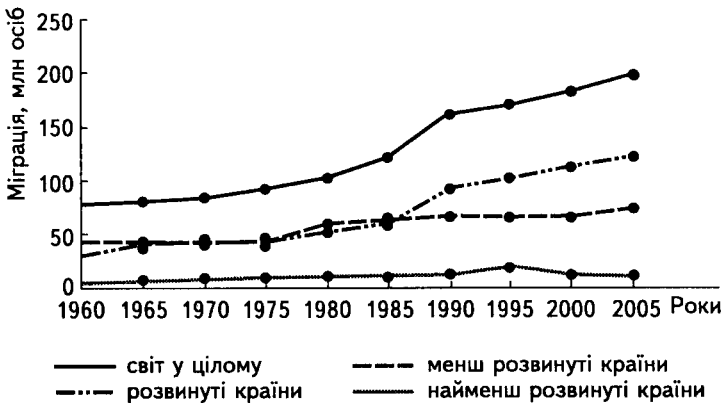


Рис. 11.1. Чисельність міжнародних мігрантів за основними групами країн

Географічний розподіл міжнародних мігрантів свідчить про те, що понад 60 % їхньої загальної чисельності зосереджено нині у розвинутих країнах світу. При цьому починаючи від 1985 р. іманентною ознакою світових міграційних процесів стало випереджаюче зростання міграції у розвинутих країнах світу порівняно з країнами, що розвиваються, у зв'язку з дезінтеграційними процесами на пострадянському просторі та долученням його населення до міжнародних міграційних рухів. Як результат — у 2005 р. чисельність мігрантів у розвинутих країнах світу складала 94 млн осіб проти 70 млн мігрантів у менш розвинутих регіонах світу. Тобто якщо у 1960 р. близько 57 % загальної чисельності міжнародних мігрантів припадало на менш розвинути країни, у 1980 р. — 52 %, то у 2005 р. цей показник упав до 37 %.

Протягом 1990-х років нетто-імміграція забезпечувала у розвинутих регіонах світу 56 % демографічного приросту, зокрема в Європі — 89 %. На сьогодні у країнах—основних реципієнтах іноземної робочої сили частка іноземців складає 5—20 % загальної чисельності населення, або 10—25 % економічно активної його частини (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

**Частка іммігрантів у населенні та робочій силі  
розвинутих країн у 2006 р.**

Країни	Частка іноземців у загальній чисельності населення, %	Частка іноземної робочої сили у загальній чисельності робочої сили, %
Австралія	24,2	24,7
Австрія	10,9	10,1
Бельгія	9,1	10,2
Велика Британія	4,5	4,8
Італія	2,7	1,4
Канада	17,8	19,8
Нідерланди	10,7	4,1
США	10,8	12,8
ФРН	9,3	9,3
Франція	10,6	6,5
Швейцарія	19,7	18,8
Швеція	11,9	5,3
Японія	1,5	0,4

У структурі сучасних міграцій виокремлюють чотири основні сегменти: *економічні мігранти; члени сімей, що возз'єднуються; біженці та*

*нелегальні мігранти*. Співвідношення між цими групами істотно різниться у конкретних країнах. Так, економічні мігранти складають близько половини всіх мігрантів у Швейцарії, Австралії, Португалії та Великій Британії. Проте в інших розвинутих країнах вони виконують набагато скромнішу роль, поступаючись провідним місцем мігрантам, які прибувають заради возз'єднання сімей: таких мігрантів — 70—80 % у США, Швеції та Данії. На біженців припадає близько 20 % іноземців у Норвегії, Франції та Швеції.

У національному складі іммігрантів, як правило, переважають групи, етнічно відмінні від основної частини населення країн прийому. Серед іноземців, які проживають у ФРН, 28,8 % турків, у Франції 15,4 % марокканців і 14,6 % алжирців, у США 29,5 % мексиканців, у Фінляндії 24,6 % росіян. Подібна етнічна гетерогенність країн-реципієнтів нерідко супроводжується не лише альтернативними типами демографічної поведінки мігрантів (наприклад багатодітність\*), а й суттєвими складнощами при адаптації мігрантів до нового середовища.

Серед найважливіших світових центрів тяжіння іноземної робочої сили, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, можна виокремити такі: *Північно- та Південноамериканський регіон, Західноєвропейський ринок, Південно-Східна та Західна Азія, Африканська ділянка переселенських рухів*.

Що стосується Північноамериканського регіону, то США і Канада історично були й залишаються районами масової імміграції населення та робочої сили. Хоча у повоєнні роки ці країни запровадили ряд законодавчих заходів, які обмежували імміграцію, приплив населення туди з інших країн значно зріс порівняно з останнім передвоєнним десятиліттям. За експертними оцінками, протягом 1950—1990 рр. до США емігрувало 25 млн осіб, до Канади — 3,5 млн. Приплив іммігрантів у ці країни оцінюється нині у 900 тис. осіб щорічно.

При цьому основна частка іммігрантів у США припадає на вихідців з азійських та латиноамериканських країн і складає нині близько 88 % загального імміграційного потоку в дану країну. Для таких іммігрантів характерно компактне розселення з формуванням етнічного бізнесу у будівництві, торгівлі й сфері послуг. Крім того, США, реалізуючи цілеспрямовану політику з залучення висококваліфікованих кадрів, є загально-визнаним центром тяжіння професіоналів. За деякими даними, у 1965—2000 рр. США за рахунок залучення висококваліфікованих фахівців удалося заощадити на освіті та науковій діяльності близько 20 млрд дол.

Потік іммігрантів, що прямують до Канади, має таку географічну структуру: вихідці з Гонконгу складають 15,3 % загальної чисельності прибульців, із Філіппін — 5,2 %, Шрі-Ланки — 5,1 %, Індії — 5,1 %. Протягом останніх десятиліть зросла чисельність іммігрантів із країн Східної Європи, Великої Британії, ФРН, Італії та США.

\* У Швейцарії, наприклад, на сім'ї іноземців припадає 23 % усіх народжених дітей, у Великій Британії — більше 15 %, у ФРН — понад 10 %, що істотно перевищує частку іноземців у загальній чисельності населення цих країн.

Динамічним є також обмін робочою силою між самими латиноамериканськими країнами, особливо у формі сезонної та нелегальної міграції. Її обсяги становлять нині понад 4 млн осіб. Основними державами-реципієнтами в даному регіоні є Аргентина, Бразилія та Венесуела. Ці країни, а також Болівія, Чілі та Парагвай, відчувають гострий дефіцит у кваліфікованій робочій силі, а тому субсидують спеціальні програми з залучення мігрантів із країн Східної Європи і СНД.

Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили у повоєнні часи став регіон Перської затоки. Великомасштабна міжнародна міграція розпочалася тут у 1950-ті роки, коли внаслідок стрімкого зростання цін на нафту і необхідності реорганізації національних господарств країн Близького Сходу із збільшенням видобутку нафти потреба в робочій силі перевищила кількість місцевої. Міграція швидко зростала після 1973 р., коли великі прибутки від нафти дали змогу здійснювати масштабні програми розвитку. У 1975 р. немісцеве населення шести основних центрів імміграції в регіоні (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати) становило 2 млн осіб, а у 1980 р. — вже 4 млн, або 44 % загальної кількості населення. Наприкінці 1990-х років у цих шести країнах, а також у Лівії налічувалося 5 млн іммігрантів, частка яких складала понад 50 % сукупної робочої сили. Переважну частину арабської міграції забезпечують Індія, Пакистан, Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина, а також Греція, Туреччина та Італія. Крім того, існує значний потік мігрантів-будівельників із Південної Кореї і Таїланду.

Щодо Африканського континенту, то тут регіонами найактивніших міграційних рухів є країни Південної та Центральної Африки. Слідом за залученням іноземного капіталу вдалися до імпорту робочих рук ПАР, Зімбабве, Гана, Камерун, Кенія, Ліберія, в яких у середині 1990-х років працювало понад 3 млн іммігрантів із сусідніх країн. Загальна чисельність мігрантів в усіх країнах Африки сягає 6 млн осіб.

Унаслідок економічного зростання Гонконг, Сінгапур, Японія, Малайзія, Південна Корея і Тайвань стали привабливими для іммігрантів з таких країн, як Філіппіни і Таїланд, але частка нелегальної міграції в цьому регіоні дуже висока. Від середини 1980-х Японія почала залучати іноземних робітників на низькооплачувані роботи у сферу послуг та будівництво. Більшість іммігрантів працевлаштовувалася нелегально, оскільки законодавство країни забороняло наймати некваліфіковану робочу силу. У 1990 р. законодавство було змінено, дозволяючи залучення некваліфікованої іноземної робочої сили з числа осіб японського походження з Латинської Америки та іноземних фахівців деяких категорій. За декілька років чисельність іноземного населення, що законно проживало в Японії, зросла на 60 %, але число незареєстрованих мігрантів теж збільшилося і у 2005 р. приблизно складало 300 тис.

Проте найпотужнішим споживачем іноземної робочої сили стали у другій половині ХХ ст. країни Західної та Північної Європи. Загальна



чисельність іммігрантів у країнах ЄС у 2005 р. складала близько 24 млн. При цьому значна частка іноземців у загальній чисельності населення характерна для Люксембургу (39 %), Швейцарії (20 %) та Австрії (9,5 %). Основними країнами-донорами для деяких європейських країн є такі: Алжир, Марокко і Португалія — для Франції; Італія та Марокко — для Бельгії; Туреччина, країни колишньої Югославії, Італія, Греція і Польща — для ФРН; Туреччина і Марокко — для Нідерландів; Італія, країни Югославії та Іспанія — для Швейцарії; Індія — для Великої Британії. Як правило, іноземні працівники використовуються на неprestижних малооплачуваних роботах. Наприклад, у Франції та ФРН більше половини всіх іммігрантів зайняті в оброблювальній промисловості й торгівлі, 25 % — у будівництві; у Бельгії іммігранти становлять половину всіх шахтарів, у Швейцарії — 40 % будівельних робітників тощо.

Разом із тим протягом останніх років у Європі намітилися певні зміни традиційної структури зайнятості іммігрантів. Збільшується частка іноземців, які працюють у сфері високих технологій та послуг на фоні зниження їхньої зайнятості у сталеливарній промисловості, металообробці та автомобілебудуванні.

Західна Європа перетворилася з батьківщини еміграції на найбільший центр притягання іноземної робочої сили й успішно конкурує зі США у використанні дешевих людських ресурсів слаборозвинутих країн світу. У розвиткові повоєнної міждержавної міграції в даному регіоні можна вирізнити три стадії, відмінні за рівнем інтенсивності та спрямованістю міграційних потоків, а також за кількістю країн, залучених до міграційних зв'язків.

*Перша стадія* (1945—1960 рр.) характеризується потужною європейською еміграцією за океан та відносно невисоким рівнем міждержавних пересувань робочої сили в межах Західноєвропейського регіону. За цей період тільки до США виїхало близько 6,6 млн європейців, у тому числі 1,8 млн із Великої Британії, майже 1,5 млн з Італії, більш ніж півмільйона з Іспанії та Португалії, 780 тис. із ФРН.

*Друга стадія* (1960—2004 рр.) позначена небувалим зростанням масштабів, темпів та економічної значущості внутрішньоконтинентального міжкраїнового обміну робочою силою при суттєвому скороченні міжконтинентальної міграції. Так, протягом 1960—2004 рр. із близько 23 млн європейських мігрантів лише 6—7 млн емігрували за океан, решта ж пересувалися в межах Європи. Така ситуація зумовлена сприятливою господарською кон'юнктурою та відносно високими темпами нагромадження капіталу в розвинутих країнах Західної Європи, що стимулювали попит на додаткову робочу силу, задовольнити який за рахунок власних ресурсів ці країни були неспроможні. Про бурхливе зростання імміграції до країн Західної Європи свідчать такі дані: якщо у 1960 р. у ФРН налічувалося 276 тис. іммігрантів, то в 1965 р. їхня чисельність перевищувала 1,1 млн, а в 2004 р. становила вже понад 6 млн осіб. Загальна ж кількість офіційно зареєстрованих негрома-

дян 15 країн ЄС (без урахування нелегальної імміграції) оцінювалася в 11 млн осіб, із яких у Франції проживало 2 млн, у Великій Британії — понад мільйон.

Зважаючи на зростання числа іммігрантів в країнах Західної Європи засилля інших культур і релігій стало так само інтенсивним, як і у традиційних імміграційних центрах — США та Канаді. Особливо це стосується таких держав, як Франція, Велика Британія та Нідерланди. Поглиблення європейських інтеграційних процесів протягом останніх двох десятиліть істотно модернізувало свідомість європейців, яка характеризується нині поєднанням міжнаціональної толерантності всередині ЄС та ставленням до іммігрантів із третіх країн як до чужих елементів.

*Третя стадія* європейської міграції, яка розпочалася у 2004 р. після вступу в ЄС 10 нових країн із населенням понад 130 млн (переважна частина якого має високий рівень освіти, але отримує доходи, які складають лише 1/3 середньоевропейського рівня), характеризується подальшим зростанням мобільності населення в рамках Європейського континенту: в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу щорічно переїжджає понад 1 млн осіб. Разом із тим відкриття західноєвропейського ринку праці для громадян із країн — нових членів ЄС відбувається неоднорідно: в той час, коли деякі країни—члени Євросоюзу (Франція, Велика Британія) запровадили семирічний мораторій на працевлаштування прибульців із Центральної та Східної Європи, інші держави (Швеція, Данія, Нідерланди та Ірландія) з огляду на постійний спад природного приросту населення працездатного віку та дефіцит висококваліфікованих спеціалістів стимулюють приплив дешевої робочої сили з цих країн, насамперед у високотехнологічні галузі.

## Економічний ефект міжнародної трудової міграції

**М**іжнародна трудова міграція є важливим економічним, соціальним та гуманітарним фактором, який забезпечує безперечні переваги як країнам-реципієнтам, так і країнам-донорам робочої сили. У країнах, які постачають робочу силу на міжнародний ринок праці, еміграція може суттєво знизити навантаження на національні ринки праці та соціальну напруженість, створити умови для «безкоштовного» для країн-експортерів навчання робочої сили та її знайомства з передовою організацією праці. Не можна ігнорувати і такий компонент, як забезпечення країнам-експортерам значних обсягів валютних надходжень завдяки грошовим переказам мігрантів.

Так, за умов посилення асиметрії у нагромадженні капіталу в різних точках світового господарства та значного скорочення обсягів офіційної допомоги бідним країнам дедалі більшу роль у фінансуванні їхніх національних економік починають відігравати грошові перекази трудових мігрантів. Дані Світового банку свідчать про постійне зростання обсягів цих переказів упродовж останніх десятиліть: лише протягом 1990—2004 рр. перекази зросли майже у 4 рази, сягнувши на кінець періоду 125,8 млрд дол.

Вони формують значну дохідну частину платіжних балансів країн-реципієнтів і є другим за значенням (після прямих іноземних інвестицій) фінансовим потоком у національні економіки, значно перевищуючи обсяги офіційної допомоги країнам, що розвиваються, з боку МВФ та Світового банку (табл. 11.3).

Таблиця 11.3

**Співвідношення грошових переказів мігрантів та Офіційної допомоги розвитку (ОДР) країн, що розвиваються, у 2002 р.**

Групи країн	Грошові перекази мігрантів		ОДР, млрд дол.	Співвідношення грошових переказів мігрантів і ОДР
	загальний обсяг, млрд дол.	частка у світовому обсязі, %		
Країни Східної Азії і Тихоокеанського регіону	11	14	7,9	1,4
Європа і Центральна Азія	10	13	2,9	3,5
Південна Азія	16	20	5,9	2,7
Латинська Америка і країни Карібського басейну	25	30	5,3	4,7
Середній Схід і Північна Африка	14	18	3,7	3,8
Африка на південь від Сахари	4	5	10,6	0,4
Усього	80	100	19,6	

Основними отримувачами переказів трудових мігрантів є країни Латинської Америки і Карібського басейну, на які припадає третина їхнього загального обсягу. Далі йдуть країни Південної Азії (20 %), Близького Сходу і Північної Африки (18 %), Східної Азії та Тихоокеанського

регіону (14 %), Європи і Центральної Азії (13 %), Південної Африки (5 %). Характерно, що у кожній країновій групі виокремлюються одна-дві держави, які отримують понад 50 % сукупного обсягу грошових переказів трудових мігрантів. Наприклад, на Індію припадає близько 75 % усіх переказів, які надходять у Південно-Азійський регіон, частка Мексики складає 35 % переказів Латиноамериканського регіону, а Філіппіни отримують близько 45 % переказів Східноазійського і Тихоокеанського регіонів.

Разом із тим еміграція є вкрай небезпечним явищем із точки зору «знекровлення» інтелектуального потенціалу країни та погіршення якості національного людського ресурсу. Міграція супроводжується ще й значними витратами у соціальній сфері, ослабленням або розірванням сімейних стосунків тощо.

Із поширенням відносин купівлі-продажу робочої сили сформувалися такі поняття, як «*національний ринок робочої сили*» та «*національна вартість робочої сили*». Нині ж дедалі частіше вживають категорії «*міжнародний ринок робочої сили*» та «*інтернаціональна вартість робочої сили*». Вартість товару «робоча сила» визначається, як відомо, обсягом коштів, необхідних для підтримання життя працівника й збереження його працездатності. З огляду соціально-економічної форми міжнародна трудова міграція означає процес формування інтернаціональної вартості робочої сили, який охоплює такі компоненти:

- формування нових витрат, пов'язаних з утриманням самого працівника і членів його родини;
- поява нових витрат, обумовлених необхідністю перекваліфікації, отримання нової професії, вивчення іноземної мови та ін.;
- розвиток нових потреб найманого працівника в якісно новому середовищі, де природні й культурні потреби людей є вищими порівняно з тими, що склалися в іммігранта на батьківщині. Тому обсяг необхідних потреб, що визначають вартість робочої сили, в країнах еміграції значно поступається обсягові відповідних потреб у розвинутих країнах.

Важливо з'ясувати, як впливає відтворення робочої сили іммігрантів на процеси відтворення національної робочої сили. Хоча становище іноземних працівників у системі виробничих відносин принципово не відрізняється від становища громадян країн імміграції (і ті, й ті продають свою робочу силу, продукуючи додану вартість), проте наймання іноземних трудящих має свої специфічні особливості, зумовлені їхньою більшою економічною залежністю від місцевих підприємств. Це проявляється в обмеженнях терміну перебування у приймальній країні; у різного роду застереженнях (а інколи й відвертій дискримінації) щодо професії, характеру і місця роботи, визнання кваліфікації, права змінювати місце роботи тощо; у штучному звуженні сфер застосування праці іммігрантів із вилученням для них певних секторів наймання (наприклад державної служби) та ін.

Крім того, іммігранти заповнюють робочі вакансії, які не користуються попитом у місцевого населення, передусім у галузях із найбільш трудомістким, непрестижним, небезпечним виробництвом або посиленою інтенсифікацією праці, отримуючи нижчу порівняно з місцевими заробітну плату. Підприємці ж, які використовують іноземну робочу силу (часто без урахування її фаху та за відсутності соціального захисту), значною мірою звільняються від витрат на її відтворення. Держава у найбільш розвинутих країнах бере активну участь у відтворенні національної робочої сили протягом усього її життя (витрати на освіту, медичне обслуговування, професійну підготовку й перепідготовку, пенсії за віком і за інвалідністю, допомога з безробіття, сімейні допомоги), водночас державні внески в «людський ресурс» іммігрантів мінімальні.

Така ситуація викликає труднощі з визначенням інтернаціональної вартості робочої сили. *По-перше*, заробітна плата, яку отримує іммігрант за кордоном, часто дає йому можливість задовольнити потреби, які не є необхідними на батьківщині. Оскільки обсяг та структура життєвих потреб, а також засоби їхнього задоволення суттєво залежать від того, за яких умов і з якими життєвими запитами сформувався працівник, вартість іноземної робочої сили більшою мірою відображає умови її відтворення у менш розвинутих країнах, ніж ті умови, в яких вона функціонує.

*По-друге*, практично не піддається точному визначенню вартість усіх товарів та послуг, які купують у високорозвинутих країнах іммігранти. Справа в тому, що ціни на товари значно відхиляються від їхньої вартості. До того ж частину заробітної плати багато хто з іммігрантів пересилає на батьківщину.

Нарешті, *по-третє*, та частина заробітної плати, про яку йдеться, як відомо, враховується у вартості робочої сили іммігрантів. Але вартість, створена в одній країні й переправлена у грошовій формі в іншу країну, внаслідок різниці в рівнях економічного розвитку цих країн набуває іншого вираження.

Таким чином, визначення величини вартості робочої сили іноземних трудящих є дуже складною проблемою.

Підвищення вартості робочої сили стосується всіх основних категорій найманих працівників, у тому числі іноземних. Залучившись за кордоном у процес виробництва, іноземці опиняються в умовах праці, зовсім не зрівнянних із тими, що склалися в них на батьківщині. Незвична інтенсифікація праці, що поглинає набагато більше фізичної, а особливо нервово-психічної, енергії, спричинює помітне зростання об'єктивно обґрунтованих потреб іммігрантів. А отже, збільшується вартість їхньої робочої сили. Звичайно, підприємці й держави-реципієнти намагаються стримати цей процес, що певною мірою негативно позначається на підвищенні ціни національної робочої сили.

Великомасштабний імпорт робочої сили формує на ринку праці значний її надлишок, який дає змогу підприємцям створювати для

місцевої робочої сили, і насамперед некваліфікованої її частини, умови загостреної конкуренції, гальмувати зростання заробітної плати національних трудящих. Врешті-решт масова міграція справляє небажаний вплив на зростання ціни робочої сили всього найманого персоналу в цілому.

Науково-технічна революція, що розгорнулася від другої половини ХХ ст., зумовила зростання попиту сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри. Тому, незважаючи на періодичний тимчасовий і сезонний дефіцит некваліфікованого персоналу, необхідного для виконання важких, брудних, небезпечних для життя і низькооплачуваних робіт, усе ж таки особливо гострий дефіцит найманої праці відчувається за тими категоріями працівників, які презентують інноваційну модель економічного розвитку західних країн. Це стосується групи висококваліфікованих фахівців технічного профілю (інженерів, конструкторів, науковців) і кваліфікованих робітників середнього рівня, чия складна праця є головним генератором суспільного продукту. Так, в Австралії брак фахівців у галузі інформаційних технологій у 2001—2006 рр. оцінюється в 27,5 тис. осіб. У країнах ЄС у 2005 р. дефіцит менеджерів середньої і вищої ланки управління досягав 14 %, працівників інженерно-технічних професій — 20 %, а працівників третинного сектора (в тому числі наукове обслуговування виробництва) — 13 %.

Формування підвищеного попиту на високоосвічені кадри започаткувало новий вид трудової міграції — «відплив умів», що посідає особливе місце у міжнародній міграції робочої сили. Характерною рисою цього виду міграції є те, що нею охоплені люди, які мають на батьківщині роботу й певний рівень заможності. Основними мотивами їхнього переїзду в інші країни є, з одного боку, відмінності в умовах для наукових досліджень у різних країнах, відсутність на батьківщині перспектив творчого зростання, а з іншого — суттєва різниця у соціальному статусі й винагороді вчених, винахідників, конструкторів, працівників мистецтва, лікарів.

Об'єктивною основою переманювання інтелектуалів провідними центрами світового змагання за висококваліфіковані кадри є нерівномірність опанування окремими країнами досягнень НТР, відмінності в рівні капітальних вкладень у розвиток науки й техніки. США завдяки своїй економічній та науково-технічній перевазі над основними конкурентами стали головними «викрадачами умів» у світі. До недавнього часу основним каналом їх залучення до США було навчання іноземців, із яких 2/3, як правило, залишалися в цій країні після закінчення навчання. Тому закономірним є той факт, що в 1990 р. у США 62 % присуджених учених ступенів з інженерних наук припало на іноземців (в основному азійців); висока питома вага прибульців була також у математиці, комп'ютерних науках та фізиці; іноземне походження мали 60 % авторів найбільш цитованих праць із фізики і 30 % — з інших природничих наук; а чверть засновників або президентів компаній, які працюють у сфері біотехнологій, були неамериканського по-

ходження. Більше того, ряд інноваційних галузей промисловості США завдячують своїм прогресом використанню праці іммігрантів: у сфері інформаційних технологій, наприклад, нині працюють 640 тис. іноземців (в основному індійські фахівці та вихідці з колишнього СРСР), що складає 18,3 % усіх зайнятих у цій галузі.

Загальна ж чисельність висококваліфікованих працівників, які іммігрували у розвинуті країни світу, становить сьогодні близько 1,5 млн. В Австралії, Канаді та Новій Зеландії навіть діє так звана рейтингова система наймання робочої сили, яка дає змогу селективно відбирати працівників лише високої кваліфікації згідно з потребами економіки з наданням їм права на постійне місце проживання в цих країнах за умов набору необхідної кількості балів. У Франції та Великій Британії для висококваліфікованих іммігрантів запроваджено прискорену процедуру видачі дозволів на працю.

Постачальниками інтелектуальної робочої сили у високорозвинуті країни є як індустріально розвинуті країни, так і країни, що розвиваються. Перші — через відставання від лідерів у нарощуванні науково-технічного потенціалу, другі — через відсутність матеріально-технічних та економічних умов для творчої діяльності. Слід зазначити, що в останні два десятиліття країни, що розвиваються, а також деякі колишні соціалістичні країни посіли перше місце за еміграцією фахівців та науковців.

Потужним каталізатором міждержавного переливу робочої сили є *інтернаціоналізація виробництва та пов'язана з нею діяльність ТНК*. Зосередження в руках ТНК колосального науково-технічного та виробничого потенціалу, поширення ними свого панування на ключові галузі економіки сприяють концентрації на підприємствах міжнародних корпорацій армії найманої праці, яка дедалі зростає.

До передумов розгортання діяльності ТНК у певному регіоні належить наявність робочої сили, котра за якістю та кількістю відповідає вимогам сучасного виробництва. За дефіциту трудових ресурсів у країнах Західної Європи, де здебільшого базуються ТНК, важлива роль відводиться мігрантам із слаборозвинутих країн. Таким чином, ТНК використовують дешеву робочу силу економічно відсталих регіонів та країн як шляхом створення в цих країнах підприємств та філій, так і через імпорт робочих рук із них. У такий спосіб стимулюється міжнародна міграція не тільки капіталу, а й робочої сили. І якщо основна маса експортованого капіталу розміщується у високорозвинутих країнах, то переважна маса мігрантів залучається із країн, що розвиваються, або з менш розвинутих країн. На відміну від минулих часів, коли наймана праця рухалася слідом за капіталом, тепер їхній рух часто має зустрічний характер.

Підвищений інтерес міжнародних монополій до використання праці мігрантів зумовлений насамперед тією специфічною роллю, яку вони відіграють у сучасному виробництві. Їхня праця, як зазначалося, застосовується головним чином на важких, брудних, непрестижних ви-

дах робіт в обробній промисловості та сфері послуг. Це стосується таких галузей, як хімічна промисловість, будівництво, чорна металургія, громадські роботи з найскладнішими умовами (в запилених приміщеннях, за підвищеної загазованості, низької чи, навпаки, високої температури, а також за великої імовірності нещасного випадку).

Відчуваючи нестачу кваліфікованих кадрів, ТНК вербують із слабоборозвинутих країн і працівників, які вже мають необхідну підготовку й вирізняються міцним фізичним здоров'ям. Проте їхня питома вага в загальній чисельності іммігрантів невелика. Тому монополії організують курси для навчання іноземців деяких спеціальностей, що необхідні для виконання виробничих функцій. Створено центри з підготовки кваліфікованих робітників у країнах еміграції, що дає змогу відбирати найкращі місцеві кадри, здійснити їхню спеціалізацію заздалегідь, а потім у відповідності з профілем робітника залучити його на роботу в ту країну, де розміщене підприємство ТНК.

Посилення експлуатації та збільшення доданої вартості досягаються, як відомо, шляхом оплати робочої сили нижче за вартість її відтворення та шляхом підвищення тривалості й інтенсивності праці. Використання іноземної робочої сили відповідає обом вимогам одночасно. У філіях американських ТНК у ФРН, наприклад, іммігранти отримують на 25 % менше, ніж німці, й лише 54 % зарплати американців.

Звичайно, не можна не визнавати певного позитивного впливу ТНК на соціальний розвиток приймальних країн. Він виявляється передусім у створенні нових робочих місць, в експорті до країн, які розвиваються, нового обладнання, передових технологій, що сприяє підвищенню якості місцевої робочої сили. Водночас маємо констатувати, що серед управлінських та інженерних кадрів частка місцевого населення, як правило, незначна. Не отримують розвитку в країнах, що розвиваються, і науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, які практично цілком зосереджені у країнах, де розташовані штаб-квартири ТНК.

Міжнародні корпорації впливають на міграційні процеси також шляхом переведення частини свого адміністративно-управлінського персоналу, службовців, спеціалістів на виробництва й філії, що створюються в інших країнах.

## Регулювання міжнародної трудової міграції



ципієнтів робочої сили, потребують регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами. В той час, коли більшість країн світу лібералізують свою зовнішню торгівлю, залучаються у світові ринки капіталу та валютні ринки, практично всі вони вживають заходів щодо обмеження міжнародної трудової міграції (табл. 11.4).

Контролю і регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний склад мігрантів, рівень в'їзду та виїзду іноземних трудящих. Функції міждержавного та внутрішньодержавного розподілу робочої сили, регулювання обсягу та структури міграційних потоків дедалі більшою мірою виконують міністерства праці, внутрішніх та закордонних справ, а також спеціально створені державні та міждержавні органи. Згідно з прийнятою в міжнародних відносинах практикою країни, які обмінюються робочою силою, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством.

Іноземна робоча сила вербується нині, як правило, з допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій, до функцій яких входить ретельний добір кандидатів для праці на підприємствах своєї країни з урахуванням їхнього віку, здоров'я, кваліфікації. Такі вербувальні пункти засновані, зокрема, урядом ФРН в Італії, Греції, Іспанії, Туреччині, Португалії. Аналогічні агентства за кордоном мають Франція та інші країни. Держава часто регулює також перевезення робітників, завербованих за кордоном: звичайно їх доставляють до місць праці партіями у спеціальних поїздах.

Таблиця 11.4

**Позиції країн світового господарства  
щодо міграційної політики,  
1980—1998 рр.**

	1980 р.		1993 р.		1998 р.	
	Кількість країн	Частка, %	Кількість країн	Частка, %	Кількість країн	Частка, %
<b>Політика щодо імміграції:</b>						
стимулювати	9	5,2	9	4,7	2	1,0
зберегти	77	44,3	56	29,5	65	33,7
обмежити	6	34,5	62	32,6	45	23,3
не впливати	28	16,1	63	33,2	81	42,0
<b>Політика щодо еміграції:</b>						
стимулювати	6	3,4	7	3,7	9	4,7
зберегти	71	40,8	47	24,7	27	14,0
обмежити	43	24,7	36	18,9	39	20,2
не впливати	54	31,0	100	52,6	118	61,1
Всього	174	100	190	100	193	100

Важливим елементом імміграційної політики західних держав є встановлення *юридичного статусу мігрантів*, що визначає їхні соціально-економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як у міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус позбавляє іноземних робітників політичних прав, обмежує в більшості випадків їхню участь у профспілковій діяльності, регламентує строки перебування мігранта у країні зайнятості. У Швейцарії, наприклад, іммігрантам заборонено протягом року міняти місце роботи, протягом двох років — професію та місце проживання і т. д. Подібні законодавства щодо іммігрантів діють у Бельгії, Нідерландах, Франції, ФРН, Швеції та інших країнах. Разом із тим засоби державного регулювання імміграції в різних країнах дещо відмінні. Французький та бельгійський уряди, скажімо, проводять курс на обмеження загальної кількості іноземців, що перебувають у країні. Німецький уряд установив обмежувальний кількісний ценз для іноземців у районах країни, де їхня питома вага надто висока, і здійснює ротацію іноземних працівників у цілому.

Різноманітні аспекти трудової міграції та статусу іноземних працівників регулюються двосторонніми та багатосторонніми угодами, відповідними національними законодавчими актами та урядовими постановами. Двосторонні угоди про обмін робочою силою укладені між ФРН і Туреччиною, ФРН та Італією, між Нідерландами й Тунісом, Францією та Алжиром, Францією й Португалією. Окремі угоди регулюють міграцію у певних регіонах світу. До них належить, зокрема, укладена скандинавськими країнами угода про утворення Скандинавського ринку праці, відповідно до якої між цими країнами встановлений вільний обмін робочою силою.

Засоби й методи реалізації міграційної політики західних країн змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Так, в умовах дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах їхні уряди уживали заходів до заохочення імміграції, навіть нелегальної. Коли ж інтереси монополій почали вимагати скорочення імміграції, держава почала ставити всілякі перешкоди новому припливові іноземної робочої сили.

У 1980 р. Міжнародна організація праці розпочала здійснення Європейського регіонального проекту відносно мігрантів другого покоління. Цей проект має на меті сприяння інтеграції молодих мігрантів у життя тих країн, де працюють їхні батьки, а у випадку добровільного повернення — в життя країни походження. У межах цього проекту здійснюється експериментальний проект забезпечення професійної підготовки молодих мігрантів, що мають відповідну кваліфікацію.

Останнім часом у зв'язку з формуванням «єдиної Європи» у країнах ЄС гостро постало питання про можливі наслідки цього процесу на ринку робочої сили. Активно обговорюється перспектива припинення використання праці іммігрантів із країн третього світу. На запровад-

женні найсуворіших обмежень наполягають передусім уряди Франції, ФРН та Великої Британії, в яких переселенці із слаборозвинутих регіонів світу становлять абсолютну більшість іммігрантів.

Державне регулювання міграційних процесів дає позитивні результати, але має дошкульні місця. Контроль за рівнем в'їзду іноземців, здійснюваний усіма урядами країн імміграції, безумовно, сприяє дозванню їхнього припливу залежно від виробничих потреб та ситуації на ринку праці. У такий спосіб попереджується спалах соціального напруження, який міг би виникнути за масового припливу іноземців в умовах власного масового безробіття. Навіть з урахуванням наявності двох ринків праці — для іммігрантів та для місцевих — уникнути конфронтації між ними було б важко. Регулювання надає організованого й певною мірою планомірного характеру найманню, розподілові та використанню імпортованої робочої сили.

Разом із тим усі закони й підзаконні акти держав — споживачів іноземної праці не надають рівних прав іммігрантам в економічній, політичній й соціальній сферах, як цього вимагають Загальна Декларація прав людини та рішення МОП у справах мігрантів. У постановах урядів національні інтереси превалюють над міжнародними нормами та інтернаціональними принципами рівності й свободи.

Активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів і захисті прав мігрантів відіграє *Міжнародна організація з питань міграції (МОМ)*. Основними завданнями, які вирішує ця організація, є:

- управління впорядкованою і плановою міграцією громадян з урахуванням потреб країн еміграції та імміграції;
- сприяння переміщенню кваліфікованих кадрів між державами;
- організація міграції біженців та переміщених осіб, змушених залишити свою батьківщину.

## Напрями й форми інтеграції України у міжнародний ринок праці

Становлення незалежної Української держави на демократичних засадах, яке супроводжується трансформацією соціально-економічної системи та поступовою імплантацією країни в загальну архітектуру світового господарства, передбачає, серед інших завдань, формування розвинутого національного ринку праці, інтегрованого у глобальну економічну систему. Однією з визначальних рис його становлення є дедалі більше втягування України в орбіту міжнародних міграційних процесів, що проявляється у різкому зростанні масштабів обміну людським ресурсом як усередині країни, так і за її межі.

*Посилення територіальної міграції населення зумовлюється такими причинами:*

- *по-перше*, закономірностями розвитку сучасного міжнародного ринку праці, якому притаманні такі риси, як соціалізація та демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у планетарному масштабі, розвиток та вдосконалення особистості на базі загальнолюдських цінностей;
- *по-друге*, структурною перебудовою української економіки і пов'язаними з нею зростанням безробіття, процесами роздержавлення власності й приватизації, які супроводжуються інтенсивною міжгалузеву і географічною мобільністю капіталу;
- *по-третє*, нерівномірністю регіонального розміщення продуктивних сил, суттєвими відмінностями соціально-економічних умов життя в селі та місті, у різних регіонах країни;
- *по-четверте*, різким погіршенням екологічної ситуації в окремих регіонах;
- *по-п'яте*, інтенсифікацією міграційних процесів на національному ґрунті;
- *по-шосте*, диверсифікацією зовнішньоекономічних зв'язків України, а також лібералізацією режиму виїзду громадян за кордон.

Зовнішня трудова еміграція українських громадян на сучасному етапі має свої особливості й суперечності, викликані сукупністю внутрішніх та зовнішніх чинників. Гострі кризові явища політичного, соціально-економічного та гуманітарного характеру стали причиною безпрецедентного зростання безробіття в країні\*, значної різниці в умовах життя та рівнях заробітної плати в Україні та країнах Заходу. Відсутність перспектив професійного зростання переважної більшості громадян працездатного віку породили сплеск еміграційних настроїв населення, зумовили стрімке зростання чисельності закордонних трудових поїздок українських громадян.

Що стосується кількісних характеристик трудової еміграції з України, то офіційні дані є досить скромними і за обсягами значно поступаються внутрішньодержавним переміщенням населення (табл. 11.5). Проте якщо врахувати обсяги нелегальної трудової еміграції, якими офіційна статистика не оперує, то ця цифра істотно зростає.

Так, вибіркові соціологічні дослідження свідчать про те, що за кордоном щорічно працюють до 5 % працездатного населення нашої держави, 20 % час від часу поповнюють свій бюджет заробітчанськими поїздками за кордон, а всього виявило бажання працювати в інших країнах — до 50 %. За експертними оцінками, у 2005 р. чисельність українських трудових емігрантів становила понад 5 млн осіб.

\* На 1 травня 2006 р. рівень зареєстрованого безробіття в Україні, розрахований відносно чисельності працездатного населення, становив 3,1 %, або близько 842 тис. осіб. За розрахунками МОП, цей показник набагато вищий — близько 15 %. А з урахуванням так званого прихованого безробіття він сягає 40 % загальної кількості зайнятих.

Таблиця 11.5

Абсолютні дані щодо внутрішньої та зовнішньої міграції в Україні,  
2001–2005 рр. (тис. осіб)

11

Роки	Внутрішня міграція			Зовнішня міграція		
	чисель- ність прибулих	чисель- ність вибулих	приріст	чисель- ність прибулих	чисель- ність вибулих	приріст
2000	274,9	274,9	—	53,7	100,3	-46,6
2001	517,4	517,4	—	33,2	66,7	-33,5
2002	717,5	717,5	—	42,5	76,3	-33,8
2003	722,5	722,5	—	39,5	63,7	-24,2
2004	750,8	750,8	—	38,6	46,2	-7,6
2005	723,6	723,6	—	39,6	35,0	4,6

Що стосується географії основних потоків української трудової еміграції, то вони спрямовані головним чином до сусідніх держав, де існує попит на українські робочу силу та спрощений режим перетину державного кордону, передусім до Польщі, Росії та Чехії. На частку цих країн у 2005 р. припадало більше 85 % усіх працюючих за кордоном українців. Серед інших країн—реципієнтів української робочої сили лідирують Угорщина, Італія, Португалія, Велика Британія. При цьому спостерігаються певні відмінності у географічних перевагах жителів різних регіонів України: якщо східні регіони (передусім Донецький) майже повністю орієнтуються на Росію, то близько половини мігрантів із Західного Полісся працевлаштовуються у Польщі, мешканці ж Карпатського регіону віддають перевагу Чехії (50 %), Росії (близько 35 %) та Угорщині.

Найбільш поширеними стали трудові поїздки українських громадян в ці країни з метою заробітку у дрібній торгівлі, у домогосподарствах, на будівництві тощо. Вони стали по суті чи не єдиним засобом виживання цілих родин в Україні за складних умов перехідного періоду. Так, на будівельних роботах зайнято близько 57,1 % українських трудових мігрантів, у сільському господарстві — 15,8 %, по 4–6 % припадає на громадські роботи (прибирання вулиць, будівельного сміття тощо), транспорт і зв'язок, торгівлю, хатні послуги, промисловість. Щодо статевого розподілу мігрантів, то основними сферами докладання жіночої праці є сільське господарство (25,6 %) та хатня прислуга (15 %), тоді як чоловіки орієнтуються переважно на будівельні роботи.

Загалом у найближчій перспективі не слід очікувати зниження відпливу за кордон продуктивної робочої сили з усіх регіонів України,

що загрожує підривом трудового потенціалу багатьох сфер виробництва, науки, культури, освіти, медицини. На жаль, нам не вдасться уникнути не тільки виїзду малокваліфікованої робочої сили, а й «відпливу умів», причому в багатьох випадках незворотного.

Якщо аналізувати наслідки «відпливу умів» з України, то цей процес, особливо протягом 1990-х років\*, призвів до руйнування в Україні відомих наукових шкіл та суттєво «знекровив» найцінніший економічний ресурс — людський. З України до США, ФРН, Ізраїлю, Канади, Франції, Росії від'їжджають фахівці з математичного аналізу, фізики твердого тіла, фізики напівпровідників, механіки твердого тіла, хірургії та інших спеціальностей, попит на які стабільно високий. За роки незалежності Україну залишили близько 3 тис. докторів і кандидатів наук, багато представників творчої інтелігенції. Масштаби щорічних прямих утрат України від виїзду висококваліфікованих кадрів оцінюються в кілька десятків мільярдів доларів: за оцінками українських експертів, виїзд молодого науковця за кордон на постійне проживання коштує державі 250—300 тис. дол.

Нині міжнародна міграція людського ресурсу перетворилася на суттєвий економічний, соціальний та гуманітарний фактор розвитку як країн походження, так і країн-реципієнтів. При цьому кожна з країн, яка бере участь у даному процесі, намагається реалізувати свій власний національний інтерес. Що стосується України, то її в найближчий період чекає, найімовірніше, доля країни—постачальника робочих рук на європейський і світовий ринок праці. Але і в цій якості вона може отримати низку економічних переваг:

- *по-перше*, знизити рівень безробіття і пом'якшити таким чином соціальну напруженість у суспільстві;
- *по-друге*, значну частину заробітної плати емігранти переказуватимуть на батьківщину, що формуватиме дохідну частину платіжного балансу країни (упродовж останніх п'яти років обсяги грошових переказів, надісланих українськими емігрантами, становлять щорічно 200—250 млн дол.);
- *по-третє*, розроблені МОП рішення дають Україні право ставити питання про отримання компенсації за підготовку робочої сили від країн — можливих користувачів її людського ресурсу.

Крім того, міждержавні трудові міграції є важливим чинником надходження в країну нових технологій, досвіду роботи, перебудови професійної та кваліфікаційної структури зайнятості, швидкого й ефективного пристосування до умов світового ринку.

\* Упродовж 1990-х років науково-технічний потенціал України через глибоку економічну кризу зазнав значного підриву: вдвічі скоротилися кількість проектних і дослідницьких організацій та чисельність наукових працівників, а питомо вага асигнувань на НДДКР досягла катастрофічної, з огляду інтенсивного відтворення суспільного продукту, величини — 0,3 % ВВП країни (і це при тому, що фінансування науки на рівні, нижчому 1 %, цілком позбавляє її можливості розвиватися).

Проте цілком очевидне й те, що масовий відплив продуктивної робочої сили, особливо вчених і спеціалістів, завдасть Україні значних економічних, інтелектуальних та моральних збитків. Виїзд кваліфікованих кадрів, молодих спеціалістів негативно вплине на професійну структуру працездатного населення, погіршить його статевовіковий склад.

Тому дедалі ширше залучення України у процеси міжнародного обміну робочою силою потребує розроблення в державі *ефективної міграційної політики*, метою якої має стати вирішення таких основних проблем:

- розширення масштабів легального працевлаштування українських громадян на ринку праці іноземних держав;
- створення надійної системи соціального захисту прав та інтересів українських емігрантів;
- якнайповніше використання Україною економічного ефекту від трудової еміграції її робочої сили;
- формування передумов для залучення іноземної робочої сили в Україну, зокрема інженерно-технічних та наукових кадрів, при реалізації спільних проектів та ін.

На сьогодні існує нагальна потреба *реформування системи міждержавного обміну робочою силою* між Україною та країнами—реципієнтами. Хоча наша держава підписала та ратифікувала угоди про взаємне працевлаштування громадян із країнами—основними споживачами нашої робочої сили (Росією, Молдовою, Польщею, Латвією, Білоруссю, Вірменією, В'єтнамом, Чехією, Словаччиною та Португалією), проте всі вони мають суто декларативний характер. Окреслюючи лише право наших громадян працювати за кордоном, ці угоди не передбачають ефективних механізмів захисту їхніх прав у випадку зловживань працевдавців, не забезпечують правової основи для припинення діяльності з нелегального експорту робочої сили, її прихованого вербування, контрабанди та ін.

Отож у таких угодах необхідно передбачати планомірний, цілеспрямований відбір наших земляків, їхню професійну підготовку й перепідготовку на місці, до виїзду за кордон, застережувати умови проживання і, як уже зазначалося, компенсацію за підготовку кадрів нашою державою (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.).

Необхідно також створити спеціалізовані біржі праці — для посередництва з наймання українських громадян на роботу за кордоном. Такі біржі брали б на себе функції добору робочих місць, укладання контрактів, гарантували б дотримання угод стороною, що приймає.

Міграція — це двосторонній процес. Експортуючи власну робочу силу, Україна неминуче імпортуватиме іноземну. Впровадження у виробництво закордонних технологій, освоєння ноу-гау, створення СП, їхня участь у приватизації спричинять приплив із-за кордону бізнесменів, менеджерів, комерсантів та інших фахівців. За даними Комісії з народо-

населення і розвитку ООН, в Україні на сьогодні проживає 6,8 млн мігрантів з інших країн, що складає 3,6 % загальної чисельності мігрантів у світі. За цим показником наша держава посідає четверте місце — після США, Росії та ФРН.

*Можливі канали подальшого припливу іммігрантів такі:*

- *по-перше*, повернення на батьківщину частини тих українців, котрі живуть і працюють у Росії та інших країнах, що утворилися на теренах колишнього Союзу. Ця проблема потребує вирішення на міждержавному рівні;
- *по-друге*, запрошення на роботу спеціалістів і робочих кадрів із різних країн Європи, Азії, Америки за ліцензіями. На сьогоднішній день Україна використовує іноземних робітників у тих галузях виробництва, де через важкі умови праці бракує робочих рук. Це металургійна, швейна, суконна, взуттєва, машинобудівна та деякі інші галузі;
- *по-третє*, в'їзд біженців та повернення раніше депортованих народів (кримських татар, німців). Що стосується повернення на батьківщину кримських татар, то цей процес відбувається активно: до Криму вже повернулися 170 тис. осіб, а загалом очікується понад 300 тис.;
- *по-четверте*, активізація переправлень нелегальних мігрантів із числа громадян Китаю, Індії, В'єтнаму, Бангладеш, а також етнічних курдів із території Російської Федерації та Республіки Білорусь;
- *по-п'яте*, часті відмови російської сторони у прийнятті іноземців, затриманих українськими правоохоронними органами у прикордонних з Російською Федерацією регіонах.

Перебування значної кількості іммігрантів, у тому числі нелегальних, на території України часто призводить до загострення криміногенної та санітарно-епідеміологічної ситуації. Згідно з даними Міністерства внутрішніх справ України, іммігранти скоюють близько 70 % злочинів у сфері наркоторгівлі, понад 50 % у сфері шахрайства, торгівлі людьми та іншої протиправної діяльності. Крім того, часто не маючи засобів до існування, а надто лікування, такі особи є розповсюджувачами інфекційних захворювань, таких як туберкульоз, СНІД, малярія та ін.

Таким чином, інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання.



На нинішній фазі розвитку світового господарства, яка характеризується зростанням взаємозалежності країн та їхніх регіональних угруповань, національні ринки праці, як і ринки товарів, послуг і капіталів, дедалі більше втрачають свою замкненість та відокремленість, що приводить до утворення так званого спільного ринку праці». Світовий ринок праці на сучасному етапі переживає суттєві трансформаційні процеси, зміст, природа та умови яких розкриваються у змінах масштабів і структури світової зайнятості, загальному та структурному дефіциті робочої сили в розвинутих країнах світу, значному відставанні темпів зростання заробітних плат від темпів зростання продуктивності праці, у змінах в рівні вимог до якості робочої сили з підвищенням попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку ТНК, у зростанні мобільності робочої сили з інтенсифікацією процесів міжкраїнових переміщень людського ресурсу в межах світового господарства, у поглибленні поляризації в доходах працівників різних рівнів.

Асиметрія у розміщенні капіталу та людського ресурсу за країнами світу, а також відмінності у їхньому відтворенні на національному рівні обумовлюють зростання масштабів міжнародної трудової міграції, яка відіграє істотну роль у системі міжнародних економічних відносин, слугуючи засобом міждержавного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства. Нині вона набуває дедалі глобальнішого характеру, втягуючи в орбіту міграційних процесів абсолютну більшість країн світу.

На основі критеріїв масштабності, інтенсивності, географічної спрямованості та структури трудящих-мігрантів виокремлюються такі основні центри концентрації іноземної робочої сили, як Північно- та Південноамериканський регіони, Західна Європа, нові індустріальні країни, Близький Схід, Африканська ділянка переселенських рухів.

Міжнародна трудова міграція має дуалістичну природу, яка проявляється в її соціально-економічних наслідках для країн, які беруть участь в обміні робочою силою. Позитивний ефект міграції проявляється: для країн—донорів робочої сили — у суттєвому зниженні навантаження на національні ринки праці та соціальної напруженості, у створенні умов для «безкоштовного» навчання робочої сили та її знайомства з передовою організацією праці, у надходженні значних обсягів грошових переказів мігрантів; для країн-реципієнтів — у їхньому демографічному розвитку, можливостях заповнення вакансій, які не користуються попитом у місцевого населення, в економії коштів працедавців на оплату праці іммігрантів за умов повної відсутності будь-якого соціального захисту та ін. Негативний ефект трудової міграції проявляється: для країн-донорів робочої сили — у «знекровленні» їхнього інтелектуального потенціалу з погіршенням якості національного людського ресурсу, у значних соціальних витратах, ослабленні або розриві сімейних стосунків тощо; для країн-реципієнтів — у зростанні соціальної напруженості в суспільстві, загостренні

криміногенної ситуації, конфліктів на расовому, національному, регіональному ґрунті тощо.

Подолати негативний вплив міжнародної трудової міграції покликана сучасна система регулювання міграційних процесів, яка має адміністративно-правові та економічні важелі. Вона також представлена діяльністю спеціальних міжнародних організацій.

Що стосується України, то її інтеграція у світовий ринок робочої сили на сьогодні має деформований і навіть дискримінаційний характер. Це визначається нелегальним становищем абсолютної більшості українських емігрантів на іноземних ринках праці; їх дискримінацією місцевими роботодавцями; соціальною незахищеністю; стихійністю та неврегульованістю міждержавних міграційних процесів, формуванням навколо українських емігрантів кримінального середовища і т. ін.

Необхідність активізації інтеграції України у світовий ринок праці — в контексті національної безпеки, економічної вигоди, гуманітарних міркувань та політичної прийнятності — висуває проблему радикальної реорганізації практики обміну робочою силою між нашою державою та країнами-реципієнтами. Це передбачає вироблення ефективної міграційної політики, спрямованої на розширення масштабів легального працевлаштування українських громадян за кордоном; створення надійної системи соціального захисту їхніх прав та інтересів; ефективне використання Україною зароблених її емігрантами за кордоном коштів; формування передумов для залучення іноземної робочої сили в Україну при реалізації спільних проєктів на зразок діяльності міжнаціональних трудових колективів тощо.

---

## Основні визначення

Світовий (міжнародний) ринок праці  
Національний ринок робочої сили  
Інтернальний ринок праці  
Трудова міграція  
«Відплив умів»

Національна вартість робочої сили  
Інтернаціональна вартість робочої сили  
Компенсаторна імміграція

---

## Запитання та завдання

У чому полягає сутність міжнародного ринку праці та яка його сучасна структура?

Перелічіть фактори, що впливають на розвиток світового ринку праці. Які риси властиві йому за умов глобалізації?

Які економічні та неекономічні чинники зумовлюють міжнародну трудову міграцію?

Розкрийте сутність категорії «інтернаціональна вартість робочої сили». Яких змін зазнає процес формування інтернаціональної вартості робочої сили за умов інтелектуалізації, саєнтифікації та соціалізації сучасних виробничих відносин?

Розкрийте наслідки міжнародної трудової міграції для країн-експортерів та країн-імпортерів робочої сили. В чому полягають економічні наслідки міграції для світової економіки в цілому?

Проаналізуйте географію міжнародних міграційних потоків, розкрийте кількісні та якісні параметри світових центрів тяжіння іноземної робочої сили.

У чому проявляється вплив ТНК на посилення інтернаціоналізації ринку робочої сили?

Наведіть аргументи за і проти імпорту відносно дешевих трудових ресурсів країнами — реципієнтами робочої сили.

Спрогнозуйте, як буде змінюватися в найближчі роки співвідношення між політикою лібералізації імміграційних потоків в ЄС та посиленням їхньої фільтрації.

Які основні важелі державного і наддержавного регулювання міжнародної трудової міграції?

З'ясуйте основні причини масової трудової еміграції українців за кордон та її наслідки.

З якими країнами Україна має угоди про взаємне працевлаштування громадян? Чи ефективні вони?

Яких радикальних заходів має вжити українська влада для повернення (ре-еміграції) трудових мігрантів із-за кордону та розробки ефективної міграційної політики?

## ЛІТЕРАТУРА

*Аметов Р.* Світовий досвід економічного облаштування репатріантів та іммігрантів // Економіка України. 2002. № 8.

*Глущенко Г.* Транснаціоналізм мігрантів и перспективи глобального розвитку // МЭ и МО. 2005. № 12.

*Гримблат С.* Международные и региональные аспекты «утечки мозгов» // Персонал. 2003. № 9.

Доклад о развитии человека 2005: Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства / Пер. с англ. Москва, 2005.

*Иванов О. А.* Реорганизация американской иммиграционной системы (2002—2004 гг.) // США — Канада: экономика — политика — культура. 2004. № 11.

*Ивахнюк И. В.* Международная трудовая миграция: Учеб. пособие. Москва, 2005.

*Ионцев В. А.* Международная миграция населения: теория и история изучения. Москва, 1999.

*Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей / Пер. с англ. Москва, 1992.

*Лук'яненко Д., Поручник А.* Міжнародна міграція робочої сили: український контекст // Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник. Київ, 2002.

*Майбуров И.* Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России // МЭ и МО. 2004. № 4.

*Малиновська О.* Зовнішня трудова міграція: можливі напрями державного регулювання // Вісник Національної академії державного управління. 2003. № 4.

*Малиновська О.* Розширення ЄС і зони чинності Шенгенської угоди та міграційні процеси в Україні // Там само. 2003. № 1.

Миграция и пограничный режим: Беларусь, Молдова, Россия и Украина. Киев, 2002.

Население и глобализация. Москва, 2004.

*Платонов А. В.* Нелегальна міграція та її вплив на міжнародну і національну безпеку // Стратегічна панорама. 2005. № 3.

*Рязанцев С.* Трудовая миграция в СНГ: тенденции и проблемы регулирования // МЭ и МО. 2005. № 11.

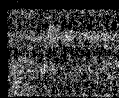
*Толстанов М. К., Карташов П. І.* Міграційні процеси в Європейському Союзі: минуле та сучасне // Стратегічна панорама. 2005. № 3.

*Цапенко И.* Роль иммиграции в экономике развитых стран // МЭ и МО. 2004. № 5.

*Шишков Ю.* Демографический переход и экономический рост // МЭ и МО. 2005. № 8.

# Частина III

## ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ



## 12. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### Умови формування та різностадійність розвитку світового господарства

**М**и живемо у світі, господарство якого перебуває в стані переходу від одного типу цивілізації до іншого. Людність планети протягом останнього століття зростає небувало; «демографічний вибух», який привів до цього, схоже, залишився в минулому, але тенденції демографічних процесів майбутнього ще не визначилися. Традиційні для індустріальної цивілізації природні ресурси планети поступово вичерпуються, а навколишнє середовище дедалі більше забруднюється. Загроза ресурсово-екологічної кризи усвідомлена людством, але шляхи виходу з неї все ще залишаються предметом наукового пошуку та політичних дискусій. Склалася нова якість взаємодії в системі «географічне середовище — людське суспільство»: ойкуменою життєдіяльності людини стала вся географічна оболонка планети і навіть ближній космос. Доконаним фактом є різка диференціація рівнів розвитку окремих країн і регіонів планети: якщо економічно розвинутим країнам під силу вирішення складних проблем творення нової техніки, унікального будівництва, забезпечення комфортних умов життя більшості населення, то на протилежному полюсі людської спільноти — все ще голод і злидні. Реальністю політичного життя планети є велика розмаїтість і мозаїчність політичних систем — від сучасних моделей демократії до окремих форм тоталітаризму й автократії. Поряд із цим зростають економічна взаємозалежність і взаємодія між країнами: темпи зростання світової торгівлі перевищують темпи зростання виробництва, посилюється зв'язок між національними фінансовими системами, глобальною стала дія світових інформаційних систем.

Загальною тенденцією цивілізаційного переходу є трансформація господарства та суспільного життя усіх країн світу, їхній рух до нового якісного стану, нового типу цивілізації, риси якої уже проглядаються. Сутність сучасних зрушень у світовому господарстві та суспільно-

му житті можна інтерпретувати як *інформаційну революцію* (логічне продовження науково-технічної революції) або *перехід від індустріальної до ноосферної цивілізації*. Перед тим людство вже пройшло аграрний та індустріальний етапи розвитку.

Процеси, які відбувались у світовому господарстві протягом другої половини ХХ ст. в рамках індустріальної цивілізації, підготували ті якісні зміни, що відбуваються нині:

- значно зросла наукоємність праці, наука перетворилася на безпосередню продуктивну силу;
- розширилася номенклатура виробленої промислової продукції за істотного зниження її вартості та підвищення якості;
- дедалі динамічніше відбувалися зміни в технології, перебіг інноваційного процесу почав визначати тенденції змін як в економіці, так і в суспільному житті;
- зросли значення й обсяги роботи обслуговувальних галузей діяльності, які спираються на досягнення сучасного маркетингу;
- технічний прогрес на транспорті дав змогу «стиснути простір» у світових комунікаціях;
- посилилося значення інформаційної складової в економічних і суспільних процесах, формуються галузеві, регіональні, зрештою світові інформаційні системи;
- господарська діяльність дедалі більше стала виходити за межі національних економік і набувати глобальних рис.

Зазначене спонукає до висновку, що при розгляді структури світового господарства та його виробничих систем маємо враховувати як вплив на його формування доволі різних суспільно-економічних процесів, так і умови в середовищах, які динамічно змінюються. З одного боку, системотворчу роль у світогосподарських процесах відіграють динамічні географічне, суспільно-економічне та інформаційне середовища. З іншого — вплив на формування структурних характеристик справляють перебіг процесів розвитку світової цивілізації, циклічність поступу світової економіки, динаміка, географія та масштаби інноваційних та інвестиційних процесів, динаміка балансу порівняльних переваг окремих держав на світових ринках.

*Географічне середовище* репрезентує для потреб господарства землю (і як засіб праці, і як технологічно-операційну базу) і все розмаїття мінеральних та природно-кліматичних ресурсів. Функціонування техніко-економічної інфраструктури (втім, як і військової інфраструктури) неодмінно пов'язане з використанням можливостей ресурсів планети. Для світової економіки особливо важливим є функціонування в цьому середовищі підсистеми транспорту — матеріальної бази реалізації міжнародного поділу праці.

*У суспільно-економічному середовищі* важливе врахування особливостей співвідношення укладів і систем власності, характеру взаємодії

держави та приватного капіталу (в тому числі національного капіталу і транснаціональних корпорацій), нарешті, особливостей співвідношення політичних (геополітичних) та економічних (геоекономічних) сил, за якими стоять політичні, економічні й стратегічні інтереси тих чи інших держав та їхніх правлячих еліт.

Співвідношення суспільних укладів і систем власності показує, кому належать багатство і реальна влада в тій чи іншій країні. У світі ще збереглися регіони з дофеодальними укладами, де чималим залишається вплив родоплемінної громади, а владу тримають у руках племінні вожді. Йдеться про більшість країн Тропічної Африки, острівні території Океанії тощо. У десятках країн велике значення мають феодальні системи власності. Особливо це характерно для мусульманського світу, але і в Південно-Східній Азії, і в країнах Південної Америки вагомим залишається поміщицьке господарство, або господарство латифундії. Крім того, незважаючи на суттєву девальвацію ідей соціалізму, в ряді країн продовжують відігравати важливу роль поєднання державної та кооперативної форм власності та вплив відповідних партійних еліт. Це країни централізовано-планової економіки та — в різних формах — постсоціалістичні країни.

Але більш ніж половина економічного потенціалу зосереджена в країнах, де система власності репрезентована державно-корпоративними комплексами. Структуротворчими елементами таких комплексів є, з одного боку, корпорації та комерційні банки, значна частина яких об'єднана у фінансово-корпоративні групи, з іншого — державні відомства (міністерства, комітети, ради, комісії, держбанки та ін.). Багатство концентрується в руках великих фірм. Вони стають власниками основних фондів і навіть землі та інших природних ресурсів, зростає їхня фінансова могутність. Корпоративний комплекс, особливо фінансово-корпоративні групи, прямо чи опосередковано керують виробництвом, контролюють політику, впливають на сфери культури, освіти, науки. Розвиток господарства у країнах з потужними державно-корпоративними комплексами неминуче виходить за межі національних ринків. Інтернаціоналізація господарського життя стимулювала посилення системотворчої ролі у світовому господарстві транснаціональних корпорацій. Це, як правило, великі виробничі концерни, торговельні або фінансові корпорації, сферою діяльності яких став увесь світ. До того ж у цьому середовищі останнім часом системотворчу роль дедалі більше відіграють світові фінансові інституції та міжнародні координаційні органи — Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, а також центральні банки провідних країн.

Дедалі вагомішого значення у світогосподарських процесах набуває *інформаційне середовище*, що є проявом настання ноосферної цивілізації. Суть не тільки у глобалізації потоків різноманітної інформації: формується єдине поле ідей, наукового знання, відбувається взаємопроникнення систем цінностей, стереотипів поведінки, духовних досягнень людства. Зростання виробництва і розвиток світових ринків



значною мірою пов'язані з активізацією інформаційного поля: завдяки кіно, телебаченню, рекламі у глобальному масштабі поширюються стереотипи споживацького суспільства економічно розвинутих країн. Сьогодні стимулювання попиту на споживчому ринку і, схоже, функціонування глобальних систем маркетингу вже неможливі без відповідного інформаційно-рекламного забезпечення.

Взаємопов'язані господарським процесом підсистеми та мережі названих середовищ забезпечують умови формування функціонально-галузевої та територіально-галузевої структур світового господарства. На динаміку ж формування і конкретний вигляд структур світового господарства особливо великий вплив справляють циклічність економічного розвитку і перебіг інноваційних та інвестиційних процесів. У сучасних умовах перші, як відомо, пов'язані з розвитком науково-технічної, а також інформаційно-технологічної революції, другі — з особливостями нагромадження та руху капіталу.

У попередніх розділах зазначалося, що динаміка впровадження технічних інновацій, коливання цін на внутрішніх та світових ринках, зміни співвідношень факторів виробництва — землі, праці й капіталу — зумовлюють циклічний характер розвитку світового господарства. Загальновідомою основою порівняльних досліджень світової економіки стала *теорія великих циклів Н. Кондратьєва*. Нагадаємо, що матеріальною причиною виникнення циклів економічного розвитку вчений вважав послідовність зміни основних капітальних благ і насамперед науково-технічного прогресу. Революційні стадії економічного циклу настають із впровадженням у господарстві сукупності важливих нововведень, які радикально змінюють енергетичну й технічну базу, розміщення виробництва, або організацію управління ним. Можливість упровадження нововведень виникає тоді, коли екстенсивна фаза розвитку попереднього циклу вичерпує себе через моральне старіння усталених технологій і техніки, а нагромаджений капітал готовий піти на ризикові інвестиції у прогресивні інновації. Нова фаза піднесення пов'язана з інвестиціями в нове будівництво, освоєння виробництва нових товарів, розбудову нових галузей господарства тощо.

Науковці звичайно вирізняють три стадії розвитку світового господарства — *доіндустріальну, індустріальну та постіндустріальну*, говорять про три промислові революції, протягом яких пройшло п'ять циклів Кондратьєва. Перші чотири цикли вкладаються в рамки індустріального розвитку, п'ятий збігається зі стадією постіндустріального розвитку в економічно розвинутих країнах і здійсненням революційних перетворень у технології, техніці та організації виробництва (табл. 12.1).

Для визначення стадії розвитку, якої досягло господарство тієї чи іншої країни або регіону, звичайно застосовують дані статистики галузевої зайнятості населення (або показники структури ВВП, якщо при цьому дослідникам вдається добитися однозначності даних). У найбільш наочному вигляді — це співвідношення між первинним, вторинним і третинним (+ четвертинний) секторами господарства (рис. 12.1). Нага-

даємо, що до першого сектора належать сільське та лісове господарство, рибальство та гірничодобувна промисловість; до другого — всі галузі обробної промисловості; до третього — транспорт і сфера послуг. До четвертого сектора на сучасному етапі відносять діяльність науки, вищої школи та найновіші види інформаційної діяльності, які охоплюють збирання, обробку й використання інформації в управлінні, фінансовій сфері, маркетингу, консалтингу тощо. Загальна закономірність поступу світового господарства донині полягала в тому, що в міру розвитку неухильно зменшувалася частка первинного сектора; в індустріальну епоху спочатку зросла, а потім стала зменшуватися частка вторинного сектора; постійно підвищувалася питома вага третинного сектора, в межах якого в постіндустріальну епоху різко зросла частка четвертинного сектора.

Таблиця 12.1

## Стадії розвитку світового господарства

	Доіндустріальна епоха	Індустріальна епоха				Постіндустріальна епоха
Цикли “довгих хвиль”	Нульовий цикл	1-й цикл	2-й цикл	3-й цикл	4-й цикл	5-й цикл
Шаблі “технологічних східців”	Ручна праця	Механізація		Комплексна механізація, початок автоматизації		Системна автоматизація
Розвиток організаційних форм	Мануфактура	Вільна конкуренція, приватна фірма, акціонерне товариство		Монополізм, корпорація		Транснаціональні корпорації, малі фірми

Джерело: Грицай О. В., Иоффе Г. В., Трейвиш А. И. Центр и периферия в региональном развитии. Москва, 1991

Скорочення зайнятості у первинному секторі, а згодом і відносне зменшення частки вторинного сектора в зайнятості та ВВП аж ніяк не означає, що вони зовсім зникають у господарстві країн, які вступили в постіндустріальну стадію розвитку. Сільське господарство, видобувна промисловість, базові галузі промисловості сировинної орієнтації продовжують відігравати в них вагомий роль. Із традиційних галузей важливими залишаються будівельна індустрія і транспорт, які застосовують найновіші техніку й технології. Існує тенденція переміщення підприємств традиційних галузей промисловості (особливо енергоємних, трудомістких та екологічно небезпечних) за межі постіндустріальних країн, особливо у так звані нові індустріальні країни. Водночас найбільш розвинуті країни зберігають за собою такі важливі галузі завершального циклу індустріальної епохи, як автомобілебудування, виробництво масової електротехнічної продукції та побутової електроніки.

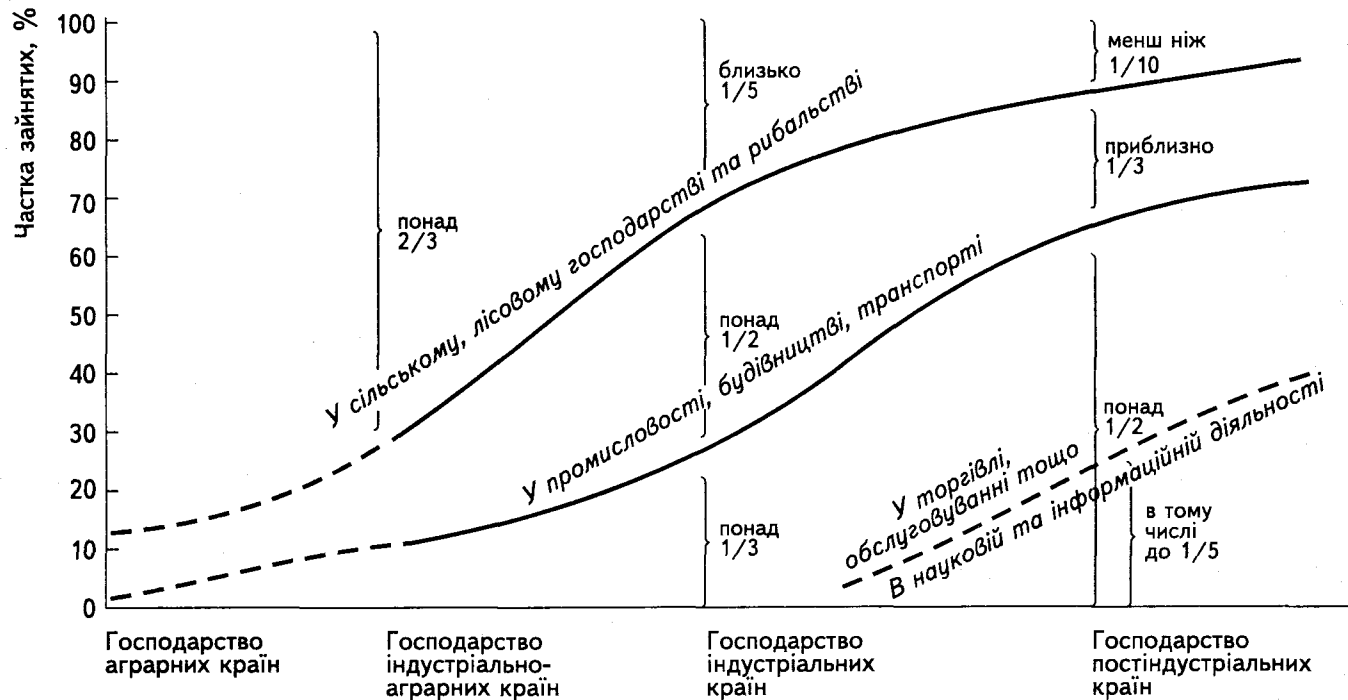


Рис. 2.1. Динаміка структури галузевої зайнятості

Фахівці з проблем сучасного світового господарства погоджуються в тому, що сучасній глобальній системі світового господарства притаманна *різностадійність*: у країнах і регіонах світу одночасно спостерігаємо наявність господарських систем, які перебувають на різних стадіях розвитку — постіндустріальній, індустріальній або доіндустріальній — і у стані різних економічних циклів.

Попереду йде невелика група економічно розвинутих країн, господарство яких можна визначити як постіндустріальне. Їхні виробництво, наука, індустрія інформації є піонерами науково-технічного прогресу та інформаційно-технологічної революції. На протилежному полюсі світової спільноти — півсотні (якщо не сотня) держав, які або ще не мають промисловості, або тільки приступили до розбудови її сировинно орієнтованих ланок. Принагідно зауважимо, що в сучасних умовах «доіндустріальність» цих країн аж ніяк не тотожна доіндустріальній стадії розвитку економіки попередніх епох. При створенні сприятливого інвестиційного клімату сюди можуть надходити найсучасніші техніка й технології, зв'язок зі світом забезпечувати ефективні засоби транспорту та електронного зв'язку, а потрібна на світових ринках продукція може реалізовуватися завдяки налагодженій зовнішньоекономічній інфраструктурі світових ринків. Іще більше це стосується динаміки розвитку країн із перехідною економікою (як середньорозвинутих капіталістичних країн, так і постсоціалістичних країн з перехідною економікою), які перебувають на різних стадіях розвитку господарства індустріальної епохи.

Щодо ролі факторів інноваційного та інвестиційного процесу, то найповніше уявлення про неї дає розгляд конкретних типів структури господарства.

## Загальні закономірності зміни галузевої структури світової економіки

**Н**а початку XXI ст. світове господарство має такі пересічні структурні характеристики. Чисельність населення — 6,5 млрд осіб, економічно активне населення — до 3 млрд осіб, із них 1/5 зайняті у промисловості, понад 1/3 — у сільському господарстві. В середньому на душу населення у світі продукується близько 4 тис. дол. ВВП на рік. Із них 8 % ВВП дає сільське господарство, 37 % — промисловість, понад 50 % — обслуговувальні галузі (за даними Світового банку). Але ці загалом цікаві цифри мало що говорять про структуру господарства планети.

Суть у тому, що економіка країн і регіонів світу різко диференційована (табл. 12.2), і це є виявом різностадійності їхнього розвитку. В

економічно розвинутих країнах, частина яких досягла постіндустріальної стадії, тенденції динаміки промисловості й господарства в цілому складаються під впливом науково-технічної та інформаційної революції. У найменш розвинутих країнах іще чекають свого розв'язку проблеми (які часто розростаються до глобальних), породжені історичною спадщиною економічної залежності та структурної відсталості, неосвоєністю економічних ресурсів, тягарем демографічної ситуації тощо. У країнах, суспільне життя і господарство яких перебувають у стані трансформації, а рівень прибутків усе ще низький (у нових індустріальних або у постсоціалістичних країнах), торують собі шлях структурні зміни, загалом пов'язані з вирішенням економічних проблем, що постають у завершальних циклах індустріальної епохи.

У *сільському господарстві* (разом із лісовим господарством та рибальством) у країнах розвинутої економіки залишалася мінімально необхідна кількість населення (у США і ФРН — 2,5 % зайнятих, в Японії та Франції — 4,6 %). Але при цьому слід мати на увазі, що в агропромислових комплексах цих країн на кожного фермера припадає ще чотири—п'ять осіб, які працюють у промисловості та обслуговуванні. Це й дозволило згаданим країнам досягти високих показників продуктивності праці й землі, не лише забезпечити сільськогосподарською продукцією внутрішній ринок, а й давати продукцію на експорт. Звідси на світовий ринок надходить значна кількість зерна, м'ясної та молочної продукції, кондитерських виробів, вин та інших алкогольних напоїв і навіть квітів.

Водночас країни, що розвиваються, в яких відчутно переважає аграрне населення, можна образно назвати «світовим селом». Але це село, часом із примітивним рівнем рільництва або з кочовим скотарством, недостатньо забезпечує місцеве населення продовольством, або зорієнтоване на вирощування експортної продукції тропічних культур, якої потребує світовий ринок: какао, чаю, бананів та інших тропічних фруктів, цукру, арахісу, пальмової олії тощо.

Країни перехідної економіки зберігають позиції важливих продуцентів сільськогосподарської продукції. Це і країни Латинської Америки із уже усталеною експортною спеціалізацією (м'ясо, зерно, цукор, кава, банани, бавовна тощо), і країни Центральної Європи, в тому числі Україна, які перебудовують свої АПК.

В *індустріальних галузях* (гірничя та обробна промисловість, будівництво) кількість зайнятих у країнах розвинутої економіки наприкінці ХХ ст. неухильно скорочувалася. Наприклад, в обробній промисловості США і Канади залишилося 13,5 % зайнятих, у Франції та Великій Британії — 15 %, в Японії — 19 %. Але при цьому розширилося виробництво в галузях так званих «високих технологій», активізувалося поєднання виробничої та обслуговувальної діяльності в рамках великих корпорацій. Країни стали постачати на світовий ринок високотехнологічну продукцію, перелік якої демонструє досягнення науково-технічного прогресу.

**Галузева структура зайнятості  
у країнах різних типів, дані за 2001–2003 рр.  
(%, кожна країна – 100 %)**

Країни	Сільське господарство лісове госп. і риболовство	Промисловість і будівництво	Обслуговування, тому числі:				
			транспорт	торгівля	фінансово-банківська діяльність*	інші галузі**	
<b>Країни розвинутої економіки</b>							
США	2,5	20,8	76,7	6,0	20,6	12,2	37,9
Японія	4,6	28,8	66,6	6,3	19,5	12,7	28,1
ФРН	2,5	30,4	67,1	5,5	17,4	12,6	31,6
Франція	4,7	25,6	69,7	6,3	16,8	11,6	35,0
Велика Британія	2,3	22,6	76,1	7,0	19,9	15,5	33,7
Італія	5,2	30,9	63,9	5,5	20,0	10,2	28,2
Канада	2,9	20,7	76,4	7,7	24,0	16,0	28,7
<b>Країни перехідної економіки:</b> <i>а) країни нової індустріалізації</i>							
Республіка Корея	8,8	27,3	63,9	6,0	26,4	И,2	20,3
Бразилія	24,2	19,3	56,5	4,0	13,4	2,9	37,1
Мексика	18,1	25,3	56,6	4,6	27,7	3,9	20,4
<i>б) постсоціалістичні країни</i>							
Чехія	4,7	38,2	57,8	7,2	16,1	7,6	26,9
Польща	19,1	28,5	52,4	6,0	15,9	6,8	23,7
Росія	12	27	61	9	14	4	34
Україна	20	30	50	6	16	3	25
<b>Країни з централізовано керованою економікою</b>							
Китай	44	17,5	38,5	3	26,5	0,6	8,4
<b>Країни, що розвиваються</b>							
Індонезія	41	19	40	5	20	1	14
Пакистан	47	18	35	5	14	1	15
Філіппіни	38	15	47	7	21	3	16
Нігерія	43	12	45				
Ефіопія	86	3	11				
Танзанія	84	5	11				

\* у тому числі послуги страхування, операції з нерухомістю та ін.

\*\* побутове та виробниче обслуговування, управління, інформаційно-технологічна діяльність, туризм та ін.

Джерело: International Labour Statistics. ILO. U.N., 2004

Господарство країн перехідної економіки в той же час виявилось найбільш індустріально насиченим. Відносно велика частка зайнятих у промисловості зберігається в європейських постсоціалістичних країнах. За формальними ознаками, наприклад, Польща, Угорщина, Україна, Білорусь, Росія (у кожній із них у промисловості зайнято близько 1/4 економічно активного населення) могли би вважатися найбільш індустріалізованими країнами світу. Але багато їхніх промислових підприємств усе ще послуговуються застарілими технологіями і мають організаційні проблеми з діяльністю на зовнішніх ринках. На інших континентах — у нових індустріальних країнах Далекого Сходу та Латинської Америки — частка промисловості виглядає поки що скромнішою, але продукція її провідних галузей, куди залучено капітал і передові технології світових ТНК, активно вийшла на світові ринки (електроніка — із Південної Кореї, Сінгапуру чи Мексики, метал — із Бразилії тощо).

У багатьох країнах, що розвиваються, також розпочалися процеси індустріалізації. Помітну роль як промислові держави почали відігравати Індія, Пакистан, Індонезія, Таїланд, Малайзія, Туреччина, Іран, Єгипет та інші, але майже у половині країн світу промисловість усе ще вкрай слаба або відсутня зовсім.

Роль *обслуговувальних галузей* у світовому господарстві значно зросла, особливо в країнах розвинутої економіки (США, Велика Британія, Канада — понад 3/4 зайнятих; Франція, ФРН, Японія — понад 2/3 і т. д.). При цьому традиційні галузі цієї сфери — транспорт, торгівля, побутове обслуговування — вже склалися, і зайнятість у них має сталі пропорції. Скажімо, у майже всіх країнах на транспорті зайнято 5—6 %, а в торгівлі — 1/5—1/6 всіх працюючих. Але наприкінці ХХ ст. різко прогресували такі види обслуговування, як індустрія інформації, індустрія туризму і діяльність у фінансовій справі (робота банків різних типів, інституційних фондів, страхових фірм, фондових бірж, фірм з операцій із нерухомістю тощо).

Провідними видами діяльності наприкінці ХХ ст. стали продукування і поширення знань та інформації. Наукові знання і створені на їхній основі техніка й технології стали основною рушійною силою економіки, а основним стратегічним ресурсом суспільства — володіння інформацією в усіх видах діяльності — науці, технології, фінансах, суспільно-політичному житті тощо. Для дедалі більшої кількості працюючих створення, переробка і поширення різноманітної інформації стає професійною справою. Наприклад, у США такою діяльністю зайнята безпосередньо понад 1/5 і опосередковано — ще 1/5 частина економічно активного населення. Фінансово-банківська діяльність також виступає самодостатньою галуззю господарства, від ефективної роботи якої залежать стан руху капіталу (інвестиційний процес), передання наукових знань і технологій (інноваційний процес), активність зовнішньої торгівлі. Поки що вона зосереджена переважно у розвинених країнах,

але поступово набирає сили і в тих країнах перехідної економіки, які більш активно перебудовують структуру свого господарства.

*Група економічно розвинутих країн* з рисами постіндустріального розвитку налічує лише півтора—два десятки держав, де мешкає  $1/6$ — $1/7$  населення планети, але виробляється понад  $3/4$  промислової продукції світового господарства, в тому числі  $4/5$  продукції машинобудування. Потужний виробничий потенціал нагромаджений нині як у Північній Америці, особливо у США, так і в Західній Європі та Японії. Економіка цих країн досягла високого ступеня насичення засобами і предметами праці, в них зосереджені величезні фінансові ресурси, і в інвестиційний процес тут залучаються не тільки власні ресурси, а й  $9/10$  прямих іноземних інвестицій світового ринку капіталу. Приблизно в таких самих масштабах ці країни залучають у свій інноваційний процес інтелектуальний капітал планети.

Сучасна господарська структура кінця індустріальної — початку постіндустріальної стадії розвитку формувалася шляхом створення або в межах країн, або в межах відповідних інтеграційних угруповань універсального набору галузей, підгалузей і виробництв, орієнтованих на забезпечення потреб не тільки внутрішніх ринків, а й світового ринку (табл. 12.3). Інформація (передусім науково-технічна) стала в господарстві цих країн провідним економічним ресурсом, а отримання наукового знання, виробництво з використанням високих технологій або надання високоякісних послуг з активним використанням інформаційних ресурсів ведуть до закладання основ інформаційно-технологічного способу виробництва.

Як відомо, відмітною рисою постіндустріального періоду розвитку господарства є те, що обслуговувальні галузі отримують домінуюче становище у структурі зайнятості та структурі ВВП. І це зовсім не означає зменшення ролі виробничої сфери. Наприклад, нині у США  $2,5\%$  зайнятих у сільському господарстві і  $13,5\%$  у промисловості виробляють продукції більше, ніж тоді, коли в цих галузях працювала понад половина економічно активного населення. В самих обслуговувальних галузях відносне зростання таких традиційних видів діяльності, як торгівля, транспорт, комунальні послуги, теж не вирізняється динамізмом — різко зростає хіба що туристичний бізнес.

Завдяки проривам у галузі науки, технології або оперування інформацією:

- поліпшуються можливості підвищення продуктивності праці;
- продуктивність знань стає ключем економічного зростання та конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і економіки держави;
- в умовах економіки, базованої на інформаційних технологіях, суспільство вперше має можливість формувати господарство, що спирається на використання ключового ресурсу, який не тільки відновлюється, а й самовідтворюється.



Таблиця 12.3

**Структура обробної промисловості провідних індустріальних країн у 2001 р. (кількість зайнятих, %)**

	США	Японія	Німеччина	Велика Британія
Металургія	11,6	12,3	13,5	14,0
Машинобудування	31,2	38,4	43,2	36,3
Хімія	5,0	4,3	8,5	6,8
<b>Важка промисловість</b>	<b>47,8</b>	<b>55,1</b>	<b>65,3</b>	<b>57,1</b>
Харчова промисловість	8,3	14,7	8,3	10,8
Текстильна промисловість	7,7	6,1	3,8	8,5
Силікатно-керамічна промисловість	2,8	3,9	4,3	3,6
<b>Легка промисловість</b>	<b>52,2</b>	<b>44,9</b>	<b>34,7</b>	<b>42,9</b>
Промислових робітників, млн осіб	19,5	12,8	8,8	4,8
<b>Сучасна міжнародна спеціалізація промисловості</b>				
Автомобілебудування	x	x	x	x
Авіація, космос	x		x	x
Електротехніка	x	x	x	x
Електроніка й ЕОМ	x	x	x	
Телекомунікації та інформатика	x	x		x
Хімічна промисловість	x	x	x	x
Чорна металургія		x	x	
Харчова промисловість	x			
Банківська справа	x	x	x	x

Джерело: Ніхон кокусей дзюе. 2005. Токіо, 2005

Разом з істотними змінами техногенного та виробничого характеру виникають нові явища в суспільно-економічних відносинах розвинутих країн, насамперед у сфері власності. З одного боку, зростає відносна цінність інтелектуальних ресурсів, ресурсів інформації, кваліфікованої робочої сили тощо, з іншого — у відносинах власності й господарювання поєднуються національні та інтернаціональні форми організації господарської діяльності. Рух інформації про технології, рух прямих і портфельних інвестицій та рух цінних паперів на фондовому ринку формують підґрунтя транснаціональної діяльності корпорацій. Поряд із державою ТНК стають елементами, взаємодія яких формують систему світового господарства. Вони поєднують гнучкі форми власності й транснаціональну підприємницьку діяльність, забезпечуючи економічну доцільність структурної та інвестиційної політики, створюють певну територіальну організацію макромеджменту, яка спирається

на економічні центри та комунікації поліцентричної територіальної структури світового господарства й можливості світових інформаційних мереж.

За цих умов набуває нової якості сама *поліцентрична структура світового господарства*. Якщо в другій половині ХХ ст. Західна Європа, Англоамерика та ядро Азійсько-Тихоокеанського регіону (передусім Японія) розглядалися лише як полюси кількісної концентрації економічного і промислового потенціалу світу, то з переходом до інформаційно-технологічної моделі розвитку вони стають місцями зосередження організаційно-управлінських центрів глобальної інформаційної, фінансової, зовнішньоекономічної діяльності. Джгути різних комунікацій між цими полюсами формують основні лінії взаємодії у просторово-економічному каркасі територіальної структури господарства світу. Саме між ними здійснюються жваві зовнішньоекономічні відносини. Інноваційний процес відбувається повсюдно, але першість у науковому доробку (якщо судити з кількості патентів та наукових відкриттів) та впровадженні високих технологій належить знову ж таки «полюсам зростання»; активність науково-технічного та інформаційного обміну між ними на ринку послуг випереджає обсяги оборотів зовнішньої торгівлі. Нарешті, рух інвестицій теж став явищем глобальним, але найпотужніші інвестори зосереджені в тих самих „полюсах зростання”, а основні напрями руху прямих і портфельних інвестицій містяться в цьому ж таки трикутнику.

Розглянемо ситуацію в інших групах країн.

У *групі середньорозвинутих країн з перехідною економікою* також сформувалися доволі високий технічний потенціал і сучасні механізми ринкової економіки, але їхнє господарство має поки що скромніші економічні показники порівняно з розвинутими країнами. В цій групі можна вирізнити такі підгрупи. Перша — *країни, в яких індустріальні перетворення відбувалися із запізненням*. Це Іспанія, Португалія, Туреччина, Греція тощо. Розвиток їхньої економіки в певному проміжку ХХ ст. стримувався пережитками суспільних відносин попередніх формацій. Але протягом останніх десятиліть саме тут відбуваються динамічні процеси економічної перебудови. Прискорено розвивається невиробнича сфера; стабільно працюють будівельна індустрія і транспорт; сільське господарство за відносного скорочення його частки у структурі економіки демонструє ефективне функціонування в рамках агропромислового комплексу; в обробній промисловості зростає вага машинобудівних галузей; надзвичайно велику роль відіграє індустрія туризму.

Друга підгрупа — *нові індустріальні країни*. На сході Азії це так звані далекосхідні «тигри» (або «дракони») — Республіка Корея, Тайвань, Сінгапур, у перспективі й інші держави; в Латинській Америці — Мексика, Бразилія, Аргентина, Чілі, Уругвай та ін. В цих країнах ідуть особливо динамічні процеси перебудови економіки. Поштовх прискоренню економічного розвитку дало залучення значних інвестицій іноземного капіталу (у Східній Азії — американських та японських, у Ла-

тинській Америці — інвестицій США і міжнародних фінансових організацій) та передових технологій із промислово розвинутих країн. Подальше просування структурних перетворень пов'язане із вдало проведеними економічними реформами, у процесі яких створено сучасну організаційно-управлінську та функціонально-галузеву структуру господарства. Ключову роль у цій структурі відіграють експортно орієнтовані комплекси. У Східній Азії це виробництва, які постачають на світові ринки продукцію автомобільної, суднобудівної промисловості, побутової електроніки, швейної та легкої промисловості тощо. В Латинській Америці — експортно орієнтовані системи гірничо-металургійної (мідь, поліметали, залізна руда, сталь і т. д.), лісової, нафтодобувної промисловості, агропромислового комплексу (яловичина, цукор, банани, кава, какао тощо), індустрії туризму.

*Постсоціалістичні країни з перехідною економікою*, що стали на шлях побудови ринкового господарства, мають потужну індустріальну базу і розгалужений агропромисловий комплекс.

Ураховуючи специфіку становлення суверенітету молодих незалежних держав, динаміку і ступінь завершеності економічних реформ, а також особливості економіко-географічного положення, серед постсоціалістичних країн вирізняють *країни Євразії та незалежні країни — колишні республіки СРСР*.

До постсоціалістичних країн Євразії в Центральній Європі належать Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Сербія, Чорногорія, Словенія, Хорватія, Боснія та Герцеговина, Македонія, Албанія; в Азії — Монголія.

Молодими незалежними державами на теренах колишнього Радянського Союзу стали Росія, Україна, Білорусь, Литва, Латвія, Естонія, Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан.

Головні особливості структури господарства цих двох підгруп країн такі: високий рівень суспільного й територіального (географічного) поділу праці, розгалужені й цілком функціонально і територіально сформовані господарські системи, які за своїми ознаками мало відрізняються від відповідних структур економічно розвинутих країн. Але на сучасному етапі постсоціалістичним країнам бракує капіталу, а в більшості галузей (особливо в сільському господарстві, легкій промисловості, торгівлі) використовуються застарілі техніка і технологія. Тут поки що лише формуються сучасні організаційно-управлінські структури ринкового господарства.

*Країни, що розвиваються*, — це понад 120 держав Азії, Африки, Латинської Америки та Океанії, в яких проживає більша частина населення Землі. Багато з них стали незалежними тільки від середини (або від 60—70-х років) ХХ ст., частина має досить тривалий досвід самостійного розвитку, зокрема країни Латинської Америки, які здебільшого здобули незалежність протягом ХІХ ст. У другій половині ХХ ст. у країнах, що розвиваються, відбулися значні зміни: помітно зріс на-

ціональний дохід, формується сучасне господарство, стабілізується їхнє місце в міжнародному поділі праці. Ці країни — важливий постачальник сировини на світовий ринок. Проте на шляху самостійного розвитку молоді держави натрапляють на значні труднощі. У багатьох з них досі не розв'язана продовольча проблема. Гостро стоять проблеми зайнятості. І все це — за умов багатоукладного господарства, залежного економічного розвитку, хронічного відставання від світового рівня технологій та продуктивності праці.

Країни, що розвиваються, відрізняються одна від одної не тільки розмірами території, кількістю населення, природними умовами, історичними особливостями розвитку, а й структурою господарства, науково-технічним потенціалом. Звідки можна виділити кілька підтипів цих країн.

*Країни з порівняно зрілою структурою господарства* — це, наприклад, Індія, Пакистан, Таїланд, Філіппіни, Індонезія — в Азії; Венесуела, Перу, Колумбія, Еквадор, Ямайка тощо — в Латинській Америці; Марокко, Туніс, Єгипет та інші — в Африці. В цих країнах відбуваються процеси, котрі свого часу супроводжували економічне зростання в сучасних «нових індустріальних країнах», активно взаємодіють місцевий та іноземний капітал, набирають потужностей молода промисловість, де, крім гірничодобувної, розвивається й обробна, енергетика, вдосконалюються транспортні комунікації, сфера обслуговування, активно ведеться підготовка національних кадрів.

Своєрідний підтип утворюють *нафтодобувні країни, що розвиваються*. Це Саудівська Аравія, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, а також Ірак, Іран та ін. Завдяки величезним надходженням від торгівлі нафтою вони мають сприятливі можливості для розвитку сучасного господарства, фінансової сфери, містобудування та соціальної сфери.

Численним є підтип *найменш розвинутих країн*. Це країни з надзвичайно слабким розвитком продуктивних сил. Їм майже нічого запропонувати на світовий ринок. У країнах цього підтипу переважають традиційна система господарства, докапіталістичні (здебільшого феодалні) відносини. У сільському господарстві працює 85—90 % населення, промисловість перебуває в зародковому стані. До найбідніших належать 20—30 країн світу, серед яких Ангола, Ефіопія, Сомалі, Танзанія, Чад, Мозамбік, Буркіна, Гвінея-Бісау, Малаві та інші — в Африці; Кампучія, Бангладеш, Ємен, Афганістан тощо — в Азії.

## Глобальні міжгалузеві системи промисловості

Галузева структура господарства світу віддзеркалює розвиток сучасного суспільного та міжнародного поділу праці в перебігу структурних перетворень господарства. На сьогодні при аналізі стану господар-

ства не лише економічно розвинутих країн, а й країн, що розвиваються, вже недостатньо обмежитися розглядом тільки галузевих пропорцій. Майже повсюдним став процес формування міжгалузевих функціонально-господарських систем, зумовлений закономірностями світових технологічних зв'язків, особливостями інвестиційних процесів та вимогами сучасного менеджменту та маркетингу.

Наприкінці ХХ ст. сформувався ряд міжгалузевих систем, діяльність яких набуває глобальних масштабів:

- *комплекси енергетики*, де контроль за всіма галузями світової паливної промисловості зосереджений фактично в руках одного кола транснаціональних фірм;
- *комплекси виробництва матеріалів*, де міжнародний капітал координує роботу металургійної, хімічної промисловості та виробництво силікатних матеріалів;
- *система машинобудування* складається як єдина світова система, позаяк її лівова частка зосереджена в обмеженій групі країн;
- *агропромислові комплекси* стали основною формою організації виробництва і переробки сільськогосподарської продукції в усіх типах країн, а збут сільськогосподарської продукції суттєво залежить від роботи систем світового агропромислового маркетингу;
- *транспортно-логістичні системи* стали всесвітніми з огляду на єдині системи комерційного фрахту та бронювання квитків.

В економічно розвинутих країнах, крім зазначених утворень із глобальним характером діяльності, сформувалися такі національні міжгалузеві системи:

- *військово-промислові комплекси* (особливо у США, ФРН, Франції, Росії);
- *комплекси наукових досліджень і конструкторських робіт* (або науково-виробничі), що найбільш розвинуті у США, Японії, ФРН, Великій Британії, Франції (серед інших країн зазначимо Росію, Україну та Китай);
- *атомно-енергетичні комплекси* (в усіх економічно розвинутих і найбільших постсоціалістичних країнах);
- *аерокосмічні комплекси* (особливо у США, Росії, Японії, Франції, Китаї, формується такий комплекс і в Україні);
- *будівельно-індустріальні комплекси* та ін.

Складаються й інші міжгалузеві системи: на світовому рівні це, наприклад, міжнародна індустрія туризму, в якій взаємодія великих туроператорів та «готельних ланцюгів» поєднується з роботою глобальних інформаційних систем та сучасного авіаційного транспорту.

Сутність нинішніх світогосподарських процесів полягає в тому, що саме реалізація функціональних зв'язків згаданих світових або регіо-

нальних міжгалузевих систем господарства (зв'язків технологічних, інноваційних, інвестиційних і т. д.) забезпечує взаємодію різнотипних і різнорівневих національних економік країн, які перебувають на різних стадіях розвитку. При цьому в кожній із систем об'єктивно формуються свої обриси як функціональної, так і просторової самоорганізації господарства, в основі яких лежать загальні закономірності розвитку галузевих і територіальних пропорцій глобальної економіки.

Додамо до цього деякі уточнення.

*По-перше*, як відомо, взаємодія національних економік відбувається через реалізацію зв'язків конкретних суб'єктів економічної діяльності: юридичних і навіть фізичних осіб.

*По-друге*, дедалі більшої ваги в цій економічній активності набувають транснаціональні корпорації, діяльність яких дедалі частіше набирає глобальних масштабів. Нарешті, *по-третє*, внутрішній обмін ТНК у межах світових міжгалузевих систем поступово складає чимраз більшу частку діяльності на світових ринках. І якщо стосовно товарних ринків та ринків сировини можна говорити про більшу чи меншу частку участі в них продукції ТНК, то на ринках капіталу, наукових знань чи масової інформації діяльність ТНК є визначальною.

Особливо потужні глобальні міжгалузеві системи сформувались у промисловості. У 2000 р. додана вартість, створена у промисловості, сягнула 6 трлн дол. — величини співмірної з обсягом експорту/імпорту товарів і сировини у зовнішній торгівлі. При цьому територіальна концентрація промислового виробництва була вищою, ніж територіальна концентрація ВВП. За показником доданої вартості на країни «тріади» припадало понад 80 % промислової продукції, у тому числі НАФТА — 29,5 % (США — 26 %, Канада і Мексика — по 1,75 %); на Західну Європу — понад 25 % (зокрема ФРН — 6,7 %, Франція і Велика Британія — по 3,6 %, Італія — 3,4 %), на Східну Азію — майже 25 % (Японія — 16 %, Китай — 6 %, Республіка Корея — 2,5 %).

Як бачимо, поряд з індустріальними країнами Центру набирають сили країни так званої нової індустріалізації. В Азії це Тайвань, Сінгапур, Індія, Індонезія, Малайзія та ін.; в Америці — Бразилія, Аргентина, Венесуела тощо. Індустріальними лідерами своїх регіонів є також Росія, Австралія, а в Африці — ПАР.

Розглянемо будову деяких світових міжгалузевих систем промисловості.

**Система світової енергетики.** Цю систему утворюють *паливна промисловість* та *електроенергетика* з їхніми підприємствами, комунікаціями, системами управління, науково-дослідною базою. Підприємства енергетики ведуть розвідування, освоєння, переробку й транспортування енергоносіїв, здійснюють виробництво та передання електроенергії та тепла. Взаємозв'язаність цієї системи визначається, з одного боку, можливістю взаємозаміни енергоносіїв, з іншого — тим, що більшість виробничих об'єктів перебуває під контролем одних і тих самих угруповань капіта-

лу. До того ж забезпечення діяльності світової енергетики постійно вимагає узгодження політичних рішень на міжнародному рівні. Це дає підстави розглядати сукупність виробництв енергетики у світовому господарстві як *паливно-енергетичний комплекс*.

Споживання енергії у світі особливо швидко зростало в другій половині ХХ ст. Енергетика розвивалася, випереджаючи темпи приросту інших галузей (енергоємність виробництва на перших етапах НТР була високою), але на рубежі 80—90-х років темпи приросту енергоспоживання знизилася — світ вступив на шлях впровадження енергозберіжувальних технологій. У 2002 р. енергоозброєність господарства світу становила 10,4 млрд т умовного палива на рік (у нафтовому еквіваленті).

Протягом ХХ ст. суттєво змінилася структура *паливно-енергетичного балансу* світового господарства (табл. 12.4).

Таблиця 12.4

## Паливно-енергетичний баланс світу, %

Джерело енергії	1913 р.	1935 р.	1970 р.	2002 р.
Вугілля	65	55	33	23
Нафта	5	15	42	35
Природний газ	—	3	18	21
Географічні джерела (вода, сонце, вітер тощо)	3	6	6	4,0
Ядерна енергія	—	—	1	6,5
Деревина та інші органічні ресурси	27	21	—	10,5*

\* у тому числі вторинна сировина

Якщо в першій половині ХХ ст. в енергобалансі переважало вугілля і мала важливе значення деревина, то в останні десятиліття провідну роль відіграють нафта й газ. Понад два десятки років на їхню частку припадає 3/5 обсягу енергоспоживання. За прогнозами, на початку ХХІ ст. їхня питома вага знизиться приблизно до половини світового енергоспоживання, водночас збереже своє значення споживання вугілля, дещо збільшиться роль ядерної енергетики і так званих альтернативних джерел енергії.

Найбільші споживачі енергії у світі — США (22 % світового показника), Китай (майже 12 %), Росія (6 %), Індія та Японія (по 5 %), ФРН, Франція, Канада та ін. (табл. 12.5). Україна за споживанням енергоносіїв — у другій десятці країн із показниками, співмірними з промислово розвиненими європейськими країнами.

**Система галузей із виробництва матеріалів** об'єднує галузі, що випускають традиційні (метали, цемент тощо) та нові матеріали із заданими властивостями (сталі, сплави, композити тощо). Ця галузева система охоплює низку галузевих комплексів: *металургійний, хімічний, лісовий, із виробництва будівельних матеріалів*.

Таблиця 12.5

## Найбільші споживачі енергії у світі (2002 р.)

Весь світ	Споживан- ня енергії, млн т умовного палива*	Споживан- ня енергії на душу населення, т умовного палива*	Структура енергобалансу, % (кожна країна – 100%)				
			вугілля	нафта	газ	ядерне паливо	інші енерго- носії
	10376 100%		23	35	21	6,5	14,5
США	22,1	8,0	23,7	39,3	23,5	9,2	4,3
Китай	11,8	1,0	57,5	19,6	2,6	0,5	19,8
Росія	6,0	4,3	17,3	20,7	52,8	6,0	3,2
Індія	5,2	0,5	33,0	22,0	4,3	0,9	39,8
Японія	5,0	4,1	19,3	49,3	12,8	14,9	3,7
ФРН	3,4	4,2	24,6	37,2	21,8	12,4	4,0
Франція	2,6	4,3	5,0	34,3	14,1	42,8	3,8
Канада	2,4	8,0	11,8	34,4	30,1	7,9	15,8
Велика Британія	2,2	3,8	15,7	34,7	37,8	10,1	1,7
Республіка Корея	2,0	4,3	22,6	50,1	10,4	15,2	1,7
Україна	1,5	3,0	27,0	11,0	47,5	12,0	2,5

\* у нафтовому еквіваленті

Джерело: Energy Balances of OECD Countries. 2004

Єдність розглядуваної системи галузей, окрім функціонального фактора, визначають: єдина науково-технологічна база їхнього розвитку, яка використовує методи фізико-хімічних досліджень у матеріалознавстві; великі можливості взаємозаміни матеріалів у процесі організації виробництва; широка амплітуда комбінувань при організації самого виробництва матеріалів, що дає змогу створювати складні енерго-нафто-хімічні, хіміко-металургійно-машинобудівні, енерго-хімічно-текстильні та інші комплекси. Усе це веде до необхідності об'єднання зусиль великого капіталу з метою створення складних і дорогих основних фондів.

У структурі виробництва матеріалів і на сьогодні домінують чорні метали, передусім сталь та її сплави (до 70 % за об'ємом і до 80 % за вагою), понад 20 % об'єму матеріалів становлять пластмаси, важлива роль належить алюмінію. Дедалі більшого значення набувають композитні матеріали, які особливо активно використовуються в авіакосмічній та автомобільній промисловості, а також силікатні матеріали «тонкої кераміки», без якої немислима сучасна електронна промисловість.

*Металургійний комплекс* охоплює галузі з видобутку, збагачення, первинної обробки сировини та виробництва чорних та кольорових



металів. Залежно від використовуваної сировини комплекс поділяється на галузі *чорної та кольорової металургії*. Галузі чорної металургії розвиваються на базі переробки залізної, марганцевої руди, хромітів тощо. Підприємства з виробництва чавуну, сталі, сплавів, прокату дуже матеріаломісткі, потребують великої кількості паливних ресурсів.

Особливістю розвитку й розміщення чорної металургії у другій половині ХХ — на початку ХХІ ст. є ослаблення її орієнтації на місцеву паливну та сировинну базу. У минулому металургійні заводи повного циклу будували біля вугільних басейнів (Рур, Донбас, Сілезія, Піттсбург, Аньшань тощо) або біля залізородних баз (Лотарінгія, Урал, Криворіжжя та ін.). Цією схемою послуговуються і нині під час освоєння нових металургійних баз (наприклад, розміщення металургійних заводів Індії, Бразилії, Китаю), але дедалі більше заводів розміщують з орієнтацією на ринки збуту металу. При цьому вирішальними факторами стають або вигідне транспортно-географічне положення (металургія Японії, Республіки Корея, Італії, нові заводи в Європі), або орієнтація на переробку металобрухту (наприклад, США, Італія, Тайвань, Туреччина, Іспанія, Мексика тощо), на який в усьому світі вже припадає 1/3 металургійної сировини, що переробляється переважно на невеликих металургійних заводах.

Розвиток чорної металургії за останні десятиліття уповільнився, що пояснюється зниженням металомісткості сучасного промислового виробництва, зростанням капіталомісткості галузі, загостренням конкурентної боротьби на ринку матеріалів, де чимдалі більшої ваги набувають пластмаси та композитні матеріали. Але попри все це виробництво сталі у світі в 2004 р. перевищило 1 млрд т. При цьому понад 22% світового виробництва дали заводи Китаю, 11 % — Японії, 9,8 % — США, 6,4 % — Росії, 4,7 % — Республіки Корея. Набирає потужності чорна металургія країн, що розвиваються. Республіка Корея, Бразилія, Індія вже увійшли до числа провідних виробників металу, зростає виробництво на Тайвані, в Туреччині, Мексиці. Найпотужнішу сировинну базу для металургії мають Бразилія, Австралія, Китай, Індія, а також Росія, Україна, Канада, ПАР, Венесуела, США (табл. 12.6)

Кольорова металургія світу на початку ХХІ ст. виробляє до 70 млн т різноманітних кольорових металів, у тому числі близько 27 млн т алюмінію. Специфіка роботи галузі полягає в тому, що, з одного боку, постійно зростає попит на її продукцію. Всі галузі господарства широко використовують алюміній, авіакосмічна промисловість потребує титану; електронна — германію, індію, кобальту, талію, танталу, не кажучи вже про золото і срібло; у порошковій металургії та виробництві композитів задіяні практично всі види металів. З іншого боку, перед виробниками постають гострі енергосировинні, екологічні та фінансові проблеми. Територія більшості економічно розвинутих країн бідна на руди кольорових металів. Значну сировинну базу мають тільки Росія, Китай, США, до них можна долучити Австралію та Канаду. Інші розвинуті країни переважно використовують довізні концентрати або металобрухт кольорових металів.

Таблиця 12.6

## Світове виробництво продуктів чорної металургії

Країна	Сталь (2003 р.)		Залізна руда/вміст металу (2001 р.)	
	млн т	%	млн т	%
Весь світ	968,0	100	625,6	100
Китай	220,1	22,7	107,3	17,2
Японія	110,5	11,4	0	0
США	93,7	9,7	29,3	4,7
Росія	62,7	6,5	48,1	7,7
Республіка Корея	46,3	4,8	0	0
ФРН	44,8	4,6	0	0
Україна	36,9	3,8	31,7	5,1
Індія	31,8	3,3	53,4	8,5
Бразилія	31,1	3,2	125,0	20,0
Італія	26,6	2,8	0	0
Франція	19,8	2,0	8,0	1,5
Австралія	9,5	1,0	110,0	17,5
Канада	17,5	1,7	27,2	4,3
ПАР	9,0	0,9	22,5	3,6

Джерело: Ніхон кокусей дзюе. 2005–2006

Галузі кольорової металургії за факторами розміщення можна класифікувати на ті, що мають сировинну орієнтацію (мідна, мідно-нікелева, нікель-кобальтова, свинцево-цинкова), і ті, що орієнтуються на енергетичний чи паливний фактори (титано-магнієва, алюмінієва).

*Хімічний комплекс* — найдинамічніша частина галузевої системи виробництва матеріалів. Усі провідні країни світу інтенсивно розвивають виробництва в цій галузі. Особливо помітне місце посідають США (близько 1/5 світового виробництва), Японія, Росія, ФРН (по 1/10), а також Китай, Велика Британія, Франція, Італія, Україна. Хімія — ця найскладніша за структурою галузь — охоплює своєю чергою галузі з видобутку гірничохімічної сировини (кам'яна, калійна, глауберова та інші солі, сірка, апатити, фосфорити тощо), на якій переважно розвиваються галузі основної хімії: виробництво мінеральних добрив, кислот, соди, хлору і т. д. У розміщенні вони (крім виробництва калійних добрив) орієнтуються здебільшого на споживчий фактор.

На базі використання переважно вуглецевої сировини (нафти й газу) розвиваються галузі хімії полімерів: органічна хімія, виробництво

синтетичних смол, пластмас, синтетичного каучуку, штучних та хімічних волокон, гумово-технічних виробів та шин тощо. Специфіка сировинної бази зумовлює широкі можливості розміщення підприємств даного типу: в сировинних зонах, у місцях споживання, на шляхах транспортування сировини та напівфабрикатів, у пунктах із вигідним транспортно-географічним положенням.

**Світова система машинобудування.** Машинобудування — система взаємопов'язаних галузей, які, виготовляючи машини й устаткування, забезпечують технічне переозброєння всього господарства, задовольняють споживчий попит населення на різноманітні апарати й прилади побутового призначення, створюють основу економічного та оборонного потенціалу країн. Особливо важливим є внесок машинобудування у прискорення темпів НТР та інформаційної революції, в інтенсифікацію економічного розвитку та підвищення продуктивності праці за рахунок як постійного технічного прогресу в самій галузі, так і забезпечення всіх галузей господарства найновішими знаряддями праці. Серед інших промислових систем машинобудування вирізняється особливо великою складністю та розгалуженістю внутрішньої структури, широким асортиментом продукції, активною участю в територіальному та міжнародному поділі праці.

У промисловості економічно розвинутих країн на машинобудування, як правило, припадає 25—40 % вартості виробленої промислової продукції. Недостатній розвиток машинобудування навіть за високих показників розвитку інших промислових виробництв — суттєва структурна вада економіки. Машинобудівні виробництва групують у кілька галузевих об'єднань. Основними серед них є насамперед загальне машинобудування (промислове устаткування, верстати, сільськогосподарські машини та ін.), транспортне машинобудування (автомобілі, літаки, кораблі, рухомий склад залізниць та ін.) та електротехнічне й електронне машинобудування (всі види електроустаткування, різноманітна електронна апаратура тощо). Дещо поступаються їм точна механіка та оптика. Особливий сектор становить військове машинобудування. До цієї ж системи належать металообробна промисловість (металоконструкції, металічні побутові вироби тощо) та різноманітні машиноремонтні підприємства.

Описана структура машинобудування добре проглядається при зіставленні обсягів та структури експорту машинобудівної продукції. Співвідношення обсягів випуску продукції трьох основних груп галузей машинобудування майже рівне — приблизно по 30 % від сумарного показника. Серед провідних машинобудівничих світу однаково потужно і майже пропорційно репрезентовані всі групи галузей у США, Японії та ФРН. Серед іншого звернемо увагу на помітне місце в загальному машинобудуванні також продукції Великої Британії, Китаю, Італії та Нідерландів (додамо, що Росія та Україна мають схожі пропорції), в електромашинобудуванні — Республіки Корея, Сінгапуру, Мексики та Сянгану (Гонконгу), а у транспортному машинобудуванні — Франції та Канади.

Таблиця 12.7

**Обсяги та структура експорту машин  
провідних машинобудівних країн світу (2002 р.)**

Країна	Експорт, млрд дол.	У тому числі, %:			
		загальне машинобу- дування	електротехн. та електронне машинобуду- вання	транспортне машинобу- дування	інші галузі
США	384,7	34,3	28,8	21,4	9,5
ФРН	338,7	32,2	20,5	40,5	7,1
Японія	303,7	28,8	29,1	34,2	7,9
Франція	140,9	27,2	22,9	44,7	5,6
Велика Британія	137,6	37,8	23,5	24,7	8,6
Китай	134,5	36,6	50,1	7,5	5,8
Республіка Корея	100,5	26,5	44,0	27,9	1,6
Мексика	99,9	23,1	42,8	28,7	5,4
Італія	99,5	48,2	19,7	26,4	5,7
Сянган	99,5	27,2	59,0	1,7	12,1
Канада	98,8	21,8	12,1	62,7	3,4
Сінгапур	84,0	38,2	53,6	2,6	5,6
Нідерланди	64,1	53,6	17,2	17,0	12,2

Джерело: U.N. International Trade Statistic. New York, 2004

Як ми вже зазначали, сучасні тенденції розвитку полягають у значному збільшенні обсягів наукових досліджень та зростанні виробництва в наукоємних галузях, особливо в таких галузях машинобудування, як радіоелектроніка, виробництво ЕОМ, офісного устаткування, сучасних засобів зв'язку, приладобудування, виробництво роботів, авіакосмічне виробництво.

У світовому машинобудуванні лише перша дюжина країн спроможна виробляти всю номенклатуру машинобудівної продукції. Це США, Японія, ФРН, Росія, Велика Британія, Франція та Китай, а також певною мірою Канада, Італія, Республіка Корея, Мексика та Україна. Їхня співмірна частка у випуску машинобудівної продукції становить приблизно 3/4 світового показника, машинобудівні фірми саме цих країн є лідерами світового науково-технічного прогресу. Велика група малих промислово розвинутих країн Європи (особливо Нідерланди, Бельгія, Швеція, Швейцарія, Чехія та ін.), нові індустріальні країни (а надто Сінгапур, Тайвань, Бразилія) та деякі економічно сильніші країни Азії (наприклад, Індія, Туреччина) спеціалізуються на випуску окремих

видів машинобудівної продукції, з якими вони виходять на світовий ринок. У багатьох країнах, що розвиваються, також з'явилися окремі підприємства машинобудування, покликані зменшити імпорту залежність із цієї продукції.

Процеси, що спостерігались у світовому господарстві при його переході до постіндустріальної стадії розвитку, підготували важливі якісні зміни: зросла наукоємність праці, поглибився суспільний поділ останньої (що привело до розширення номенклатури вироблюваних товарів та послуг), відбулося «стиснення простору» в міжнародних комунікаціях, посилилося значення інформаційної складової в економічних і суспільних процесах, господарська діяльність почала набувати глобальних рис.

Для світового господарства є характерною різностадійність розвитку. Попереду — невелика група економічно розвинутих країн, господарство яких можна схарактеризувати як постіндустріальне. У групі країн із перехідною економікою зберігаються риси господарства індустріальної стадії. Країни, що розвиваються, мають господарство з характеристиками від аграрного до індустріально-аграрного.

Характерною рисою розвитку світового господарства, особливо промисловості, є процес формування міжгалузевих функціонально-господарських систем, діяльність яких набуває глобального характеру. Таких масштабів сягає діяльність комплексів: енергетики, виробництва матеріалів, машинобудування, АПК, транспорту. Для систем, основою яких є промисловість, характерна висока територіальна концентрація виробництва.

ВИСНОВКИ

## Основні визначення

Географічне середовище	Галузева структура світової економіки
Суспільно-економічне середовище	Поліцентрична структура світового господарства
Інформаційне середовище	Глобальні міжгалузеві системи промисловості
Теорія великих циклів	
Різностадійність розвитку світового господарства	

## Запитання та завдання

Перелічіть основні сучасні глобальні суспільно-економічні процеси та умови середовища, які впливають на розвиток структур світового господарства.

У чому суть різностадійності розвитку світового господарства?

Яким чином явище різностадійності розвитку пов'язане з формуванням типології країн?

У чому принципові відмінності господарської структури постіндустріальної та індустріальної епох?

Порівняйте відмінності господарств країн із перехідною економікою — нових індустріальних країн та постсоціалістичних країн.

Окресліть різноманітність ситуацій у господарстві країн, що розвиваються.

Діяльність яких міжгалузевих систем промисловості набуває глобальних масштабів?

Схарактеризуйте схему будови однієї із світових міжгалузевих систем промисловості (за вибором).

## ***ЛІТЕРАТУРА***

- International Labour Statistics. ILO. U. N. 2004.  
Energy Balance of OECD Countries. 2004.  
U. N. International Statistics. U. N. 2004.  
U. N. International Trade Statistics. U. N. 2004.  
World Development Indicators. World Bank. 2003.  
Ніхон кокусей дзуе. Токіо, 2005, 2006.  
Секай кокусей дзуе. Токіо, 2003, 2004.

## 13. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

### Закономірності розвитку сільського господарства

Сільське господарство — друга за значущістю галузь матеріального виробництва після промисловості та один із найдавніших видів господарської діяльності людини. Зародившись ще в епоху неоліту, воно протягом тисячоліть залишалося головною формою набуття матеріальних благ. За цей час сільське господарство пройшло у своєму розвитку цілу низку етапів, кожному з яких були притаманні свої особливості використання землі, співвідношення землеробства і тваринництва, системи їх ведення, взаємодії з іншими галузями, характеру впливу на навколишнє середовище. Незважаючи на те, що на сучасному етапі сільське господарство в цілому вже не має такого всеохоплюючого значення, як колись, воно залишається важливою складовою світової економіки.

У сільському господарстві ще й сьогодні зайнята половина економічно активного населення світу. За загальною кількістю зайнятих (1,3 млрд) із цієї галуззю не може змагатися жодна інша. При цьому якщо у країнах, що розвиваються, в сільському господарстві працює більше 2/3 зайнятого населення, а в окремих із них — 3/4, то в розвинутих країнах — менше 1/10, а у США — лише 2,4 %.

Найбільші площі земель, які використовуються в землеробстві, розташовані в Азії (майже 1/3 світових площ), значні вони у Північній Америці і Північній Євразії (по 1/6). Найбільш розорані землі Західної та Центральної Європи, де в середньому під землеробство віддано понад 1/3 площі, а в окремих країнах — навіть 1/2 і більше, як, наприклад, в Україні, Італії, Польщі, Угорщині, Нідерландах, Данії та ін. Серед країн світу найпотужніші земельні ресурси мають країни СНД (особливо Росія, Україна, Казахстан), США, Індія, Китай, Бразилія, Канада, Австралія (табл. 13.1).

Таблиця 13.1

## Земельні ресурси найбільших хліборобних країн світу

Країна	Площа, млн га		% до загальної площі		
	всі землі	орні землі	орні землі	багаторічні насадження	луки та пасовища
США	937,3	179,0	19,0	0,2	25,5
Індія	328,8	169,5	51,5	1,1	3,5
Китай	959,7	135,5	14,1	0,3	41,0
Росія	1707,0	127,8	7,5	0,2	5,0
Бразилія	851,2	65,2	7,7	1,1	22,0
Австралія	771,3	54,0	7,0	0,0	53,0
Канада	997,6	45,8	4,6	0,0	3,0
Україна	60,3	34,2	56,5	2,0	12,5
Нігерія	92,4	32,9	35,6	2,7	43,0
Казахстан	271,7	32,0	11,8	0,8	58,0
Індонезія	190,5	31,0	16,3	—	—
Аргентина	286,7	27,2	9,8	0,8	51,5
Мексика	195,8	27,3	13,9	0,8	38,0
Туреччина	77,5	26,9	34,7	—	—
Франція	55,1	19,5	35,4	2,2	20,0

Утім природні луки й пасовиська в усіх регіонах світу, за винятком Європи, помітно переважають над землями, що обробляються, а в Австралії це перевищення сягає більш ніж десятикратної величини.

Головна проблема світового земельного фонду сьогодні — це *деградація сільськогосподарських земель*. Під цим учені розуміють виснаження родючості, ерозію, заболочування ґрунтів, зниження біологічної продуктивності природних пасовищ, засолення і заболочування площ, які зрошуються, тощо.

За деякими розрахунками, людство вже втратило 2 млрд га колись продуктивних земель. Тільки через ерозію ґрунтів, яка поширена не лише у відсталих, а й у багатоземельних економічно розвинутих країнах, щорічно із сільськогосподарського обороту вилучається 6—7 млн га. Приблизно половина зрошуваних земель світу охоплена засоленням і заболочуванням, що також призводить до щорічної втрати 1,5 млн га.

Використання інтенсивних технологій у сільському господарстві загострило проблеми водної та вітрової ерозії та призвело до зниження родючості на великих площах земної поверхні. У багатьох місцях відбувається ущільнення верхнього шару ґрунту, викликане використанням важкої техніки. Згідно з даними американського Інституту світових ресурсів, деградація ґрунтів та їхньої забезпеченості водою охоплює вже 16 % світових сільськогосподарських площ.



У країнах Півдня особливо поширене засолення ґрунтів, спричинене інтенсивним випаровуванням, особливо в зонах зрошувального хліборобства. Із зрошенням пов'язано також загострення проблеми води в цих країнах, де 80 % всієї води, що споживається, іде на потреби сільського господарства. За прогнозами, у 2015 р. багато країн, що розвиваються, не зможуть підтримувати нинішній рівень зрошування. Вважається, що виробництво однієї тонни зерна потребує близько тисячі тонн води. Тому надмірне викачування ґрунтової води в багатьох районах, де вирощують зернові, створює важко- або взагалі нерозв'язну проблему.

Найбільш очевидний результат усіх цих негативних явищ — помітне скорочення оброблюваних земель, що припадають на душу населення. Так, у колишньому СРСР цей показник зменшився від 1,03 га у 1960 р. до 0,81 в кінці 80-х років (табл. 13.2). А в окремих країнах світу забезпеченість ріллею скоротилася до катастрофічного рівня (в Китаї — до 0,09 га, у Єгипті — до 0,05 га).

Таблиця 13.2

## Забезпеченість ріллею на душу населення, %

Регіони	Забезпеченість ріллею, га
Австралія та Океанія	1,87
СНД	0,81
Північна Америка	0,65
Південна Америка	0,49
Африка	0,30
Європа	0,28
Азія	0,15

*Сільське господарство — складна виробнича, соціальна та екологічна система, де взаємодіють безліч економічних, соціальних і біологічних факторів.* Сільськогосподарські підприємства не тільки забезпечують потреби суспільства у продовольстві й сировині для промисловості, а й беруть участь у відтворенні його демографічного і трудового потенціалу, відновленні екологічної рівноваги та збереженні навколишнього середовища.

На відміну від інших сфер виробництва сільське господарство ведеться на великих площах і територіально розпорошене. У ньому використовуються земля (основний засіб виробництва), світло, тепло, вода та живі організми — рослини й тварини. Разом із тим практично в усьому світі діяльність, пов'язана із забезпеченням населення продуктами харчування та споживання, *вийшла за межі власне сільського господарства* і утворює нині систему взаємозалежних галузей, в якій взаємодіють сільське господарство, переробна промисловість, складське і холодильне господарство, підприємства оптової та роздрібної

торгівлі, підприємства сільськогосподарського машинобудування, сільськогосподарської хімії, сільськогосподарської науки, агробанки та ін. Коли ж мова йде про світове господарство, то систему, в якій поєднуються сільське господарство і пов'язані з ним галузі, називають *агробізнесом*, або *агровиробничою сферою*.

Необхідно також зазначити, що основним соціально-економічним фактором сільськогосподарського виробництва є *аграрні відносини*, які залежать від способу виробництва, форми земельної власності, характеру землекористування.

В економічно розвинених країнах більша частина земельного фонду і основні виробничі фонди зосереджені у фермерських господарствах. Основою організації сільськогосподарського виробництва є сімейна ферма. Частина землі належить державі, а також великим монополіям і церкві.

У країнах, що розвиваються, — картина більш строката. Там у середньому більше половини землі перебуває в общинному землеволодінні або обробляється дрібними сімейними господарствами. Виробництво тут напівнатуральне або дрібнотоварне. Другий за площею (але основний за виробництвом) сектор землекористування — крупні землеволодіння. У Латинській Америці — це великі латифундії, у країнах Азії та Африки — землеволодіння місцевих феодалів (султани, шейхи, племенні вожді та ін.). Але феодальні відносини поступово змінюються на капіталістичні, і дедалі більшого значення набувають плантаційне (особливо в Латинській Америці та Південно-Східній Азії) та місцями — фермерське господарства.

Процес перебудови переживають землеволодіння і агровиробництво постсоціалістичних країн. Колишні колгоспи, радгоспи, комуни перетворюються на кооперативи й агрофірми різних типів, поступово розвивається фермерське господарство.

Іншими соціально-економічними факторами, що визначають розвиток сільського господарства і агропромислової сфери світу в цілому, є *рівень його технічної оснащеності, рівень хімізації, рівень упровадження досягнень сільськогосподарської науки*.

## Основні галузі сільськогосподарського виробництва

У сільському господарстві 99 % продукції виробляють рослинництво і тваринництво. Інші галузі — аквакультура (розведення риб, моллюсків та ін.), використання комах (шовківництво і бджільництво) — відіграють незначну роль.

Співвідношення рослинництва і тваринництва залежить від кількох факторів: рівня індустріалізації країни (у Північній Америці та Європі — висококомеханізоване тваринництво), природних умов (пасовищне тваринництво у посушливих степових і напівстепових районах), етнічних і релігійних особливостей тієї чи іншої країни (наприклад, іслам забороняє вживати свинину, індуїзм — убивати корів).

Головною галуззю сільського господарства є *рослинництво*. Його основою є зернове господарство. Зернові культури становлять найважливішу групу продовольчих культур, які дають зерно — головний продукт харчування людини, корми для сільськогосподарських тварин і сировину для багатьох галузей промисловості.

Зернові культури займають майже половину посівних площ світу (720 млн га), а річне збирання зерна у світі сягає 1,8—2,0 млрд т (табл. 13.3). Головні зернові культури — *пшениця, кукурудза, рис* — забезпечують 3/4 світового виробництва зерна. Провідні виробники пшениці у світі — США, Китай, Індія, Франція, Канада, Австралія, Казахстан, Росія, Україна. Основні райони вирощування кукурудзи — Північна та Південна Америка. США є виробником до 50 % світового врожаю кукурудзи. Значну її кількість збирають у Китаї, Бразилії, Мексиці, ПАР. Рис як головна продовольча культура більш ніж половини населення Землі вирощується переважно на затоплених територіях. Понад 90 % світових посівів рису знаходиться у країнах Азії, в тому числі близько 60 % в Індії та Китаї. За рівнем його виробництва виділяються Китай (36 %), Індія, Індонезія, В'єтнам, Японія, Бангладеш, Таїланд, Філіппіни.

У країнах помірного клімату для фуражних і частково продовольчих потреб вирощують *ячмінь*. Він поширений в Україні, Росії, Китаї, Чехії, США, Канаді. *Овес* вирощують у Росії, Польщі, Франції, Великій Британії, близько 50 % його посівів — у США й Канаді. *Жито* поширене в Росії, Білорусі, Польщі, ФРН, Франції. Із зернобобових культур найбільш популярними є *соя* (в основному в США, Китаї, Бразилії, Індонезії), *горох* (у Європі, Азії, Африці тощо).

Технічні культури (*цукрову тростину, бавовник, каучуконоси, виноград, чай, каву, какао*) вирощують в екваторіальному, тропічному і субтропічному поясах. У помірному поясі поширені *льон-довгунець, соняшник, соя, цукрові буряки*. Найважливішу технічну культуру — бавовник — вирощують переважно у країнах, що розвиваються (Індія, Пакистан, Бразилія, Єгипет, Туреччина). Основні виробники бавовни-волокна — Китай, Узбекистан, Таджикистан, США; джуту — Індія, Бангладеш, Шрі-Ланка. Більше половини вирощуваного у світі цукру отримують із цукрової тростини (Куба, Мексика, Бразилія, США, Аргентина та ін.).

Головні райони виробництва цукрових буряків — СНД, Польща, Чехія, Словаччина, ФРН, Франція, США. З олійних найбільше культивують соняшник (Росія, Україна, Болгарія, Аргентина, Уругвай) та сою (США, КНР, Росія, Бразилія).

Таблиця 13.3

**Виробництво зернових у країнах світу  
(середній показник за 2000–2002 рр.)**

Країна	Всі зернові		Пшениця
	млн т	т на душу населення	млн т
Увесь світ	2050	0,34	585
Китай	400	0,33	95
США	310	1,24	54
Індія	240	0,14	72
Росія	75	0,5	44
Франція	66	1,12	36
Індонезія	60	0,3	—
Канада	45	1,6	22
Бразилія	48	0,28	3
ФРН	45	0,55	21
Україна	38	0,8	20
Бангладеш	37	0,26	1
Австралія	33	1,6	21
Аргентина	30	0,8	15
Туреччина	30	0,48	20
Інші країни	625	—	165

Основними експортними товарами країн, що розвиваються, є чай (Індія, Шрі-Ланка), кава (Бразилія, Колумбія, Мексика, Індія, країни Східної Африки), какао (Бразилія), арахіс (країни Азії, Африки, Америки), пальмова олія (Конго, Індонезія, Малайзія).

Важливою галуззю сільського господарства є *тваринництво*. Воно розвинуте в усіх регіонах світу. Ця галузь дуже різноманітна за складом, напрямами (м'ясне, молочне, вовняне тваринництво), рівнем інтенсивності та продуктивності. Тваринництво забезпечує населення продуктами харчування (молоко, масло, м'ясо, сало, яйця та ін.), легку і харчову промисловість — сировиною (вовна, шкіра, м'ясо, молоко та ін.), дає живу тяглову силу (коні, воли, осли, мули, верблуди, олені), деякі корми (кісткове борошно та ін.), лікарські засоби (гормони, сироватки) та органічні добрива.

Провідна ділянка тваринництва — *скотарство*. Світове поголів'я великої рогатої худоби становить 1,3 млрд, у тому числі 225,3 млн корів. Близько 35 % світового поголів'я зосереджено в Азії, головним чином в Індії та Китаї; більше 17 % — у Південній Америці, переважно Бразилії, Аргентині, Колумбії; близько 15 % — у Північній Америці, з них майже 2/3 у США; 14 % — в Африці (Ефіопія, Судані, ПАР, Нігерія); 15 % — у Європі (Франція, ФРН, Польща, Україна); близько 2 % — в Австралії. 97 % світового поголів'я буйволів зосереджено в Азії.

*Свинарство* розвинуте в Європі, Азії, Північній Америці, в районах з інтенсивним землеробством. Світове поголів'я свиней становить понад 850 млн. Майже половина його зосереджена в Азії, в тому числі в Китаї (перше місце у світі). Серед інших країн за рівнем свинарства виділяються США, Бразилія, ФРН, Данія, Франція, Велика Британія, Нідерланди, Угорщина.

*Вівчарство* як галузь тваринництва, що займається розведенням овець із метою отримання продуктів харчування і сировини для легкої та харчової промисловості, найбільш розвинуте у країнах із багатими пасовиськами. Світове поголів'я овець — 1,2 млрд. Понад 1/3 цих тварин зосереджена в Азії (Китай, Індія, Туреччина, Іран, Пакистан, Афганістан, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменістан); більше 18 % — в Австралії та Новій Зеландії; 16,5 % — в Африці (ПАР, Ефіопія, Алжир та ін.); понад 16 % — у Західній та Східній Європі (Велика Британія, Румунія, Іспанія, Франція); 8,9 % — у Північній Америці, в основному в Аргентині, Бразилії, Уругваї, Перу.

Основну кількість м'яса, молока та іншої тваринницької продукції виробляють розвинуті країни світу. Країни, що розвиваються, забезпечені тваринними білками дуже погано. В цілому у світі виробляється понад 160 млн т м'яса. Основні його виробники — країни Західної та Східної Європи, Північної Америки і Китаю. Середньорічне споживання м'яса на душу населення світу — менше 35 кг. Українським є рівень споживання м'яса у країнах Африки, більшості країн Латинської Америки і Південно-Східної Азії, тоді як у провідних країнах він сягає 120—130 кг.

Дедалі більшого значення у виробництві м'яса набуває *птахівництво*, особливо у США, країнах Західної Європи. Птахівництво — одна з найдинамічних галузей світового сільського господарства. Світове поголів'я птиці — понад 120 млрд. Із загальносвітового поголів'я курей на Азію припадає більше 40 % (близько 1/2 у Китаї, 1/5 в Японії, Індії та Індонезії); на Європу — близько 17 % (найбільше у Франції, Великій Британії, Італії, Румунії); на Північну Америку — до 11 % (близько 1/2 у США, 1/4 у Мексиці); на Південну Америку — близько 10 % (2/5 у Бразилії); на Африку — 9 % (Нігерія, Ефіопія, Єгипет, ПАР). Світове виробництво пташиного м'яса становить близько 45 млн т, яєць — понад 500 млрд шт.

За останні десятиліття птахівництво розвивалося найбільш високими темпами порівняно з іншими галузями тваринництва: приріст виробництва у світі щорічно становив 5 %, в Азії — 7,5 %, а в Китаї — 12 %. За прогнозами, світове виробництво м'яса птиці буде зростати щорічно на 4—5 %. З усієї продукції птахівництва до 80 % складають кури, 15—17 % — індики.

Перевагами птахівництва є нижчі, порівняно з іншими видами м'яса, ціни, висока якість м'яса (низький вміст жиру і високий — білка), а також можливість його приготування у найрізноманітніших формах.



Прискореному розвитку сільськогосподарського виробництва сприяла так звана *революція землеробства*, а згодом — ще більшою мірою — *промислова революція*. Промисловість виробляла для сільськогосподарства дедалі більшу кількість робочих та силових машин, які постійно вдосконалювалися та урізноманітнювалися. Широке застосування сучасної високопродуктивної техніки, електрифікація, хімізація, використання досягнень біологічної науки, запровадження науково-господарської організації значно змінили сільськогосподарське виробництво і систему його зв'язків. Багато трудових процесів набуло промислового характеру.

Процес індустріальної перебудови сільського господарства, який називають *зеленою революцією*, у США, Канаді, Великій Британії в основному був здійснений ще напередодні війни, а в більшості інших країн Західної Європи і в Японії — у 1950—60-х роках. Можна стверджувати, що нині постіндустріальні країни перебувають на принципово новому етапі *біотехнологічної революції*, який характеризується широким застосуванням біотехнології, ЕОМ, абсолютно нових способів захисту рослин, обробітку ґрунту, зрошення та ін. Що ж стосується застосування терміна «зелена революція» у 1960—70-ті роки, то це було пов'язано з перенесенням її нововведень у країни, що розвиваються.

## Сільське господарство розвинутих країн і країн, що розвиваються

Найбільш високого рівня нині сягає сільське господарство *розвинутих країн Заходу*, які вступили в постіндустріальну стадію свого розвитку. Різне зниження частки цієї галузі у ВВП, а також у зайнятості економічно активного населення аж ніяк не означає її занепаду. Навпаки, це свідчить про глибоку структурну перебудову галузі, про докорінну зміну її місця в загальній системі економіки, про органічне поєднання сільського господарства з іншими галузями, а також наукою, про формування агропромислового комплексу та агробізнесу.

Сучасне сільськогосподарське виробництво неможливо уявити ізольованим, що розвивається і функціонує поза національною економікою. В реальному житті воно базується на *міжгалузевій виробничій кооперації*, котра пов'язує сільське господарство і сполучені з ним галузі економіки, які, з одного боку, постачають сільському господарству засоби виробництва та всі необхідні технічні умови виробництва; з іншого — переробляють сільськогосподарську сировину і доводять готові продукти харчування до споживача.

На основі такої взаємодії різних галузей виникає *агропромисловий комплекс (АПК)*. АПК — це функціональна багатогалузева підсистема,

що виражає взаємозв'язок, взаємодію сільського господарства та поєднаних із ним галузей економіки з виробництва сільськогосподарської техніки, сільськогосподарської продукції, її зберігання, транспортування, перероблення та реалізації. Формування АПК пов'язане з переходом сільського господарства до машинної стадії виробництва, яка значно поглибила і розширила технологічні та функціональні зв'язки сільського господарства з іншими галузями економіки.

Практично всі галузі національної економіки тієї чи іншої країни прямо чи опосередковано беруть участь у функціонуванні АПК, структура якого охоплює три сфери:

- 1) виробництво засобів виробництва для сільського господарства;
- 2) власне сільське господарство;
- 3) перероблення, зберігання і реалізація готової продукції.

Розвиток міжгалузевої кооперації приводить до того, що у вартості продукції, яка виробляється в межах АПК, постійно зростає частка першої і третьої сфер і знижується частка другої сфери.

Фірми першої сфери, що орієнтуються на підвищення ефективності агропромислового комплексу, є ініціаторами наукових розробок, базою практичного розв'язання значних міжгалузевих проблем. Прискорення НТП в усіх галузях економіки за умов конкуренції створює для фірм цієї сфери постійну необхідність упроваджувати новітні засоби виробництва. Такі фірми перетворюються на центри, що визначають напрями технічного прогресу, розробляють нові технологічні методи виробництва, які дають змогу ефективно експлуатувати техніку в сільському господарстві й гарантувати не тільки якість засобів виробництва, а й їхню конкурентоспроможність. Це проявляється у постійному зростанні техніки, збільшенні її одиничних потужностей, у зміні технології, організації автоматизованих систем у сільському господарстві та ін.

У постіндустріальних країнах за вартістю продукції сфери АПК нині поєднуються у пропорції 1:2:7. Ось чому про сільське господарство цих країн не можна судити тільки за рівнем другої сфери. Достатньо зазначити, що в АПК США у цій сфері зайнято 3 млн осіб, тоді як у третій сфері — 16 млн.

Більше того, в останні десятиліття у країнах Заходу виник міжнародний агробізнес, ядро якого утворюють великі ТНК, що контролюють виробництво і збут продуктів харчування. Серед ста найпотужніших із них — більше 40 американських і понад 30 західноєвропейських.

Важливою складовою АПК є продовольчий комплекс (ПК), до якого входять і галузі переробки сільськогосподарської продукції нехарчового призначення. Поняття «продовольчий комплекс» особливо стосується економіки країн Заходу, де по суті відсутнє виробництво власне технічної сировини: бавовни, льону та ін. У США на частку продовольчого комплексу припадає 9/10 усієї продукції, що виробляється АПК.

Матеріальною основою формування сучасного АПК є, по-перше, поглиблення суспільного поділу праці; по-друге, виробничо-технічне кооперування сільського господарства з іншими галузями національної економіки, яке безперервно розширюється і поглиблюється. На сьогодні безпосередній виробник сільськогосподарської продукції (наприклад фермер), як правило, не доводить до повного ступеня готовності до споживання свою продукцію.

Чим більше розвинута міжгалузева кооперація, тим менша частка сільського господарства у вартості кінцевого продукту АПК. У США, скажімо, у структурі ВВП питома вага агробізнесу становить 15,8 %, у тому числі: фермерство — 1,4 %, матеріальне забезпечення фермерських господарств — 5,2 %, переробка — 2,7 %, транспорт — 0,6 %, оптова і роздрібна торгівля продуктами харчування — 5,9 %.

Індустріалізація сільського господарства відіграє ключову роль у якісних процесах в АПК та економіці в цілому. Вона веде до скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві; зменшення нетоварної частки продовольства, що споживається сільським населенням; збільшення частки міського і несільськогосподарського населення; до переходу функції приготування їжі від домашнього господарства до сфери громадського господарства на промисловій основі.

Наприклад, сьогодні 27,3 % американців мешкають у сільській місцевості, але лише 1,9 % живуть на фермах. Один фермер виробляє продукцію для 129 осіб (94 у США і 35 поза межами країни). При цьому США забезпечують 43 % світового виробництва соєвих бобів, 21 % бавовни, 34 % кукурудзи, 12 % пшениці.

У країнах Західної Європи, на відміну від США, формування ПК відбувалося не тільки в межах національної економіки, а й на основі світогосподарських зв'язків. Це зумовлено тим, що країни Західної Європи не забезпечували себе повністю не тільки сільськогосподарською сировиною, а й необхідними засобами виробництва. В той же час найбільші західноєвропейські харчові корпорації ведуть свою діяльність і за межами національних кордонів (приклад — швейцарський концерн «Нестле»). В основному тут ПК функціонує в межах Європейського Союзу.

Основою сільського господарства як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, є *фермерські господарства*.

Ферми у країнах Західної Європи та Північної Америки, дуже варіюючи за розмірами, є в основному сімейними. Середній розмір ферми залежить від місцевих історичних, соціальних, природних умов і спеціалізації. В Австралії, наприклад, він досягає 1,8 тис. га, у США і Канаді — близько 200 га, тоді як у Західній Європі він складає 17, а в Японії — 2 га. Незважаючи на кількісну перевагу дрібних і середніх ферм, основну частину товарної продукції дають великі ферми, до того ж процес концентрації виробництва на цих фермах триває. Для економічно розвинутих країн Заходу до-капіталістичні аграрні відносини вже абсолютно не характерні. В



них значно переважає розвинуте товарне сільське господарство з поділом його на :

- пасовищне тваринництво (ранчо);
- пасовищне тваринництво із зрошувальним або незрошувальним землеробством;
- екстенсивне землеробство парового і перелогового типу;
- екстенсивне землеробство парового й перелогового типу із пасовищним тваринництвом;
- інтенсивне землеробство із плодозмінною сівозміною: незрошуване; зрошуване;
- садівництво, городництво;
- інтенсивне тваринництво на рільничому кормодобуванні: із зрошуваним землеробством; із незрошуваним землеробством

У сільськогосподарському виробництві розвинутих країн функціонують різноманітні типи підприємств, що являють собою модифікації фермерського господарства, які доповнюють одна одну. Різноманітність організаційних форм в аграрній сфері ЄС та інших розвинутих країн підвищує ступінь стійкості сільськогосподарського виробництва і гарантує продовольчу забезпеченість населення цих країн.

У згаданих державах іде поступова еволюція окремої частини фермерських господарств у великі групові ферми, акціонерні й кооперативні, але вони поширені здебільшого не в сільському господарстві, а в інших галузях АПК. Основу ж сільського господарства становлять дрібні та середні ферми, частка яких у Великій Британії та Швеції становить понад 60 %, у ФРН, США і Фінляндії — близько 80 % тощо.

З розвитком НТП зростають розміри фермерських господарств, обсяги виробництва, потреби в капіталі, витрати на матеріально-технічні ресурси, ціни на землю. З цих причин деякі ферми зазнають труднощів, і їм дедалі важче забезпечувати рентабельність виробництва.

Одна з проблем фермерських господарств розвинутих країн — старіння самих фермерів. Так, частка фермерів віком 55 років і більше дорівнює: у Бельгії — 44,3 %, Данії — 45,6 %, Франції — 44,8 %, Великій Британії — 44,1 %, Португалії — 56,9 %, Італії — 60 %, Греції — 58,5 %. В Австрії за останні 20 років більше 60 тис. фермерів припинили ведення господарства та здали в оренду або продали землю і тварин або ж трансформували свій бізнес у підприємства, де лише частину доходів дає сільськогосподарське виробництво. Кожний третій фермер не має спадкоємця. Ще гірша ситуація у ФРН. Так, у Баварії тільки 40 % фермерів мають спадкоємців, власники 120 тис. ферм старші за 45 років.

У зв'язку з такою ситуацією Європейська Комісія оприлюднила дослідження, яке констатує, що аграрне виробництво в Євросоюзі може динамічно розвиватися і бути конкурентоспроможним лише за умови припливу молодих і висококваліфікованих людей. Покращанню аграрної структури мають сприяти деякі стимули, що передбачені спільною аграрною політикою Євросоюзу. Серед них — різні пільги фермерам-початківцям, здешевлення кредитів та інші форми підтримки.

Високим економічним досягненням фермерських господарств розвинутих країн сприяють різні фірми та кооперативи: постачальницько-збутові, упроваджувальні, посередницькі, з переробки продукції, банки та ін. На частку закупівельно-постачальницьких кооперативів у країнах ЄС припадає до 50 % обсягу поставок товаровиробникам необхідних засобів виробництва. В таких державах, як Норвегія, Фінляндія, Швеція, цей показник дорівнює близько 60 %, у США — 76 %. Основою кооперативної постачальницької діяльності є забезпечення мінеральними добривами і кормами. У ряді держав кооперативам належить істотна роль у постачанні фермерів насінням тощо.

Основні типи кооперативів, що діють у США, можна поділити на три групи: маркетингово-закупівельні, постачальницькі та сервісні. Із загальної кількості кооперативів 51 % займається в основному маркетинговою діяльністю, 37 % — діяльністю постачальницького характеру, 12 % забезпечують фермерів необхідними послугами. Через кооперативи у США реалізується 81 % молока, 36 % бавовни та насіння цієї культури, 38 % зерна та насіння олійних культур, 18 % фруктів і овочів, 8 % великої рогатої худоби. В середньому 30 % усієї сільськогосподарської продукції збувається через кооперативи. Постачальницькі кооперативи на 45 % забезпечують фермерів добривами, на 43 % паливом, на 28 % хімікатами, на 20 % кормами, на 14 % насінням.

Уряди розвинутих країн надають загальнодержавного значення розвитку національного сільського господарства і забезпеченню населення продовольством. За останні півстоліття в цих країнах широко застосовувалися різноманітні засоби державного регулювання сільського господарства. Підтримка фермерів розглядається як обов'язковий і безумовний елемент державної політики. Уряди активно підтримують своїх товаровиробників: стимулюють науково-технічний прогрес і структурну перебудову агробізнесу, забезпечують сприятливий режим торгівлі, оподаткування, встановлюють мінімальний рівень дохідності фермерів та ін.

Усі форми підтримки аграрного сектора економіки в країнах ОЕСР оцінювалися на початку 1990-х років у середньому в 11—14 тис. дол. на рік на одного повністю зайнятого фермера. Цей показник коливався від 2—3 тис. дол. у Швейцарії до 33 тис. у Норвегії. У країнах ЄС допомога в середньому становила 8—10 тис. дол., у США — 20—27 тис.

Початок формування багатосторонніх систем підтримки сільського господарства в розвинутих країнах припадав в основному на 1970-ті роки, а у 80-ті цей процес повсюдно посилювався. Загальний рівень субсидування (прямого і прихованого, за рахунок підвищення цін), узятий як процент від виручки за реалізовану продукцію, на початку та в середині цього десятиліття в цілому був досить високим, а до 1987 р. він узагалі сягнув половини вартості продукції, що реалізується.

Державна підтримка сільського господарства, передусім заради підтримання його міжнародної конкурентоспроможності, привела до того, що досить значна частка доходів фермерів надходить за рахунок витрат державного бюджету — як національного, так і наднаціонального. Характерне в цьому плані становище у Європейському Союзі: основна частка бюджету цієї міжнародної організації йде на підтримку цін на сільськогосподарську продукцію і захист від впливу світового ринку.

Поряд із наднаціональними у ЄС функціонують національні системи субсидування. Прикладом масової державної підтримки сільського господарства є Франція. Тут, окрім загальних основних дотацій і субсидій, що йдуть через апарат ЄС, існує низка програм прямих виробничих субсидій. Їхня частка у валовому доході сільського господарства коливається по роках від 4,6 до 15 %.

У США — країні з кращими у світі природними умовами для сільськогосподарського виробництва — також широко практикується пряма цільова фінансова допомога фермерам, не говорячи вже про систему підтримки цін, стимулювання експорту, розвитку сільської інфраструктури та ін. Тільки на 1993/94 р. із федерального бюджету на потреби аграрного сектора було виділено 63 млрд дол. Із них прями субсидії фермерам склали 20 млрд. Окрім того, держава щорічно закуповує у фермерів на 18—20 млрд дол. продовольства для цільового призначення. Закупівля цієї продукції відбувається за стабільно високими цінами. В цілому бюджетні асигнування перевищують у шість разів фермерські капіталовкладення і становлять 40 % усієї валової продукції ферм.

Унаслідок дії угоди Уругвайського раунду ГАТТ і подальшої лібералізації міжнародної торгівлі сільськогосподарськими продуктами та підвищення світових цін на продовольство еквівалент виробничих субвенцій у 24 державах ОЕСР знизився від 42 % у 1994 р. до 41 % у 1995 р. *Під еквівалентом виробничих субвенцій (ЕВС) розуміється відношення суми виділених державних дотацій до вартості агропродукції.* Однак, незважаючи на прагнення обмежити державні субвенції аграрному сектору, в абсолютному вираженні вони зростають. Так, в останні роки країни-члени ОЕСР витрачають на підтримку свого сільського господарства щорічно близько 300 млрд дол. (промислово розвинуті країни в цілому — 350 млрд) при ринковому обсязі виробництва сільськогосподарської продукції у 850—900 млрд дол.

Країни, що розвиваються, дуже негативно ставляться до такої політики урядів західних країн в аграрній сфері та вимагають скасування передусім експортних субсидій в цих країнах. Особливо потерпають від експортних субсидій африканські країни — виробники бавовни. Протягом багатьох років вони вимагали від розвинутих країн, і насамперед від США, припинити субсидування виробників цієї культури, посиляючись на важке становище своїх фермерів, які страждають від низьких

світових цін і витіснення американцями з їхніх традиційних експортних ринків.

Ураховуючи те, що Сполучені Штати є найбільшими експортерами бавовни (їхня частка у світовому експорті сягає 40 %), саме завдяки величезним субсидіям американські фермери є основними конкурентами африканців. Так, тільки у 2004/2005 сільськогосподарському році 25 тис. американських господарств — виробників бавовни отримали субсидії на суму 4,2 млрд дол. Така політика тільки для чотирьох західноафриканських країн (Беніну, Буркіна, Малі та Чаду), де від бавовництва залежить добробут приблизно 10 млн осіб, обертається втратами експортних доходів у розмірі 400 млн дол. щорічно, що еквівалентно 40 % їхнього товарного експорту.

Значною подією для країн, що розвиваються, стала конференція в рамках СОТ, яка відбулась у грудні 2005 р. в Гонконгу. У підсумковій декларації міститься вимога повного скасування сільськогосподарських експортних субсидій розвинутими країнами до 2013 р., а значної їх частини — до 2011 р.

Зовсім іншу картину являє собою сільське господарство *країн, що розвиваються*. Передусім воно внутрішньо дуже неоднорідне і охоплює два зовсім різні сектори — *традиційний* і *сучасний*.

До *традиційного* (споживацького або малотоварного) сектора належить переважна більшість сільського населення країн, що розвиваються, тобто мінімум 100 млн осіб у Латинській Америці, 380 млн в Африці і 800 млн в Азії. Це дрібні й найдрібніші споживацькі господарства, чимала частка яких не в змозі прогнати велику селянську сім'ю. Вони майже не використовують ні техніки, ні мінеральних добрив. Переважає примітивне мотикове землеробство. У таких господарствах, як правило, немає спеціалізації. Селяни вирощують ті продовольчі культури — зернові, зернобобові, ямс, які становлять основу харчування і дають «найдешевші» калорії.

Аграрні реформи, що проводяться у більшості країн, що розвиваються, далеко не скрізь змінили загальну ситуацію, слабо вплинувши на інтенсифікацію і підвищення товарності сільського виробництва.

Це можна проілюструвати на прикладі стану його механізації та хімізації. У країнах, що розвиваються, досі вручну обробляється 1/4, за допомогою тягової сили — 1/2, а тракторами — 1/4 всієї ріллі. Хоча тракторний парк цих країн в останній час збільшився до 4 млн машин, усі вони разом узяті мають менше тракторів, ніж США. На 1 тис. га, скажімо, у Латинській Америці припадає п'ять тракторів, а в Африці — всього один (у США — 36). Все це, природно, не може не позначитися на показниках врожайності. За середньої врожайності зернових у світі 25 ц/га в Африці вона становить лише 12 ц/га, а у Тропічній Африці є господарства, де збирають 1 ц/га або й того менше.

А втім, статистика свідчить про те, що за останні два-три десятиліття парк тракторів в Азії (передусім в Індії та Китаї) збільшився в декілька разів, а в Латинській Америці — удвічі. Тому черговість крупних регіонів за розмірами цього парку також змінилась і сьогодні виглядає так: 1) Європа; 2) Азія; 3) Північна Америка.

Відстають країни, що розвиваються, і за рівнем хімізації сільського господарства. У середньому на 1 га ріллі в них вносять 60–65 кг мінеральних добрив, тоді як в Японії — 400 кг, у країнах Західної Європи — 215, у США — 115 кг. Разом із тим саме в хімізації свого сільського господарства країни Азії, Африки та Латинської Америки досягли певних успіхів. Їхня частка у загальносвітовому споживанні мінеральних добрив зросла від 1/5 в 1970 р. до майже 1/2 у 2000 р.

Значний вплив на сільське господарство країн, що розвиваються, мала «зелена революція», яка містила три головні компоненти. Перший з них — *виведення нових сортів сільськогосподарських культур*. З цією метою у 1940–90-х роках було створено 18 міжнародних науково-дослідних центрів, які спеціально вивчали різноманітні агросистеми, представлені в країнах, що розвиваються. Місцезнаходження їх такі: Мексика (кукурудза, пшениця), Філіппіни (рис), Колумбія (тропічні продовольчі культури), Нігерія (продовольчі культури гумідних та субгумідних тропічних областей), Кот д'Івуар (рисівництво Західної Африки), Перу (картопля), Індія (продовольчі культури посушливих тропічних районів) та ін.

Другий компонент «зеленої революції» — це *іригація* (штучне зрошення). Вона особливо важлива тому, що нові сорти зернових культур можуть реалізувати свій потенціал тільки в умовах доброго водозабезпечення. Тому з початком «зеленої революції» в багатьох країнах, що розвиваються, особливо азійських, зрошенню стали приділяти особливу увагу.

В цілому в світі частка зрошуваних земель нині складає 19 %, але саме в районах поширення «зеленої революції» вона значно більша: у Південній Азії — близько 40, а у Східній Азії та країнах Близького Сходу — 35 %. Світовими лідерами тут виступають Єгипет (100 %), Туркменістан (88), Таджикистан (81) і Пакистан (80 %).

Третій компонент «зеленої революції» — *застосування сучасної техніки, добрив, засобів захисту рослин*. І хоча загальний рівень механізації та хімізації сільського господарства в країнах, що розвиваються, ще явно недостатній, у цьому напрямі вже є певні зрушення. Прикладом можуть слугувати Мексика, Бразилія, інші країни.

Що стосується *сучасного сектора сільського господарства країн, що розвиваються*, то це — потужне капіталістичне виробництво, немовби «вбудоване» в традиційну аграрну економіку цих країн. Представлений цей сектор передусім великими добре організованими плантаціями, які займають кращі землі, широко використовують найману робочу силу, машини, добрива, штучне зрошення. Однак такі плантації спеціалізуються переважно на одній товарній культурі (цукрова тростина, кава, какао, чай, каучук, банани, бавовник, олійна пальма), а їх виробництво зорієнтоване насамперед на зовнішні ринки, оскільки ці культури хоча й трудомісткі, але дуже прибуткові.

В останні роки у сільському господарстві країн Азії, Африки та Латинської Америки відбуваються деякі зміни на краще. Наприклад, якщо наприкінці ХХ ст. загальна вартість світової продукції сільського

господарства зростає на 15 %, то показники Африки, Південної Америки та Азії становили відповідно 20, 25 і 35 %.

Що стосується *країн Центральної та Східної Європи і СНД*, то одним із важливих результатів аграрного реформування в цих країнах є зміни соціально-економічної структури аграрного сектора.

■ По-перше, набагато скоротилася частка державних сільськогосподарських підприємств. Так, на нових землях Німеччини в 1989 р. було 580 народних (державних) господарств та підприємств із 15 % зайнятих і 7,5 % земельної площі. Землі народних господарств тепер продаються або здаються в оренду. При цьому господарства попередньо діляться на оптимальні, з точки зору ефективного господарювання, ділянки. У Чехії 99 % угідь державних господарств продається на аукціонах. В Угорщині в ході реорганізації державних господарств їхні робітники і службовці отримали земельні ділянки, за винятком спеціалізованих державних господарств, земля яких не підлягає розподілу.

■ По-друге, помітно розширилися організаційні форми сільськогосподарських підприємств (командитні товариства, повні товариства, товариства на довірі, акціонерні товариства та ін.), що відповідає уявленню про аграрний сектор як систему з багатоукладною економікою.

У більшості країн СНД сільське господарство є однією з головних галузей національної економіки. В середньому по Співдружності на його частку припадає 12 % загального обсягу валового продукту, в тому числі у Грузії — більше половини, у Молдові, Киргизстані, Узбекистані та Вірменії — близько третини, в Азербайджані — 27 %, Україні — близько 20 %, Білорусі та Казахстані — близько 12 % і в Росії — близько 7 %.

Аналіз основних макроекономічних показників країн СНД показує стійку тенденцію спаду виробництва як у промисловості, так і в сільському господарстві. Практично в усіх країнах (крім Вірменії) обсяги сільськогосподарського виробництва значно нижчі відповідних показників докризового періоду. Визначальним є спад виробництва в державному секторі, частка якого в загальному обсязі виробництва постійно знижується і становить близько 60 % (74 % у 1990 р.). У той же час кількість працюючих у селянських (фермерських) господарствах країн Співдружності невинно зростає. На середину 90-х років у країнах СНД зареєстровано 765,5 тис. таких господарств, за якими закріплено 33,5 млн га земельних угідь, або приблизно 44 га на одне господарство. Однак обсяг продукції, що виробляється ними, поки що невеликий.

Повсюдно зменшилися ефективність використання сільськогосподарських земель і продуктивність тваринництва. В цілому по СНД посівні площі скоротилися на 28 млн га (14 %), що дорівнює посівним площам такої держави, як Казахстан. Особливо негативно ця тенденція відбилася на виробництві зерна. Якщо на початок 90-х років

його середньорічне валове збирання було на рівні 200 млн, то за кілька років через скорочення посівних площ та зниження врожайності зернових і зернобобових культур воно зменшилося майже наполовину.

Помітно розширилися посіви нетрадиційних культур. Так, у Туркменістані частка посівів зернових за 1991—1996 рр. збільшилася з 19 до 49 %, а частка кормових культур знизилася з 26 до 8 %. В усіх державах СНД скорочуються поголів'я тварин, обсяги виробництва тваринницької продукції. Майже наполовину зменшилося поголів'я великої рогатої худоби у Грузії та Молдові, овець і кіз — у Грузії, Вірменії, Казахстані, Киргизстані, Росії, Україні. Менше третини чисельності свиней у 1990 р. залишилося в Азербайджані, Вірменії, Грузії, Киргизстані, Молдові, Таджикистані, Узбекистані.

Внаслідок скорочення випуску сільськогосподарської продукції, зменшення сировинної бази, погіршення фінансового стану переробних підприємств істотно знизився рівень забезпечення населення основними продуктами харчування вітчизняного виробництва. Головними причинами скорочення обсягів виробництва продовольчих товарів є різке зниження купівельної спроможності населення, відсутність у підприємств достатніх для відтворення обігових коштів, скорочення парку сільськогосподарської техніки, а також імпортна експансія і слабка конкурентоспроможність національних споживчих товарів. Так, зношення і скорочення парку сільгосптехніки у країнах СНД (за винятком Білорусі) оцінюється у 80—90 %. В Росії та Україні щорічне оновлення парку сільськогосподарської техніки реально складає менше 1 % при необхідному рівні 10—12 %.

Серйозну і необгрунтовану конкуренцію вітчизняним продуктам створюють імпортні товари, часто низької якості, котрі продаються за нижчими цінами. За рахунок імпортної продукції зросла насиченість ринку за багатьма групами споживчих товарів, хоча багато з них не відповідають санітарним нормам, вимогам до якості та безпеки сировини і застосовуваних матеріалів, що є загрозою життю і здоров'ю людей.

Покращити становище — як у країнах СНД, так і в Україні зокрема — можна лише за рахунок докорінної перебудови аграрних відносин, запозичення досвіду провідних країн світу в розвитку сільськогосподарського виробництва.

## ВИСНОВКИ

Сільське господарство — друга за значущістю галузь матеріального виробництва після промисловості: у ньому ще й сьогодні зайнята половина економічно активного населення світу.

На відміну від інших сфер виробництва сільське господарство ведеться на великих площах і територіально розпорошене. Головною галуззю сільського господарства є рослинництво, основу якого становить зернове господарство. Важливою галуззю сільського господарства є тваринництво, яке розвинуто в усіх регіонах світу.

Найбільш високого рівня нині сягає сільське господарство розвинутих країн Заходу, які вступили в постіндустріальну стадію свого розвитку і де виник міжнародний агробізнес, ядро якого утворюють ТНК. У країнах, що розвиваються, сільське господарство є внутрішньо дуже неоднорідним і охоплює два зовсім різні сектори — традиційний і сучасний. У країнах Центральної та Східної Європи і СНД в результаті аграрного реформування відбулися значні зміни соціально-економічної структури аграрного сектора. Це призвело до скорочення частки державних сільськогосподарських підприємств і розширення їхніх нових організаційних форм — від командитних до акціонерних товариств тощо.

## Основні визначення

Деградація сільськогосподарських земель

Агробізнес (агровиробнича сфера)  
«Зелена революція»

Міжгалузева виробнича кооперація  
Агропромисловий комплекс (АПК)

Міжнародний агробізнес

Продовольчий комплекс (ПК)

Фермерське господарство

Еквівалент виробничих субвенцій (ЕВС)

## Запитання та завдання

Які країни світу мають найбільші площі земельних угідь?

Що є головною проблемою сучасного світового земельного фонду?

У яких регіонах світу вирощують основні культури рослинництва?

У яких регіонах світу найбільш розвинуті основні галузі тваринництва?

З'ясуйте сутність «зеленої революції».

Які основні сфери охоплює АПК розвинутих країн?

Назвіть відмітні риси сучасного розвитку фермерських господарств у високорозвинутих країнах.

Проаналізуйте сучасний стан сільськогосподарського виробництва у країнах СНД.



**ЛІТЕРАТУРА**

*Ковалев Е.* Органическое земледелие — ответы на вызов времени // Мэ и МО. 2005. № 9.

*Максаковский В. П.* Географическая картина мира: В 2 кн. Москва, 2003.

Экономическая география мирового развития XX века. СПб., 2003.

Экономическая и социальная география мира. Киев, 2004.

Успехи сельского хозяйства Бразилии // Коринф. 2005. № 25.



## 14. ІНФРАСТРУКТУРНІ ГАЛУЗІ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Важливе місце у структурі світової економіки посідають інфраструктурні галузі. Залежно від виконуваних функцій у національних та світовому господарствах вони групуються у комплекси виробничої, інституційної, інформаційної, економічної, ринкової інфраструктури.

*Інфраструктура — це сукупність галузей і видів діяльності, які обслуговують виробництво (виробнича інфраструктура — транспорт, зв'язок, шляхи, лінії електропередач і т. д.) і населення (соціальна інфраструктура — комплекс закладів охорони здоров'я, торгівлі тощо).*

Термін «інфраструктура» і перша самостійна теорія інфраструктури вперше постали у працях А. Маршалла (1910) і Д. Кларка (кінець 40-х років). Рівень розвитку інфраструктури залежить від стадії технологічного та економічного розвитку суспільства. В умовах глобалізації світової економічної системи і набуття нею рис цілісності, інтенсифікації регіональних інтеграційних процесів, інтелектуалізації та інформатизації національного і світового розвитку значення інфраструктурних галузей невпинно підноситься, відбувається їх диференціація, зростають кількісні та якісні показники їхньої роботи, роль і місце у світовому господарстві.

Інфраструктурні галузі та об'єкти характеризуються високою гнучкістю залежно від рівня виробничих і соціальних функцій, черговості їх виконання, масштабів створеного потенціалу та обсягу послуг, що ними надаються. Дедалі більшого значення нині набуває *міжнародна інфраструктура — сукупність національних елементів транспортних систем, інформації та зв'язку, міжнародних банків і сфери послуг світового рівня, що забезпечують зовнішньоекономічну діяльність, функціонування міжнародного капіталу, розвиток бізнесу та конкуренції.*

Перехід до інформаційно-технологічної моделі світового господарства потребує якісного розвитку наявних та створення нових об'єктів і ланок інфраструктури, яким були би притаманні внутрішня єдність і спільне функціональне призначення.

Найвищого рівня всі види інфраструктури досягли у розвинутих країнах. Сектор послуг тут становить близько 75 %. Так, у секторі послуг США зайнято понад 70 % економічно активного населення, у країнах Західної Європи — від 60 % (ФРН, Фінляндія) до 70 %

(Бельгія, Нідерланди, Норвегія). Аналіз внутрішньої структури сектора послуг цих країн показує, що активніше розвиваються не традиційні галузі типу готельного і ресторанного бізнесу, а такі, як фінансові послуги, професійне навчання, дизайн, освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення. В індустріальних країнах (деякі держави Південної та Східної Європи, Китай), «нових індустріальних країнах» (Аргентина, Бразилія, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Республіка Корея, Мексика), найбільш розвинутих країнах Африки частка зайнятих у сфері послуг становить приблизно 30—40 %, внутрішня структура характеризується підвищеною часткою виробничих галузей (транспорт, зв'язок) і пониженою — фінансової, інформаційної та соціальної. У доіндустріальних країнах Африки, Азії та Латинської Америки частка зайнятих у секторі послуг є відносно високою внаслідок нерозвиненості промисловості або сільського господарства. Наприклад, у Сальвадорі цей показник сягає 69 %, Гондурасі — 72 %, Беніні — 74 %. Серед галузей інфраструктури тут переважає готельний і ресторанний бізнес.

Зростання ролі інфраструктури у світовому суспільному виробництві та обігу потребує дальшого підвищення економічної ефективності всіх її галузей, і насамперед транспортних.

Транспортна інфраструктура є важливим елементом світових продуктивних сил. Еволюція її різних видів відбувається паралельно з розвитком світового господарства і підлягає його законам. Своєю чергою транспортна інфраструктура активно впливає на розвиток економіки окремих країн і світового господарства в цілому. Завдяки розвитку міжнародного транспорту розширюються масштаби міжнародних взаємин, збільшуються обсяги світової торгівлі, залучаються в міжнародні економічні, науково-технічні та культурні контакти нові території, країни і народи. Отож транспорт активно сприяє інтернаціоналізації та глобалізації міжнародних економічних відносин.

## Світова транспортна система та її типи

**П**оняття *транспортної системи* охоплює всі види вантажного та пасажирського транспорту та їхніх транспортних засобів як загального, так і спеціального призначення, сукупність вантажно-розвантажувальних засобів і підприємств, що забезпечують операції завантаження, розвантаження, перевезень та складування вантажів, а також усі види транспортних засобів, які здійснюють перевезення пасажирів. У кожній країні транспортна система має свою національну специфіку. Однак узяті разом у переплетенні та взаємодії, насамперед у міжнародних сполученнях, усі вони створюють світову транспортну систему, яка є важливою складовою світового господарства.

Транспортні системи країн і регіонів світу мають певні відмінності, спричинені характером соціально-економічного ладу, рівнем розвитку продуктивних сил, економіко-географічними особливостями країн та регіонів тощо.

За цими ознаками можна виділити п'ять типів транспортних систем. *Перший тип* — це транспортна система Північної Америки, *другий* — транспортні системи країн Західної Європи та Японії. Характерними особливостями цих типів є високий рівень розвитку: наявність усіх видів сучасного транспорту і самостійної промисловості з виробництва транспортних засобів, розвинута транспортна інфраструктура, велике значення транспорту в економічному житті, що забезпечує адекватне обслуговування як вантажних, так і пасажирських перевезень.

До *третього типу* належать транспортні системи деяких країн Азії, Африки та Латинської Америки, що стрімко розвиваються, та «нових індустриальних країн». Питома вага транспорту в економіці цих країн поки що незначна, але розвиток транспортної інфраструктури тут відбувається прискореними темпами і обмежені технічні можливості транспортних засобів у цілому переборюються.

*Четвертий тип* — це транспортні системи переважної більшості країн, що розвиваються. Вони не позбулися явно вираженої колоніальної транспортної інфраструктури і значною мірою (особливо в міжнародних сполученнях) залежать від транспорту розвинутих країн світу. Так, маючи населення, що становить понад 70 % усієї людності Землі, та 64 % території планети, ці країни володіють усього 23 % світової дорожньої мережі, 22 % автотранспортних засобів, а їхня частка у вантажообороті залізничного транспорту складає лише 15 % світового вантажообігу. Більшість країн, що розвиваються, краще пов'язані повітряним сполученням із розвинутими країнами, ніж між собою. Іноді переліт із столиці однієї країни, що розвивається, до столиці іншої простіше здійснити кружним шляхом через столицю розвинутої держави.

До *п'ятого типу* належать транспортні системи країн із перехідною економікою. Вони перебувають у стані адаптації до нових умов і обсягів зовнішньоекономічної діяльності. Транспортні системи країн Центральної Європи та Балтії активно інтегруються в західноєвропейські транспортні структури, виконуючи роль транзиту між Сходом і Заходом, Північчю і Півднем. Від 2005 р. почав діяти план розвитку транспортних мереж Європейського Союзу до 2020 р., що передбачає будівництво нових та модернізацію наявних транспортних магістралей, які зв'яжуть країни Західної Європи з 10 новими членами ЄС. Усі комунікаційні шляхи мають бути об'єднані глобальною супутниковою системою навігації. Планується оновити парк рухомого складу, розробити єдині правові норми, спростити перетинання кордонів усередині ЄС. Інвестування залізничних проектів на 60 % здійснюється державами і на 40 % — за рахунок бюджетів ЄС і країн — його учасниць. Загальні обсяги фінансування створення трансєвропейських структур до 2010 р. мають становити 36 млрд євро, а до 2020 р. — 220 млрд.

Країни з перехідною економікою, що мають вихід до Чорного моря, — Болгарія, Румунія, Російська Федерація, Україна, Грузія, а також Туреччина і Греція, діють згідно з прийнятим 1 липня 1999 р. у Тбілісі «Меморандумом щодо погодження з розвитку Пан'європейської транспортної зони басейну Чорного моря». Головною метою ці держави визначили подальше зміцнення міжнародного співробітництва у сфері розвитку основних, допоміжних і тих, що справляють додатковий вплив на природне середовище, транспортних інфраструктур і послуг у Чорноморській транспортній зоні. Це стосується технічного обслуговування, ремонту і модернізації діючих, а також будівництво нових об'єктів основних і допоміжних транспортних інфраструктур, що передбачає підвищення якості транспортних послуг, спрощення прикордонних і митних правил і процедур, створення у зоні ефективної та інтегрованої мультимодальної транспортної системи міжнародного значення, визначення попередніх умов для якнайефективнішого використання фондів і ноу-гау державних і приватних джерел. Дія Меморандуму поширюється на автомобільні, залізничні, внутрішні водні, морські, повітряні, комбіновані та інтермодальні транспортні інфраструктури і послуги, а також на транспортну мережу навколо Чорного моря, яка проходить за маршрутом Анкара — Єреван — Тбілісі (Баку) — Ростов-на-Дону — Донецьк — Одеса (Кишинів) — Бухарест (Тірана) — Димитровград (Афіни) — Стамбул. Задекларовані цілі Меморандуму реалізуються країнами-учасниками, а також за допомогою міжнародних програм, зокрема ІНОГЕЙТ, ТРАСЕКА та ін.

Україна, прагнучи активно розвивати співробітництво з країнами СНД, приєдналася до Угоди про принципи формування спільного транспортного простору і взаємодії держав-учасниць у галузі транспортної політики. Під спільним транспортним простором держав-учасниць розуміється сукупність технологічно зв'язаних транспортних комунікацій на їхніх територіях, обладнаних для пересування транспортних засобів, перевезення вантажів і пасажирів, а також сукупність інформаційних і тарифних систем, структур і механізмів управління різними видами транспорту, функціонування яких здійснюється на основі національних законодавств держав—учасниць СНД із наступною їх гармонізацією.

Звичайно, найбільш активно Україна співпрацює з країнами СНД, які мають із нею спільні кордони. Утім, практика свідчить, що саме тут виникає багато проблем, зумовлених бажанням новоутворених самостійних держав захистити свої національні інтереси у транспортній сфері навіть на шкоду інтересам загальноекономічних відносин. Це стосується як РФ (яка здійснює протекціоністські заходи щодо пріоритетного спрямування експортних вантажів на власні морські порти, з натугою відкриває свої річкові артерії для проходження суден інших країн і ускладнює процес делімітації морського кордону між нашими державами, в тому числі Керченській протоці), так і Молдови (що використовує факт пролягання ділянки української залізниці у напрямку до придунайського порту Рені своєю територією для створення переш-

код нормальному рухові українських вантажів). Прийнято рішення про будівництво залізниці, яка б не перетинала молдовський кордон і проходила б виключно українською територією.

Україні важливо аналізувати дії РФ, спрямовані на подальшу розбудову Транссибірської магістралі, північних транспортних артерій. Одночасно як транзитній державі, що географічно знаходиться між Азійським континентом і багатьма країнами ЄС, Україні необхідно ефективно розбудовувати міжнародні відносини у транспортній сфері саме з ЄС. Адже його розширення на схід супроводжується підвищенням вимог до національних транспортних мереж, які стають органічними елементами єдиної Транс'європейської транспортної мережі із огляду на це повинні відповідати встановленим нормам і правилам, а також загальноєвропейським стандартам щодо якості перевезень. Усе це належить урахувати в довгостроковій транспортній політиці України. Оскільки, за оцінками експертів ЄС, до 2015 р. частка залізниць у перевезенні на території Європи сягне 35 %, Україні й надалі доцільно приділяти пріоритетну увагу розвитку та оновленню матеріально-технічної бази, інфраструктурних і допоміжних об'єктів саме на залізничному транспорті.

Разом із тим одним лише вдосконаленням засобів виробництва на транспорті не можна забезпечувати безперервне зростання обсягів вантажних і пасажирських перевезень (у тому числі транзитних). Важливого значення набувають упровадження прогресивних форм організації транспортного сполучення, розвиток його логістичних засад (пріоритетними тут є контейнерні та контрейлерні перевезення залізницею) як у рамках власної транспортної мережі, так і в міжнародному євразійському аспекті.

Сучасна світова транспортна система, як і транспортні системи окремих держав, постійно розвивається. В ній самій і в її складових відбуваються структурні зміни, які стосуються зменшення або збільшення питомої ваги окремих видів транспорту в загальному вантажообороті, технічного або технологічного забезпечення різних транспортних операцій. На розвиток транспорту суттєво впливає енергетична та економічна ситуація у світі.

Наочно зміни в характері світового транспорту за останні десятиліття можна простежити на прикладі розвитку основних його видів.

## Основні види світового транспорту

### Автомобільний транспорт

Нині автомобіль став найбільш масовим і доступним видом транспорту майже на всіх континентах. Якщо в 1990 р. кількість автотранс-

портних засобів у світі становила 500 млн одиниць, то у 2000 р. — 700 млн, а у 2005 р. — 850 млн. Збільшення автомобільного парку відбувається за рахунок індивідуальних легковиків. У деяких країнах їхня частка складає 80 % загальної кількості всіх видів автотранспортних засобів. Найбільший парк легковиків мають Північна Америка, Західна Європа та Японія. Їхня частка становить близько 80 % автомобільного парку світу.

Разом із зростанням світового автопарку збільшуються і обсяги послуг автомобільного транспорту. В розвинутих країнах автотранспорт упевнено втримує перше місце серед інших видів транспортних засобів за обсягом вантажних перевезень. У США вантажооборот автотранспорту становить 60 % загального вантажообороту, у країнах ЄС — 50 %, а в деяких країнах — навіть 80 %.

Лідерські позиції автотранспорт посідає і у пасажирських сполученнях. За даними статистики, щорічно кожна людина на планеті долає з допомогою авто в середньому понад 2500 км. А для промислово розвинутих країн цей показник у два-три рази вищий.

Переважна частина пасажирських перевезень в індустріально розвинутих країнах здійснюється автомобілями індивідуального користування. У багатьох країнах Заходу рівень моторизації населення досяг або впритул підійшов до верхньої межі насиченості. Якщо середній рівень моторизації в розвинутих країнах становить 80 авто на 1000 осіб, то у США цей показник перевершив 550, у Канаді, Австралії та Новій Зеландії — більше 400, в Японії — 250 і в Західній Європі — від 300 до 450 автомобілів.

Роль автомобільного транспорту в житті сучасного суспільства постійно зростає. Сфера використання авто давно перетнула національні кордони, і автотранспорт посідає нині важливе місце серед інших видів транспорту в міжнародних перевезеннях вантажів (табл. 14.1).

Таблиця 14.1

**Зростання світового товарообігу  
за видами транспорту (млрд т/км)\***

Вид транспорту/ Роки	1913	1937	1950	1970	1990	2000	2010 (прогноз)
Залізничний	753	1269	2117	1976	3111	3570	3900
Автомобільний	2	166	519	1740	4450	5130	5600
Внутрішній водний	169	259	389	636	870	945	1000
Морський	1357	3207	3571	17 958	50 325	61 435	68 000
Нафтопровідний	16	94	212	1020	48 135	62 277	70 000
Газопровідний	—	18	74	470	1070	1215	1400
Повітряний	—	0,06	1,15	18	1100	2012	2800

\* розвинуті країни і ті, що розвиваються

Аналіз даних свідчить про те, що останнім часом у світовому товарообігу відбуваються помітні зміни. Знижується частка залізничного транспорту і внутрішнього судноплавства та різко зростає питома вага прогресивних видів перевезень вантажів. Найбільший вантажооборот услід за морським транспортом припадає на автомобільний, який випереджає всі інші види транспорту. Особливо великого значення він набуває на Американському та Європейському континентах, а також у країнах, які не мають виходу до моря.

### Залізничний транспорт

Загальний обсяг перевезень залізницями світу оцінюється нині понад у 8500 млрд приведених кілометрів. По регіонах і країнах він розподіляється таким чином: США і Канада — 24,7 %, країни СНД — 27,6 % (у тому числі Росія — 20,6 %), Азія — 30 % (у тому числі Китай — 18,7 %, Індія — 6,4 %, Японія — 4,9 %), Західна і Центральна Європа — 8,4 %, решта регіонів і країн — 9,3 %.

У Європі залізниці втрачають свою частку в усіх секторах транспортного ринку, за винятком приміських та швидкісних пасажирських перевезень і деяких вантажних по маршрутах через Альпи. Фінансовий стан на всіх залізницях продовжує погіршуватися.

У Північній Америці приватні вантажні залізничні компанії успішно витримали випробування на лібералізацію і покращили результати роботи з обсягів перевезень, продуктивності та — дещо меншою мірою — прибутковості.

У Південно-Східній Азії залізниці залишаються незамінними для масових перевезень пасажирів та вантажів незалежно від відстані. Це стосується Індії та Китаю, де залізниці не в змозі задовольнити попит на всі види перевезень. У Японії розвиток швидкісних пасажирських перевезень дещо загальмувався, але обсяг перевезень на короткі відстані продовжує зростати, а диверсифікація послуг, що надаються залізницями, дає відчутні фінансові результати.

Обсяг вантажних перевезень залізницями протягом багатьох років зростав на 4—8 % щорічно, подвоївшись за останнє десятиліття у Китаї та за два десятиліття у США. У Сполучених Штатах і Канаді на 14 найбільших залізницях він сягнув рекордного рівня 2000 млрд т/км, що становить третину світової перевізної роботи. Залізниці Китаю довели обсяг вантажних перевезень до 1300 млрд т/км.

Політичні та економічні зміни, лібералізація транспортного ринку поклали край практично монопольному становищу залізниць в СНД, де обсяг вантажних залізничних перевезень скоротився до 1200 млрд т/км у Росії та до 700 млрд т/км у решті країн.

У країнах Європи (без СНД) загальний обсяг вантажних перевезень дорівнює нині 400 млрд т/км, найвищий же рівень був зафіксований у 1990 р. — 500 млрд т/км. У 2010 р. він має зрости до 560 млрд т/км (на 40 %), а у 2020 р. — до 800 млрд т/км (на 100 %).



Пасажирські перевезення становлять 20 % світового обсягу перевізної роботи залізниць, у тому числі швидкісні — поки що тільки 1 %. Європа (без країн СНД), Індія та Японія — це ті регіони світу, в яких пасажирські перевезення за масовістю зіставні з вантажними або й перевищують їх. При цьому в Японії перевезення вантажів практично припинені, а в Індії спостерігається стабільне щорічне їхнє зростання (на 1 %).

Загальний пасажирооборот залізниць світу в обсязі 2 трлн пасажиро/км розділяється по країнах таким чином: Японія, країни СНД і Європа без країн СНД — по 370—380 млрд пасажиро/км; Індія та Китай — майже по 300 млрд; решта країн — 200 млрд пасажиро/км. Мобільність населення по регіонах різна. Так, середньостатистичний японець проїжджає залізницями 3040 км на рік, тобто в 10 разів більше, ніж мешканці інших країн Азії; кожний громадянин країн СНД — 1325 км; країн Європи за межами СНД — 760 км; країн Африки чи Америки — всього 80 км на рік.

На швидкісні перевезення припадає незначна частка (5 %) світової перевізної роботи (100 млрд пасажиро/км). Користувачами їх є 250 млн осіб, або 0,6 % від 40 млрд осіб, що вдаються до послуг залізниць у світі. Дві третини швидкісних перевезень припадає на Японію, одна п'ята — на Францію.

Таким чином, швидкісні перевезення розширили коло користувачів нових видів сполучень, але не змогли припинити загального падіння обсягів перевезень на магістральних лініях залізниць.

Залізниці як вид транспорту найбільше потерпають від спаду виробництва. В той же час інші види транспорту завжди вигравали від структурних зрушень в економіці, особливо автомобільний транспорт, на частку якого в країнах — членах ЄС нині припадає 72 % обсягу вантажних і 80 % обсягу пасажирських перевезень. У перспективі частка вантажних перевезень залізницями продовжуватиме зменшуватися; значно зростуть перевезення автомобільним транспортом; меншою мірою, ніж залізничним, зменшаться перевезення водним транспортом. Із метою підвищення ефективності роботи залізниць України необхідно провести структурну реформу задля забезпечення стійкого розвитку та підвищення конкурентоздатності галузі.

### Повітряний транспорт

На частку міжнародного повітряного транспорту нині припадає 54 % загального обсягу всіх регулярних авіаційних перевезень у світі. При цьому пасажирські перевезення в загальному обсязі світового пасажирообороту за останнє десятиліття зросли від 40 до 46 %, тоді як міжнародні вантажні перевезення в загальному обсязі вантажних тоннокілометрів збільшилися від 69 до 78 %.

Обслуговуванням міжнародних авіаперевезень зайнято більше 1 тис. летовищ. Найбільшими з них за кількістю злетно-посадкових опе-

рацій при виконанні міжнародних перевезень, а також за кількістю відправлених і прибулих пасажирів є Гітроу (Лондон), Франкфурт, Амстердам, Шарль де Голь (Париж), Гатвік (Лондон), Цюрих, Копенгаген, Маямі, Брюссель, Кеннеді (Нью-Йорк) тощо. Кількість операцій комерційних повітряних суден та пасажирів, пропущених через ці аеропорти за останні 10 років, збільшилася в середньому на 28 і 54 % відповідно.

За оцінками ІКАО (Міжнародна організація цивільної авіації), обсяг регулярних внутрішніх і міжнародних перевезень, виконаних авіакомпаніями 162 держав—членів ІКАО, в 1990 р. становив 223,4 млрд т/км. Усього авіакомпанії перевезли 1143 млн. пасажирів. Пасажирооборот становив 1911 млрд пасажиро/км., вантажооборот досяг 60 млрд т/ км.

Обсяги перевезень авіакомпаніями світу в 2000 р. становили 1543 млн. пасажирооборот — 3200 млрд пасажиро/км. За прогнозами, обсяги перевезень у 2020 р. мають сягнути 6040 млрд пасажиро/км, а світовий парк пасажирських літаків становитиме 34 тис. одиниць.

Майже 80 % загальносвітового обсягу внутрішніх перевезень припадає на США — майже 56 % (більше 80 трлн т/км) та СНД — більше 23 % (близько 25 трлн т/км). Однак у міжнародних перевезеннях першість утримують США і Велика Британія. Частка першої країни становить майже 20 % загального обсягу міжнародних перевезень, а частка другої — близько 10 %.

У світовому повітряному транспорті в цілому обсяг міжнародних перевезень вищий, ніж обсяг внутрішніх перевезень (54,9 і 45,7 % відповідно). Із загальної кількості міжнародних перевезень близько 82 % становлять регулярні перевезення і дещо більше — 18 % — міжнародні нерегулярні комерційні перевезення.

До міжнародних регулярних перевезень належать усі комерційні перевезення (пасажирські, вантажні, поштові), що здійснюються авіакомпаніями на договірних авіалініях регулярно і відповідно до узгодженого розкладу польотів. На відміну від регулярних міжнародні нерегулярні перевезення здійснюються поза розкладом як на договірних авіалініях, так і поза ними — за маршрутами, що в кожному випадку узгоджуються окремо.

Темпи зростання перевезень у різних регіонах світу неоднакові. Найвищі спостерігаються в авіакомпаній Азійсько-Тихоокеанського та Північноамериканського регіонів, найнижчі з пасажирських і загальних перевезень — в африканських і європейських авіакомпаній, а найнижчі з вантажних і поштових перевезень — у латиноамериканських. Середньорічні темпи зростання перевезень в Африці наближаються до середньосвітового показника (8,7 %). Протягом останнього десятиліття частка північноамериканських та європейських авіакомпаній скоротилася на 3 %, а авіакомпаній регіону Азії і Тихого океану зросла на 5 %.

Однією з головних проблем міжнародних регулярних перевезень, як і світових авіаперевезень у цілому, є зростання надлишкових провізних місткостей. Так, кількість порожніх крісло-кілометрів (різниця між наявними крісло-кілометрами і фактично використаними пасажиро-кілометрами) за десятиліття зросла в 1,8 раза, а надлишкові провізні місткості в тонно-кілометрах (різниця між наявними і фактичними тонно-кілометрами) зросли в 1,9 раза.

Надлишок провізних місткостей примушує авіакомпанії використовувати різні форми і методи конкурентної боротьби за залучення комерційного завантаження і підвищення ефективності використання парку літаків, у тому числі виконання регулярними авіакомпаніями нерегулярних комерційних перевезень.

До нерегулярних комерційних перевезень належать виконувані на комерційній основі чартерні перевезення, а також перевезення додатковими і спеціальними рейсами. Як і регулярні, міжнародні нерегулярні перевезення поділяються на пасажирські і вантажно-поштові. За обсягом у тонно-кілометрах нерегулярні перевезення пасажирів становлять 80 %, а вантажні й поштові — 20 %. Середні темпи зростання міжнародних нерегулярних пасажирських перевезень за останнє десятиліття становили 4 % на рік.

Найбільшим у світі міжнародним ринком чартерних перевезень є ринок, створений 22 західноєвропейськими державами, що входять до Європейської конфедерації цивільної авіації. Тут обсяг нерегулярних перевезень дорівнює обсягові регулярних. Оскільки чартерні перевезення в Європі виконуються на більші відстані, ніж регулярні, їхній обсяг у пасажиро-кілометрах становить близько 60 % загального обсягу пасажирських авіаперевезень у Західній Європі. Другим найбільшим міжнародним ринком чартерних перевезень є перевезення через Північну Атлантику. Далі за обсягом ідуть перевезення із Північної Америки в Азію і район Тихого океану і у зворотному напрямку, а також до країн басейну Карібського моря і у зворотному напрямку.

Одним із наймолодших, але найдорожчих видів транспорту є *ракетно-космічний*. Нині на світовому ринку запуску супутників домінує західноєвропейський консорціум Arianes-Race. На нього припадає 60 % усіх запусків. Решту 40 % запусків здійснюють США, Китай, Росія та Україна. У США розроблена програма зменшення вартості запуску супутників. Основними чинниками такого зменшення є вдосконалення ракет-носіїв, запуск із місцевості, близької до екватору, в тому числі з нафтосвердловинних платформ, стандартизація компонентів для різних типів ракет-носіїв, автоматизація запуску з метою скорочення персоналу, використання нових легких матеріалів у конструкції ракет тощо.

Усього у 2005 р. здійснено 55 пусків різних космічних ракет. Із них у п'яти запусках задіяні ракети-носії, створені в Україні, в тому числі чотири — ракетами-носіями «Зеніт — 3 SL», що стартували з еква-

торіальної зони в Тихому океані з платформи «Одіссей» за комерційною програмою «Морський старт», яка реалізується міжнародною компанією «Сі Лонг», до якої входять фірми і підприємства чотирьох країн — США, України, Росії та Норвегії. У 2006 р. буде здійснено шість запусків. У 2007 р. планується розпочати запуск за програмою «Наземний старт» («Ленд Лонг»), в якому візьмуть участь Росія, Україна, США і Казахстан.

Окрім ракет-носіїв, Україна проектує і виготовляє різні космічні апарати. У 2004 р. з російського космодрому «Плесецьк» був запущений супутник, призначений для дистанційного зондування Землі, — «Січ—1М», а у 2007 р. планується запуск «Січ—2». У програмі україно-російського співробітництва в дослідженні і використанні космічного простору на період 2007—2011 рр. передбачена спільна діяльність у сфері супутникової навігації, біології, океанології, вивчення Сонця, сонячно-земних зв'язків та іоносфери, у дистанційному зондуванні Землі тощо.

За державної підтримки ракетно-космічна галузь України може вийти на зовнішні ринки з такими зразками аерокосмічної техніки, які не мають аналогів у світі. Для цього наша держава має все необхідне: потужний науково-виробничий потенціал; визначні наукові та практичні досягнення в галузі ракетобудування; авторитетні організації зі створення стартових комплексів, систем управління та вимірювальних комплексів бортової та наземної апаратури.

Прийнято третю космічну програму, яка передбачає розробку космічних апаратів нового класу, широке впровадження космічних технологій у різні галузі народного господарства України. У підпорядкування Національного космічного агентства України (НКАУ) передано 30 підприємств, організацій і наукових закладів, у тому числі Національний центр управління космічними засобами. Все це дає підстави стверджувати, що Україна невдовзі може стати космічною супердержавою.

### **Морський транспорт**

Морський транспорт як галузь вирізняється низкою особливостей. По-перше, його діяльність має безпосередньо міжнародний характер. Переважна частка флоту більшості країн світу здійснює закордонні перевезення, тоді як на внутрішньому каботажі працює менше 10 % тоннажу. По-друге, він має органічний і постійний зв'язок з виробничою діяльністю інших галузей, у тому числі з іншими видами транспорту. По-третє, морські перевезення вантажів є масовими і дешевими. Перевагою морського судноплавства є перевезення великих партій вантажів, різних за вагою і габаритами, які лімітуються при перевезеннях сухопутним і річковим транспортом. Порівняно із сухопутним транспортом майже відсутні затрати на будівництво шляхів, значно менші витрати енергії та ін. За підрахунками французьких спеціалістів,

капіталовкладення у суднохідну морську лінію, в тому числі витрати на портову інфраструктуру, не перевищують 5—10 % капіталовкладень в аналогічну за протяжністю залізничну колію. За розрахунками російських учених, собівартість перевезень морським транспортом нижча, ніж залізничним, у 1,52 раза і в 1,6 раза нижча, ніж річковим, а продуктивність праці тут вища в 4,4 раза, ніж на залізницях, і в 3,65 раза порівняно з річковим транспортом.

Морські перевезення завжди були і залишаються прибутковою справою. За оцінкою експертів, вартість фрахту суден, що забезпечують перевезення вантажів морем, щорічно становить 230—250 млрд дол. Вартість морепродуктів, що добуваються впродовж року, коливається в межах від 35 до 40 млрд дол. Міжнародний ринок суднобудівної продукції становить 70—80 млрд дол. на рік.

Серед передумов швидкого розвитку судноплавства слід назвати спеціалізацію. Зростання суспільного поділу праці на морському транспорті поряд зі спеціалізацією зумовлює також розвиток кооперування як форми виробничих зв'язків між перевізниками, в тому числі спеціалізованими, що здійснюють послідовні операції зі транспортування однорідних вантажів; між перевізниками, що транспортують різномірні вантажі на одних напрямках; між морськими перевізниками і перевізниками інших видів транспорту (або промислових галузей). Спеціалізація і кооперування сприяють також посиленню міжнародного характеру судноплавної діяльності та її інфраструктурної ролі, постійно зміцнюючи виробничі зв'язки між перевізниками у міждержавному та міжгалузевому аспектах.

Після деякого застою і навіть спаду в 90-ті роки нині морський транспорт світу знову перебуває на підйомі. У перевезеннях беруть участь більше 80 тис. суден різних типів загальним тоннажем 740 млн. т, 23 тис. судноплавних, менеджерських, суднобудівних та інших компаній, що пов'язані з морем. Однак світовий флот помітно старіє. Якщо у 1996 р. середній вік його становив 18,2, то на початку 2006 р. — понад 20 років.

Обсяги міжнародних перевезень різними видами морського транспорту виглядають таким чином. Перевезення танкерним флотом становлять 38,2 % світових. 10 тис. танкерів, екіпажі яких налічують 1,2 млн моряків, під прапорами 193 держав щорічно транспортують до різних регіонів Земної кулі понад 1,7 млрд т нафти.

Проблема танкерного флоту, як і флоту взагалі, — його старіння. Вік багатьох танкерів наближається до 20 років. І хоча за правильної експлуатації танкерів 99,9 % нафти і нафтопродуктів доставляються без будь-яких інцидентів до місця призначення, США від 1994 р. припинили допускати у свої порти танкери без подвійного корпусу і без сертифікату про фінансову забезпеченість. Це викликало різке невдоволення більшості членів міжнародної морської організації «Інтертанко», до якої входять 270 незалежних танкерних компаній світу.

Перевезення балкерним флотом становлять 30,4 % світових морських перевезень. Він налічує 5 тис. суден сумарним дедвейтом 235,0 млн т. Середній вік суден — 15 років.

Тривогу в морських колах світу викликають великі втрати суден. Щорічно катастрофу терплять 10 суден, гине понад 100 моряків. Установлюючи причини катастроф, міжнародні морські організації вказують на таке:

старіння суден; складність конструкції та недосконалість методів завантаження, що створює стресові напруження; відсутність достатнього фінансування для проведення досліджень поведінки конструкцій балкерів при навантаженнях тощо.

Контейнерний флот налічує 1600 контейнеровозів сумарним дедвейтом 36 млн т і місткістю 2,4 млн контейнерів (у 20-фунтовому вимірі). 47 % суден цього типу було побудовано в Японії та Південній Кореї, 43 % — в Європі та 10 % — в інших країнах.

Зростає місткість контейнеровозів. За останні 25 років кількість суден місткістю 1 тис. контейнерів скоротилася з 60 до 20 %. Найбільш популярними суднами нині є ті, що вміщують 1—2 тис. контейнерів і використовуються у фідерних перевезеннях і перевезеннях на короткі відстані. Серед крупнотоннажних найбільший попит мають контейнеровози, розраховані на 4 тис. і більше контейнерів. Розробляються судна, що вміщатимуть 6 тис. контейнерів.

Нині щорічно випускається 2,5 млн спеціалізованих контейнерів різних видів. Понад 80 % припадає на Китай, інші 20 % розподіляються приблизно порівну між підприємствами Західної та Східної Європи, Південної Кореї, Індонезії та ПАР. У Росії будівництвом контейнерів опікується Абаканський завод, а Україні — Іллічівський.

Характерною особливістю є те, що контейнеровози намагаються використовувати під «зручним» прапором. Так, під панамським прапором працюють 250 суден сумарним дедвейтом 6185 тис. т, під ліберійським — 128. Китай має 83 контейнеровози (сьоме місце у світі).

За кількістю суден під своїм прапором перше місце посідає Панама, друге — Ліберія, третє — Греція. Згідно з даними морського реєстру Ллойда, нині судна, що належать грецьким власникам, здійснюють перевезення під прапорами 45 країн та охоплюють 25 % світового ринку морських торговельних перевезень. Швидко зростає кількість суден під прапорами Кіпру, Китаю, Японії та Гонконгу.

### Трубопровідний транспорт

Високою економічністю та продуктивністю праці характеризується трубопровідний транспорт. Це вид безперервного транспорту, з допомогою якого здійснюють переміщення рідинних, газоподібних або твердих вантажів по трубопроводах. Найбільшого поширення у світі набули газопроводи, нафтопроводи та продуктоводи.

Довжина мережі магістральних газопроводів світу досягла нині понад 1,5 млн км, вантажооборот — 1,8 трлн т/км (2 % загального вантажообороту). Найбільшого розвитку газопроводи дістали у США, Росії, Канаді, Україні. Ефективність і пропускна спроможність газопроводів головним чином залежить від діаметра труб. Максимальний діаметр труб, які застосовуються у США, становить 1067 мм, в Україні — 1420 мм.

Нафтопроводи являють собою комплекс споруд для транспортування нафти, до складу яких входять трубопровід, насосні станції, сходища. Пропускна спроможність нафтопроводів залежить головним чином від діаметра труб та потужності насосних станцій. Загальна протяжність світової мережі магістральних нафтопроводів становить понад 300 тис. км, у тому числі у США — 110 тис. км. Найбільші нафтопроводи: «Дружба» (із Росії до країн Східної Європи — близько 5,5 тис. км), Редвотер — Порт — Колборн (4,8 тис. км), Едмонтон — Монреаль (3,2 тис. км) у Канаді, Транс'аравійський — із Саудівської Аравії до порту Сайда в Лівані (1,2 тис. км).

Комплекс споруд, призначених для транспортування нафтопродуктів (бензину, гасу та ін.) або хімічних продуктів (аміаку, етилену та ін.), називають продуктоводами. Загальна протяжність продуктоводів світу становить 210 тис. км. Більша частина мережі продуктоводів (майже 140 тис. км) розташована у США. Найбільшими продуктоводами є: Г'юстон — Нью-Йорк (2,5 тис. км); Б'юмонт — Ліндон (2,4 тис. км).

Крім континентальних (Європа, Азія, Америка, Африка), споруджені й трансконтинентальні трубопроводи (Азія — Європа, Європа — Африка тощо). Пролягають вони як суходолом, так і морем (Чорне, Середземне, Північне тощо).

Трубопровідний транспорт — найбільш дешевий та ефективний вид транспорту. Нині розробляються технології транспортування не тільки нафти, газу й нафтопродуктів, а й твердих вантажів у вигляді емульсії.

На Євразійському континенті найбільш вагомими проектами є трансконтинентальні газопроводи Ямал — Європа із пропускною спроможністю понад 60 млрд м<sup>3</sup>, «Блакитний потік» — через Чорне море з Росії до Туреччини — та Північноєвропейський — з Росії до Німеччини по дну Балтійського моря з відгалуженнями до Калінінградської області, Фінляндії, Швеції, Нідерландів та Великої Британії.

## Зв'язок

**П**роцес трансформації індустріального суспільства в інформаційне, з одного боку, викликає бурхливий розвиток різних видів зв'язку та міжнародну торгівлю їхніми послугами, а з іншого — підносить на новий щабель значення цієї інфраструктурної галузі у розвитку світового господарства.

Надійна інформація та інформаційні технології стають вирішальним чинником конкуренції. Якісна інформація дає змогу впроваджувати прогресивні методи управління на всіх рівнях: фірми, держави, міжнародному. Своєчасна, точна, доступна інформація (економічна, фінансова, правова, соціальна, науково-технічна тощо) дає змогу швидко приймати правильні рішення, ефективно управляти державою, брати активну участь у міжнародному економічному співробітництві.

Засоби зв'язку, що продукують та передають інформацію, належать до галузі матеріального виробництва незалежно від того, в якій формі споживається їхня продукція. Подібно до того як транспортування вантажів та пасажирів є процесом виробництва, що створюється транспортними засобами (до ціни товару входить транспортна складова), так і передання інформації каналами зв'язку є складовою процесу виробництва.

Світове господарство переживає нині справжній бум, пов'язаний із розвитком різноманітних видів зв'язку. При цьому якщо у країнах з перехідною економікою і тих, що розвиваються, досі існує проблема насичення телефонним зв'язком і вони являють собою місткий ринок сучасних АТС та телефонних апаратів, то в розвинутих країнах бурхливими темпами розвиваються інші види зв'язку: факсимільний (зображення карт, малюнків, тексту); передання цифрової інформації (заціфрованої мови, файлів — відповідний обсяг інформації) між комп'ютерами; телеграфний (передання телеграм, формалізованих документів, повідомлень); електронна пошта тощо. На світовому ринку послуг зростає попит на мобільні засоби зв'язку: пейджинговий, стільниковий, супутниковий, причому не тільки в розвинутих регіонах, а й у малодоступній місцевості, де прокладання кабелю телефонної або світоволоконної лінії пов'язане з великими фінансовими та матеріальними витратами.

У 2005 р. кількість абонентів пейджингового зв'язку становила: у США — 60 млн., у країнах ЄС — 6 млн, АТР — понад 80 млн, Китаї — 25 млн. Зростання попиту на послуги супутникового телефонного зв'язку сприяло тому, що більше половини загальної кількості абонентів припадає нині на мешканців малонаселених районів, що не охоплені стільниковим зв'язком, а також осіб, що тимчасово перебувають у необжитих районах. У 2005 р. питома вага водіїв вантажівок на дальніх перевезеннях у загальній кількості абонентів супутникового телефонного зв'язку становила понад 30 %, сфери міжнародного туризму — 16 %, повітряних перевезень — 5 %, морських перевезень — 1,5 %.

За даними Міжнародного телефонного агентства, найбільшою мірою супутниковий телефонний зв'язок використовується нині у країнах АТР — 38 % загальної кількості абонентів. Частка Північної Америки становить 26 %, Західної Європи — 21, Латинської Америки — 10, Східної Європи — 3, країн Африки, Близького та Середнього Сходу — 1 %. Вартість хвилини телефонної розмови по супутниковому телефону становить 4 дол., однак може знизитися у три рази.



За оцінками ж Міжнародного союзу зв'язку, найбільші темпи зростання продажу послуг стільникового зв'язку нині спостерігаються в АТР. Щорічно вони зростають тут більш ніж на 80 %, тоді як у Європі — на 60 %, а у Північній Америці — на 53 %. Високій популярності цього виду зв'язку в АТР сприяли постійне здешевлення апаратів, зниження плати за їх підключення і використання, а також недостатній розвиток у більшості країн регіону традиційних кабельних мереж.

Найдинамічнішим ринком послуг серед країн регіону є Китай, де останнім часом кількість абонентів стільникового зв'язку щодобово зростала на 5 тис. Узагалі КНР — четвертий за величиною у світі ринок послуг стільникового зв'язку після США, Японії та Великої Британії.

Помітно збільшуються обсяги виробництва засобів зв'язку. Провідними фірмами з випуску радіотелефонів є фінська компанія «Нокія», шведська «Еріксон» та американська «АТ енд Т». Зміцненню позицій скандинавських компаній сприяє зростання попиту на радіотелефони у відповідних країнах, які і без того посідають перші місця у світі за кількістю радіотелефонів на душу населення. Слідом за названими фірмами йдуть західноєвропейські — «Сіменс» та «Алкател».

У країнах Східної Європи та СНД загальна кількість абонентів, що використовують радіотелефонний зв'язок, становить понад 700 тис. Найбільш активно радіотелефони застосовуються в Угорщині, Польщі, Чехії та Словаччині.

У країнах СНД проводяться докорінні перетворення в галузі зв'язку: створюється законодавча база розвитку і функціонування цієї інфраструктурної галузі; напрацьовується нова державна політика; проводиться структурна перебудова галузі, якій сприяють акціонування, комерціалізація, розвиток нетрадиційних (пейджинговий та стільниковий) видів зв'язку. Відбуваються процеси демонополізації, підтримки нових економічних структур різних форм власності, розвитку конкуренції та залучення інвесторів, що створює передумови для швидкого розвитку зв'язку порівняно з іншими галузями економіки.

Створенням мереж мобільного зв'язку в Україні займаються підприємство «Український мобільний зв'язок» (УМС), АТ «Київстар», «Астеліт», «Голден Телеком», «Українські радіосистеми» (УРС). Послуги мобільного зв'язку надаються в обласних центрах та великих містах. Уявлення про діяльність основних операторів мобільного зв'язку дає таблиця 14.2.

Перспективи розвитку світової інформаційної мережі визначають розвинуті країни. У США, Західній Європі, Японії, «нових індустріальних країнах» розвиток інформаційної мережі йде не просто через створення технічних засобів передання інформації, а шляхом формування суцільної мережі, яка б забезпечувала створення, збереження і передавання інформації, стандартизувала і спрямовувала потоки даних між урядом, комерційними та іншими організаціями всередині країни, а також обмін інформацією між державними та міжнародними (насамперед економічними) організаціями.

Таблиця 14.2

**Діяльність операторів  
стільникового мобільного зв'язку в Україні, 2005 р.**

Оператори	Кількість абонентів, тис. осіб	Кількість основних населених пунктів у зоні дії мережі	Довжина доріг у зоні покриття мережі, км	Площа покриття території України, %	Відсоток населення, що мешкає на території покриття
UMC	10 100,8	1350	8900	87	93
“Київстар”	10 040	22 700	17 300	93	93,5
“Астеліт”	550,1	60	—	—	—
“Голден Телеком”	60,2	13	260	0,4	—
УРС	55,2	135	—	—	—
Всього	21 906,5	—	—	—	—

В останні десятиліття під впливом НТР сталися значні зміни в техніці та технології зв'язку, інформаційних систем, які перейшли на нову виробничо-технологічну базу, пов'язану з впровадженням електронної техніки, супутників зв'язку, волоконно-оптичних кабелів, цифрової технології, що привело до значного розширення інформаційних послуг.

Так, унаслідок прокладення волоконно-оптичних кабелів між США і Західною Європою обсяг міжконтинентального телефонного зв'язку зріс у три рази. Спорудження аналогічних ліній між США та Японією, США та Австралією, Великою Британією і Японією сприяло значному розвитку національних і світових інформаційних комунікацій. Адже один оптиковолоконний кабель забезпечує більше 8 тис. розмов одночасно, а мідний — лише 40.

Обсяг послуг супутникового зв'язку зростає нині на 10—15 % щорічно. Світову систему супутникового зв'язку складають понад 100 супутників і 2 тис. ретрансляторів у шести географічних зонах. На США припадає 550 ретрансляторів, або 27 % ретрансляторів світу. В Європі їх функціонує 380. Крім США та країн Європи, супутники зв'язку мають Японія, Австралія, Індонезія, Китай, Індія, Бразилія, Мексика та ін.

Поряд із національними системами функціонують міжнародні мережі супутникового зв'язку. Найбільшою міжнародною організацією, на частку якої припадає понад 80 % телефонних розмов між континентами, є «Інтелсат», яка створена в 1964 р. і об'єднує 117 країн світу. Від 1980 р. діє «Інмарсат» — морська супутникова організація, в яку входять сьогодні 69 держав.

Група міжнародних консорціумів долучилася до створення мобільних телефонних систем. Лідерами виступають «Іридіум» — консорціум, який веде американська компанія «Моторола», та «Інмарсат-2» — дочірня компанія міжнародної супутникової організації.

Зміни в інфраструктурі телекомунікацій відкрили шлях багатьом новим можливостям використання зв'язку. Інформаційні мережі, що здійснюють передання даних між отримувачами і ЕОМ та ЕОМ між собою дістали назву комп'ютерних, або інформаційно-обчислювальних, мереж. У створенні таких мереж першість належить США. Ці мережі нині охопили практично усю планету. У 2004 р. цивілізований світ відзначив 35-річчя створення Інтернету, який охоплює понад 5 млн базових ЕОМ.

У глобальному масштабі телекомунікаційні послуги надають 45 компаній. Найбільшими є НТТ (Японія), «Ей-Ті-Ті» (США), «Дойче Телеком» (ФРН), «Франс Телеком» (Франція), «Бритіш Телеком» (Велика Британія).

Від 1993 р. започатковано створення великих міжнародних телекомунікаційних союзів, які ділять ринок телекомунікаційних послуг і у перспективі можуть перетворитися в картельні об'єднання.

Розвиток сучасних видів зв'язку та інформаційних систем сприяє підвищенню ефективності економіки. За американськими даними, внаслідок якісного і оперативного використання зв'язку витрати виробництва зменшуються на 6—10 %, витрати обігу — на 7—20 %. Ефективність використання інформаційних систем на рівні фірми виражається у скороченні матеріальних запасів у 3—4 рази, оборотних засобів — на 7—10 %.

Системи зв'язку, інформатика суттєво впливають на використання робочої сили. В ціні багатьох товарів основним компонентом стала додана вартість інформаційних послуг (дизайн, упаковка, реклама, управління), яка досягла нині 80 % ціни товару. Створення інформаційного компонента в товарі або послуді не потребує концентрації працівників в одному спеціальному місці. Вони можуть працювати вдома, за допомогою комп'ютера передаючи інформацію по телекомунікаційній мережі, в тому числі через Інтернет. Таке робоче місце не оплачується підприємцем. Подібні телероботи становлять нині понад 7 % обороту європейських об'єднань і організацій. У світі налічується більш ніж 30 млн телепрацівників. Передбачається, що у 2016 р. їхня кількість перевищить 200 млн.

Перспективними напрямками розвитку інформаційних систем і систем зв'язку нині є:

- створення матеріально-технічної основи інформації телекомунікативних мереж, комп'ютерних систем, термінальних пристроїв тощо;
- напрацювання інформації як такої, що зберігається в даній технологічній базі та передається по її каналах;

- розширення системи послуг, які надаються державними та комерційними системами державним і комерційним структурам, громадянам-споживачам, у тому числі через Інтернет.

Отже, у новому тисячолітті до нас разом із новими технологіями приходить розуміння того, що ми на порозі нового світу: світу електронного бізнесу, електронного суспільства, світу, де на перший план вийде Інтернет.

Указом Президента в Україні створено міжвідомчу комісію із захисту прав інтелектуальної власності. У п'ятирічній програмі дій, запропонованій урядом, вагоме значення відведено розвитку інформаційних технологій і передусім Інтернету. Розвиток інформаційних технологій і телекомунікацій є пріоритетним для нашої держави.

Стверджуючи про настання електронної ери, провідні вчені доводять, що незабаром в Інтернеті буде інвестиційних грошей більше, ніж фахівців, які здатні їх освоїти. Нині з 25 найбільших за вартістю акційного капіталу компаній США 18 працюють у сфері інформаційних технологій. Очолює список «Майкрософт» із капіталом понад 600 млрд дол. Причому вартість матеріальних активів (споруд, обладнання) дорівнює лише кільком відсоткам, а понад 90 % загальної вартості компанії становить інтелектуальний продукт. Під інтелектуальним продуктом, який дедалі більше набуває стратегічного значення для будь-якої країни, що прагне стати активним суб'єктом світового ринку, розуміють програмне забезпечення і системні рішення.

Розвинуті країни, які лідирують у процесі переходу від індустріального до постіндустріального (інформаційного) суспільства, дуже добре розуміють стратегічну важливість інтелектуалізації суспільного життя. У США, наприклад, обсяг експорту високотехнологічних продуктів у 2005 р. перевищив 200 млрд дол. Цей сектор економіки став найбільшим у країні: від 1993 до 2003 р. високотехнологічний експорт зріс удвічі. США нині є світовим лідером у використанні високих технологій. У цій країні працюють понад 160 млн комп'ютерів, у країнах Європейського Союзу — 140 млн, в Азійсько-Тихоокеанському регіоні — 120 млн, у Росії — понад 10 млн, в Україні — 3 млн. Усього ж нині налічується близько 700 млн користувачів комп'ютерів, а до 2010 р. їхня кількість зросте до 1,3 млрд.

Стосовно користувачів Інтернету, то у 2005 р. їх було 1 млрд, а до 2010 р. збільшиться до 3 млрд осіб. При цьому вони розподіляються нерівномірно: близько 50 % їх мешкає у США та Канаді, 40 % у Європі, 5 % в Японії та Кореї і лише 5 % в інших країнах світу. Найбільший приріст інтернет-аудиторії сьогодні відбувається в Азії і насамперед у Китаї. У 2007 р. число азійських користувачів мережі досягне 600 млн осіб, тоді як у Північній Америці воно зросте лише до 250 млн, а у Західній Європі — до 270 млн.

Генеральна Асамблея ООН за сприяння Міжнародного союзу зв'язку у 2003 та 2005 роках провела дві фази Всесвітнього саміту з пи-

тань інформаційного суспільства. Результатом їх стало прийняття двох головних документів — Декларації принципів і Плану дій, які було названо Конституцією інформаційного суспільства. На їхній основі усі країни світу розробили та прийняли відповідні національні стратегії.

Україна за прикладом розвинутих і особливо «нових індустріальних країн» розвиває інформаційні технології. Проте за показником кількості користувачів Інтернету на 1000 мешканців вона посідає лише 82-ге місце серед 104 країн. А за показником користувачів Інтернету на 10 тис. населення поступається світовим лідерам у 27 разів.

За належної уваги і державної підтримки розвитку інформаційних технологій, особливо індустрії програмного забезпечення, Україна протягом 10 років може стати — поряд з Індією, Пакистаном, Ірландією та Ізраїлем — світовим центром виробництва програмного забезпечення.

Основу світової інфраструктури становлять транспорт і зв'язок. Транспорт називають кровоносною системою, кровоносними артеріями світової економіки, а зв'язок — її нервовою системою. Тому провідною тенденцією у світі є випереджальний розвиток цих інфраструктурних галузей. Посилюють дію вказаної тенденції процеси поглиблення транснаціоналізації виробництва та обігу, зростання інтенсивності регіональних і глобальних інтеграційних процесів. Зі свого боку розвиток інфраструктурних галузей як наслідок об'єктивного переходу від індустріального до постіндустріального (інформаційного) суспільства сприяє прискоренню інтеграційних процесів у світовому господарстві.

ВИСНОВКИ

## Основні визначення

Інфраструктура	Пасажирооборот
Міжнародна інфраструктура	Надлишкові провідні місткості
Транспортна система	Чартерні перевезення
Типи транспортних систем	Дедвейт
Чорноморська транспортна зона	Каботаж
Інтермодальні транспортні інфраструктури	Пейджинговий, стільниковий, супутниковий зв'язок
Вантажооборот	Інтернет

## Запитання та завдання

У чому полягають суть та призначення інфраструктурних галузей?

Які види інфраструктурних галузей Ви знаєте?

Розкрийте поняття транспортної системи та її типи.

Схарактеризуйте основні види міжнародного транспорту.

Висвітліть роль і місце морського, повітряного та автомобільного транспорту в розвитку світового господарства.

Чим викликаний підвищений попит у світі на засоби зв'язку?

Які перспективи розвитку світової інформаційної мережі?

## ЛІТЕРАТУРА

*Аблов А. С., Хахлюк А. М.* Інноваційні процеси в міжнародному транзиті та залізничному комплексі // Актуальні проблеми економіки: теорія і практика. Київ, 2005. Вип. 1.

*Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. Київ, 2003.

Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. Київ, 2002.

*Приходько О.* "Газпром", Шредер и подводные трубы // Зеркало недели. 2006.

Проект непосредственного спутникового вещания на Украине // Теле-Спутник. 2005. Май.

*Семи́н П. А.* Анализ состояния перспектив развития участков МТК, проходящих по территориям стран СНГ // Вестник транспорта. 2006. № 1.

*Фельдман В.* Космические трассы Украины: праздники и будни // 2000. 2006. 7 апр.

*Ханин М.* Судоходная политика Европейского Союза // Морской флот. 2004.

*Хахлюк А. М.* Світовий транспорт: генезис, розвиток, перспектива // Інформаційні системи в економіці: Наук. журнал. Київ, 2003. № 1.

*Хахлюк А. М.* Світова транспортна інфраструктура в умовах глобалізації // Збірник наукових праць. ІСЕМВ НАН України. 2002. Вип. 33.

*Чирилло Дж.* Перспективы рынка железнодорожных перевозок в Европе // Железные дороги мира. 2005. № 3.

Частина IV

**РЕГІОНАЛЬНО-  
ТЕРИТОРІАЛЬНА  
СФЕРА СВІТОВОЇ  
ЕКОНОМІКИ**

## IV

## 15. НАФТА І РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В ЗАХІДНІЙ ПІВКУЛІ

В епоху глобалізації розвиток системи світових господарських зв'язків значною мірою визначається інтеграційними процесами, які без перебільшення набули планетарного характеру і, очевидно, в подальшому посилюватимуть свій вплив на світову економіку та зміни, що в ній відбуваються. Уже тепер регіональні, континентальні й міжконтинентальні інтеграційні об'єднання перетворюються на більш значущі суб'єкти міжнародних економічних відносин, ніж окремі держави.

Західна Європа, яка вже понад півстоліття упевнено торує шлях до нового типу спільноти країн і народів, не лише не втратила темпів інтегрування, а й попри всі складнощі поглибила цей процес, піднявшись до найвищого його рівня — економічного і фінансового союзу — і вступивши в етап політичної інтеграції. При цьому здійснено амбіційний план розширення Європейського Союзу за рахунок країн, які ще зовсім недавно перебували в системі інших політичних та економічних координат.

В Азійсько-Тихоокеанському регіоні інтеграційні процеси вже протягом десятиліть визначають головні напрями і зміст його розвитку. Причому ініціатива тут не за субрегіональним АСЕАН, а за потужним, хоча й доволі аморфним, міжконтинентальним інтеграційним конгломератом під назвою «Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво» — АТЕС. Цей «елітарний клуб» країн чотирьох континентів, становлення котрого як суб'єкта міжнародних економічних відносин ще не завершилося, стрімко набирає сили не лише в регіоні, а й у світовому масштабі. Постійно відкритий для нових членів, він формується як динамічний і впливовий економічний союз, у якому зароджується по суті не відомі донині механізми співпраці й узгодження інтересів таких гігантів, як США, Японія, Китай, а з недавнього часу і Російська Федерація, що зрештою добила членства в цьому клубі.

Сучасна картина світового інтеграційного процесу збагачується новими явищами, котрі спричинені змінами в системі світогосподарських зв'язків і виникненням відповідних передумов для формування інтеграційних угруповань у різних регіонах світу.



У Західній півкулі інтеграційні тенденції знайшли своє продовження в Латиноамериканському регіоні у спільному ринку групи країн Південного Конусу — МЕРКОСУР, а на Північноамериканському континенті — в зоні вільної торгівлі — НАФТА (North American Free Trade Agreement — NAFTA), що заявила себе як тристороннє економічне інтеграційне об'єднання континентальних масштабів, яке охоплює США, Канаду і Мексику.

Місце і роль Північної Америки в системі світогосподарських зв'язків визначається цілою низкою факторів. Звичайно ж, передусім ідеться про економічний і науково-технічний потенціал США і Канади — цих двох членів найбільш престижного і впливового клубу «Велика сімка», що вже протягом досить тривалого часу встановлює правила гри у світовому господарстві. Крім того, США попри всі кризові потрясіння більш ніж століття не знають собі рівних в економічному змаганні, у здатності максимально ефективно використовувати досягнення науково-технологічного прогресу. Присутність США у будь-якому куточку Земної кулі, поширення їхніх інтересів на всі регіони світу є свідченням політичної, економічної та військової могутності, що робить цю країну найбільш впливовою силою сучасного світу.

Зазначені характеристики, а також унікальне географічне розташування дають можливість США посідати важливі стратегічні й тактичні позиції в євроатлантичних структурах, активно співробітничати з Європейським Союзом і взагалі почувати себе «європейською державою». Так само активною є їхня участь в інтеграційних процесах, що відбуваються в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, де представлені також інтереси Мексики й Канади.

Вплив США на світові процеси значно посилюється із виникненням на території Північної Америки міжнародного економічного об'єднання. Північноамериканська економічна інтеграція зумовлена глобальними змінами в системі світових господарських зв'язків, що набули характеру стійкої планетарної тенденції. Вона є продуктом прогресуючого процесу інтернаціоналізації господарського життя, взаємопроникнення і взаємопереплетіння національних економік, значна частина яких перетворилася на потужні продуктивні сили, що переросли можливості внутрішнього сукупного попиту й активно шукають нових ринків товарів, послуг, капіталів, новітніх технологій за межами власних державних кордонів.

Північноамериканська економічна інтеграція є також результатом входження світового господарства в якісно новий етап розвитку, на якому зовнішньоекономічні зв'язки втрачають свою допоміжну відносно політики роль і перетворюються на самостійний, навіть вирішальний фактор існування (точніше — виживання) світового господарства.

На цьому етапі небувало зростає рівень єднання світового господарства, в якому окремі країни чи угруповання країн — європейське, північноамериканське, африканське, латиноамериканське, азійсько-тихоокеанське — дедалі більшою мірою стають складовими величезної

## IV

економічної системи, що набирає обрисів глобального економічного простору.

У такому просторі роль Північної Америки визначається тепер уже не силою впливу США на світогосподарські зв'язки, а силою спільних потенційних можливостей трьох по-своєму великих національних економік Північноамериканського континенту, об'єднаних в одну.

Якщо говорити про витоки формування НАФТА, то вони обумовлені вже зазначеними планетарними тенденціями, конкретизованими у посиленні економічної взаємозалежності й поглибленні взаємопроникнення трьох північноамериканських держав. Саме на цих засадах на Північноамериканському континенті виникає прообраз майбутнього єдиного господарського комплексу, в якому національні економіки США, Канади й Мексики інтегруються і функціонують як складові єдиної господарської системи в упевнено зростаючому її вигляді.

Передумови виникнення НАФТА склалися поступово. Вони знайшли прояв у досить інтенсивному проникненні в мексиканську економіку транснаціональних корпорацій США, які закріпилися в ній цілою системою *maquiladoras* — промислових зон із пільговими умовами підприємництва. Ці передумови склалися і під впливом активної «американізації» провідних галузей канадської економіки. Неабияку роль у їх виникненні відіграло розширення торговельних відносин між США і Мексикою та США і Канадою.

Створенню «троїстого» інтеграційного об'єднання у Північній Америці передував також досвід вільної торгівлі між Канадою і США, запровадженої відповідною угодою, підписаною у вересні 1988 р.

Про тісний зв'язок економіки Канади з економікою США свідчить хоча б той факт, що північноамериканські монополії контролюють майже половину гірничодобувної та понад 40 % обробної промисловості в канадській економіці. Своєю чергою США значною мірою залежать від імпорту з Канади сировинних ресурсів, не говорячи вже про те, що Канада традиційно є великим торговельним партнером США.

У Мексиці на частку ТНК США припадає понад 70 % усіх іноземних інвестицій у провідні галузі національної економіки — автомобільну, хімічну, електротехнічну та ін.

Наприкінці 1980-х років починається серія консультацій і переговорів з приводу поглиблення та юридичного оформлення інтеграційних зв'язків між Мексикою і США. Звичайно ж, Канада не могла залишитися осторонь мексикансько-американського зближення: вона приєднується до переговорного процесу, який завершився у вересні 1992 р. підписанням тристоронньої угоди про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі. Згідно з цією угодою, від січня 1994 р. було розпочато формування найбільшого у світі ринку. Створення його передбачено завершити у 2009 р.

Підписання тристоронньої угоди означало початок нового етапу розвитку інтеграційного процесу в Західній півкулі, а також у світово-

му господарстві в цілому. Північноамериканське інтеграційне об'єднання за основними економічними показниками перевищує Європейський Союз, а з поширенням зони вільної торгівлі на Латиноамериканський регіон підводить базу під створення міжконтинентального спільного ринку товарів та послуг.

Про масштаби й потенційні можливості північноамериканського економічного об'єднання свідчить порівняння основних показників НАФТА і ЄС (табл. 15.1).

Показники НАФТА поступаються лише перед даними, що характеризують АТЕС, на частку якого, за оцінками зарубіжних експертів, припадає близько половини світового виробництва і 45–46 % обсягу світової торгівлі. Щоправда, до цього азійсько-тихоокеанського конгломерату входять і всі три учасники північноамериканського інтеграційного процесу.

Таблиця 15.1

## Типові показники НАФТА і ЄС-25 у 2004 р.

Показники	НАФТА	ЄС-25
Територія, тис. кв. км	19 520	3871
Населення, млн осіб	429,2	455,7
ВВП, млрд дол.	13 759,6	11 585,0
Частка у світовому ВВП, %	34,5	29,0

Джерело: World Development Report, 2006

Специфічність НАФТА визначається низкою характеристик, котрі певною мірою відрізняють її як від західноєвропейської, так і від інших моделей міжнародної економічної інтеграції.

■ *По-перше*, Північноамериканська зона вільної торгівлі має континентальні масштаби. У світовому господарстві — це перше інтеграційне угруповання з такою характеристикою. Воно об'єднує лише три, але досить великі за територією, людськими ресурсами та економічним потенціалом країни (див. табл. 15.2).

■ *По-друге*, країни, що об'єдналися в НАФТА, мають різні рівні економічного розвитку, більше того, рівень Мексики різко контрастує з рівнем США і Канади. Власне, це не є винятковим явищем: у Західній півкулі подібний приклад демонструє МЕРКОСУР, до якого поряд із такими велетнями Латинської Америки, як Бразилія та Аргентина, входять Уругвай і Парагвай, котрі значно поступаються їм в економічному розвитку.

■ *По-третє*, яскраво вираженим центром Північноамериканської зони вільної торгівлі залишаються США — світовий лідер із величезним науково-технічним, технологічним потенціалом та конкурентоспро-

## IV

можною економікою. Основні торговельні та інвестиційні потоки в межах угруповання спрямовані переважно від США або до США; більша частина зовнішньоторговельного обороту Канади (74 %) і Мексики (65 %) припадає на торгівлю зі США. Що ж до канадсько-мексиканських торговельних та інвестиційних зв'язків, то до останнього часу вони залишалися надто слабкими (рис. 15.1).

■ *По-четверте*, угода має широкомасштабний характер: вона охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами-інтегрантами, інвестиційну діяльність, розширює вільний рух капіталів, необмежене ввезення прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо.

■ *По-п'яте*, країни—члени НАФТА є водночас і атлантичними, і тихоокеанськими, вони майже рівновіддалені від двох інших потужних світових економічних регіонів — Західної Європи та Азійсько-Тихоокеанського регіону, що дає їм можливість рівномірно розвивати економічні зв'язки з ними і суттєво впливати на розвиток цих зв'язків.

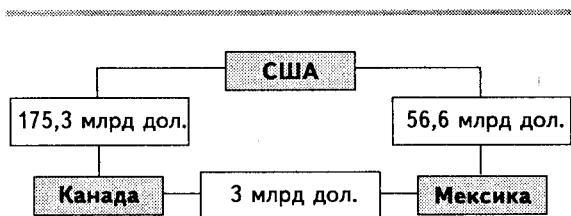


Рис. 15.1. Торговельний оборот у Північній Америці на час створення НАФТА

На відміну від Європейського Союзу, що піднявся на найвищий інтеграційний щабель, НАФТА не має досконалої структури наднаціональних органів регулювання тристоронніх відносин, що на даний час цілком улаштовує Канаду й Мексику, які вбачають в ній загрозу своїй політичній та економічній незалежності. Зрештою, зона

вільної торгівлі — це перший етап у міжнародній економічній інтеграції, і йому притаманні свої інституційні механізми.

Особливість угоди про НАФТА полягає також у тому, що вперше у світовій практиці в системі світових господарських зв'язків інтеграційне угруповання об'єднало найбільш високорозвинуті країни сучасності з однією із країн розвитку, яка ледь піднялася до рівня «нових індустріальних середніх держав». Тому цілком природною можна вважати строкатість північноамериканського інтеграційного об'єднання, що підтверджується навіть найбільш загальними показниками (табл. 15.2).

Головним мотивом інтегрування є спільність економічних інтересів, що разом із принципами взаємовигідних відносин складають фундамент угоди. Цілі угоди полягають у тому, щоб позбутися перешкод у торгівлі, створити умови для справедливої конкуренції, збільшити доцільність інвестування, спільно захищати права інтелектуальної

Таблиця 15.2

## Типові показники країн—членів НАФТА у 2004 р.

15

Показники	США	Канада	Мексика
Територія, тис. кв. км	9400	9970	1960
Населення, млн осіб	293,5	31,9	103,8
ВВП, млрд дол.	12 150,9	905,6	703,1
ВВП на душу населення, дол.	41 400	28 390	6770

Джерело: World Development Report, 2006

власності, запровадити ефективний механізм співпраці та розв'язання суперечностей, а також розвивати тристороннє регіональне та багатостороннє кооперування.

Спільність інтересів трьох сторін полягає в тому, щоб об'єднаними зусиллями протистояти посиленню впливу західноєвропейського інтеграційного об'єднання в особі ЄС. Як відомо, свого часу політика панамериканізму була спрямована проти поширення європейського впливу в Західній півкулі. У тристоронній угоді про цю політику не йдеться, але її по суті антиєвропейська спрямованість є очевидною. НАФТА має протистояти також могутньому економічному піднесенню Азійсько-Тихоокеанського регіону, який, на думку багатьох дослідників, досить серйозно претендує на роль світового центру в XXI ст. США дійшли висновку, що їхньої одноосібної присутності у цьому регіоні вже недостатньо, щоб адекватно реагувати на можливі зміни у розстановці світових економічних сил або, принаймні, підтримувати рівновагу між ними.

Кожна із трьох країн-учасниць має свої економічні інтереси у НАФТА і, звісно, кожна плекає надію за допомогою зони вільної торгівлі реалізувати ці інтереси.

США прагнуть насамперед посилити могутність північноамериканського «центру» і його вплив на світове господарство, розширити безмитний ринок реалізації продукції власних товаровиробників, зміцнити позиції національного капіталу ТНК в економіці Мексики і Канади, збільшити доступ до мексиканських і канадських економічних ресурсів, через Мексику поширити вплив на всю Латинську Америку в дусі відомої політики панамериканізму.

Канада сподівається позбавитися протекціоністських обмежень із боку законодавства Сполучених Штатів і в такий спосіб підвищити конкурентоспроможність товарів своїх виробників на ринках США; суттєво збільшити товарооборот із Мексикою, який раніше був нез-

## IV

начним; через США і Мексику вийти на ринки країн Латиноамериканського регіону; через активізацію зв'язків у межах об'єднання поживати економічну ситуацію в країні, підвищити темпи економічного зростання, розширити межі зайнятості. Назагал Канада розглядає НАФТА як «символ подальшої лібералізації торгівлі й торговельного законодавства».

Свої інтереси в НАФТА вбачає і Мексика, яка поставила за мету через вільну торгівлю отримати доступ до досягнень науково-технічного прогресу для створення потужних засад модернізації національної економіки. Інтегруючись до найбільшої у світі зони вільної торгівлі, Мексика розраховує на вигідні умови експорту своєї продукції на ринках США і Канади. Особливі надії пов'язуються із залученням додаткових інвестицій, новітніх технологій в національне виробництво, що має забезпечити значне збільшення кількості робочих місць, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва.

Учасники НАФТА проголосили своєю головною метою створення не спільного ринку західноєвропейського зразка, а зони вільної торгівлі, яка дала б можливість кожній країні-інтегранту без перешкод і обмежень розвивати економічні відносини з іншими державами та регіонами. Мова йде не про погодження торговельно-економічної політики кожного із членів НАФТА з певними наднаціональними структурами, як це практикується в ЄС. Більше того, створення подібних структур поки що не планується. Щоправда, передбачено функціонування тристоронніх комісій із розв'язання суперечок між країнами-партнерами у сферах трудових відносин та збереження довкілля.

Виходячи з угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі намічені такі заходи:

- поетапне, протягом 15 років, скасування митних тарифів, а також нетарифних обмежень у взаємній торгівлі;
- забезпечення високого рівня захисту інтелектуальної власності;
- розроблення спільної програми боротьби із забрудненням довкілля.

Перелічені напрями діяльності дещо розширюють традиційні уявлення про початковий етап інтеграційного процесу в «класичному» його визначенні. Угода дає можливість практичного розв'язання важливих питань не лише торгівлі, а й усього взаємного співробітництва, зокрема:

- *у митній сфері*: згідно з угодою, країни-інтегранти зробили суттєвий крок до скорочення митних обмежень — США на 84 % і Канада на 79 % мексиканського експорту (за винятком нафтопродуктів); Мексика скоротила митні обмеження на 43 % товарів зі США і на 41 % — із Канади. Через 15 років такі обмеження будуть узагалі ліквідовані;
- *в інвестиційній сфері*: запроваджений інвестиційний механізм не передбачає будь-яких обмежень у діяльності іноземних інвесторів;

при цьому гарантуються конвертованість національної валюти і можливість переказів коштів за кордон;

- у *виробничій сфері*: встановлено режим найбільшого сприяння у взаємовідносинах між державами-інтегрантами;
- у *фінансовій сфері*: вся система розрахунків залишається під контролем держав; під дію угоди про НАФТА не підпадають політика грошового обігу та обміну валют, а також діяльність із соціального страхування та капітального будівництва.

Для розв'язання спірних питань узгоджено механізм дії інституцій трьох рівнів — міжурядові консультації, комісія з вільної торгівлі, арбітраж.

Функціонування такого потужного об'єднання, як НАФТА, за умови збереження ним характеру відкритого економічного угруповання зберігає і навіть обіцяє нові можливості для розвитку торговельних відносин із третіми країнами. Щоправда, зазначене суттєве зменшення митних обмежень усередині угруповання ставить експортерів із цих країн у заздалегідь не вигідні умови.

Як зазначалося, особливість НАФТА полягає в тому, що це угруповання об'єднує країни з різним економічним і науково-технічним потенціалом: двох світових гігантів — членів «Великої сімки» та одну країну (хоч і з числа «великих латиноамериканських ягуарів»), яка все ще належить до «третього світу».

Тому цілком виправдано, що Мексика в ході переговорів щодо утворення зони вільної торгівлі добилася визнання різниці у рівнях розвитку своєї економіки порівняно з американською та канадською і таким чином отримала можливість протягом 15 років на пільгових умовах співпрацювати з партнерами по НАФТА. Отож протягом зазначеного терміну Мексика буде користуватися пільгами в реформуванні своєї митної системи, а також володіти виключним правом розпоряджатися національними запасами нафти й газу, нафтопродуктами і продуктами нафтохімічної промисловості. Мексиці надано безмитний режим експорту до США й Канади легкових авто власного виробництва, до того ж значно послаблено режим митного оподаткування мексиканського експорту сільськогосподарської продукції.

І все ж зазначимо, що посилення північноамериканської орієнтації не загрожує Мексиці самообмеженням зоною вільної торгівлі. Скоріше відбуватиметься розширення торговельних відносин з іншими країнами і регіонами. Мексиканським політикам імпонує відкритий характер Північноамериканської зони вільної торгівлі, і вони за будь-якої нагоди підкреслюють це і демонструють на практиці. У липні 2000 р. набрала чинності двостороння Угода про вільну торгівлю між Мексикою та Європейським Союзом. До того ж зазначені преференції, якими Мексика буде користуватися протягом усього «випробувального періоду», забезпечить їй добрі перспективи адаптації до нових умов співробітництва з північноамериканськими партнерами.

## IV

Підсумки інтеграційного співробітництва за функціонування НАФТА досить неоднозначні для учасників тристоронньої угоди. В цілому мало що змінилося в розстановці сил на континенті. США, як і раніше, посідають провідні позиції в усіх сферах міждержавних економічних відносин і залишаються центром тяжіння як для Мексики, так і для Канади.

Експерти вважають, що від участі в НАФТА найбільше виграла Мексика, яка значно поліпшила, порівняно зі США й Канадою, становище у таких сферах, як добробут, реальний ВВП, реальні витрати, робочий час, реальна зарплата, капітальні інвестиції, імпорту, експорт. Певних зрушень країни-інтегранти добилися в розв'язанні проблем зайнятості, інфляції, промислового виробництва, зовнішньої торгівлі.

Найбільш помітними були зміни, що відбулися в торгівлі, але вони характеризуються переважно за схемою «Мексика—США», «США—Канада», що досить виразно свідчить про тенденцію до зростання обсягів торгівлі між партнерами по НАФТА (табл. 15.3). Щоправда, за цими загальними показниками торговельних потоків не видно проблем, що залишаються нерозв'язаними. Одна з них полягає в тому, що за таких великих обсягів зовнішньої торгівлі США постійно мають пасивне торговельне сальдо, причому значна частина дефіциту торговельного балансу формується в торгівлі з Мексикою. Інша проблема пов'язана з тим, що не виправдалися прогнози відносно збільшення обсягів мексикансько-канадської торгівлі. Якщо питома вага США в експорті Канади в 2004 р. сягнула 64,3 %, а в імпорті — 89,4 %, то частка Мексики — відповідно 3,0 % та 6,3 %.

Таблиця 15.3

## НАФТА: динаміка взаємної торгівлі, млрд дол.

Торгові партнери	1993 р.		2005 р.	
	експорт	імпорту	експорт	імпорту
США — Канада	88,3 (100 %)	110,9 (100 %)	177,5 (201 %)	287,9 (259 %)
США — Мексика	45,9 (100 %)	39,9 (100 %)	118,4 (258 %)	170,2 (426 %)
Канада — Мексика	1,2 (100 %)	2,9 (100 %)	6,2 (516 %)	12,0 (414 %)

Першим серйозним випробуванням для НАФТА стала мексиканська фінансова криза, що вибухнула в кінці 1994 — на початку 1995 р. Причина кризи — надмірні інвестиційні припливи ззовні. Певні успіхи економічного реформування в Мексиці породили ілюзію «безмежних можливостей» для зарубіжних інвесторів. Своєю чергою мексиканський уряд саме за рахунок іноземних портфельних інвестицій і корот-



кострокових кредитів, що надходили в основному зі США, фінансував значну частину національних проектів і водночас намагався покрити дефіцит поточного платіжного балансу, який помітно перевищував оптимальні межі й сягнув понад 6 % ВВП. На початку 90-х років за рахунок північноамериканських портфельних інвестицій фінансувалося 2/3 дефіциту поточного платіжного балансу, тоді як оптимальним варіантом вважається рівень 20—30 %. «Ефектом текіли», тобто ефектом надмірного вживання алкоголю, назвали латиноамериканські аналітики такі величезні обсяги вміщення іноземних капіталів у мексиканську економіку.

Сила фінансового потрясіння, результатом якого стали різке падіння курсу мексиканської валюти і обвальний відплив із країни іноземного спекулятивного капіталу, виявилася такою великою, що здатна була руйнівним бумерангом повернутися на партнерів по НАФТА, створити загрозу світовій фінансовій системі й навіть поставити під сумнів існування самої Північноамериканської зони вільної торгівлі. Криза була погашена безпрецедентними масштабами міжнародної допомоги Мексиці, що перевищила 50 млрд дол. Значну частку цієї допомоги становила позика США, які передусім були зацікавлені в тому, щоб не допустити провалу Мексики у кризову безодню. Звичайно ж, підтримуючи партнера, США опікувалися передусім своїми інтересами, захищаючи національних підприємців і власників мексиканських цінних паперів, зберігаючи обсяги експорту до Мексики та обмежуючи потік нелегальних іммігрантів з її території.

Попри всі критичні зауваження, поширені і у США, і в Мексиці, і в Канаді, щодо впливу НАФТА на економічний і соціальний розвиток країн-учасниць, макроекономічні показники (табл. 15.4) переконливо свідчать про стійкий характер позитивних тенденцій в континентальному інтеграційному розвитку Північної Америки.

Таблиця 15.4

**НАФТА: головні економічні характеристики, 1993—2004 рр.**

Характеристики	США		Канада		Мексика	
	1993 р.	2004 р.	1993 р.	2004 р.	1993 р.	2004 р.
Територія, тис. кв. км	9,4 млн		9,97 млн		1,96 млн	
Населення, млн осіб	250	293,5	26	31,9	86	103,8
ВВП, млрд. дол.	5 230	12150,9	463	905,6	201	703,1
ВВП на душу населення, дол.	20 920	41 400	17 808	28 390	2337	6770
Експорт товарів, млрд дол.	422,2*	819,0	129,0*	321,9	42,0*	188,6
Імпорт товарів, млрд дол.	509,0*	1526,4	124,0*	275,8	50,0*	206,4

\* дані 1992 р.

## IV

Перспективу північноамериканського економічного поступу США пов'язують з інтеграційними процесами в Латиноамериканському регіоні, а відтак — із поширенням їх на всю Західну півкулю. Причому в намірах і діях США досить виразно простежується зв'язок сучасності з історичним минулим, а саме з політикою панамериканізму, проголошеною на початку ХІХ ст. і відомою як доктрина Монро. Головна ідея доктрини зводилася до посилення впливу США на Латиноамериканський регіон як обов'язкової складової їхньої зовнішньої політики і до максимального обмеження такого впливу з боку будь-якої з європейських держав. «Америка для американців» — так коротко формулюється ця ідея.

Пізніше, у 1870 роки, політика панамериканізму трансформується в ідею «співробітництва країн Західної півкулі». Але в Латинській Америці монроїзм завжди розглядався як доктрина сили з боку США, що дамокловим мечем нависла над країнами регіону. Латинська Америка ніколи не визнавала цю доктрину ні як норму міжнародного права, ні як регіональну ідею. Уже в наші часи ідеї панамериканізму дістають утілення в новій програмі, запропонованій США, під назвою «Ініціатива для Америк». Відповідно до неї інтеграційний процес має поширитися на обидва континенти Західної півкулі — аж до створення у майбутньому єдиної зони вільної торгівлі від Аляски до Вогняної Землі.

Про те, що такі наміри США не є утопією, свідчить, зокрема, Саміт Америк — 94: зустріч у Маямі глав держав і урядів 34-х країн обох американських континентів (грудень 1994 р.), в результаті якої досягнута домовленість про підготовку до 2005 р. передумов для створення такої зони. Цей торговельний простір мав задовольнити потреби у товарах і послугах 850 млн громадян в обсязі, близькому до 13 трлн дол. Безперечно, процеси таких масштабів у міжнародній економічній інтеграції здатні привести до суттєвих змін не лише в регіонах Західної півкулі, а й у світовому господарстві в цілому. Однак прогнози не виправдалися.

В листопаді 2005 р. в аргентинському курортному місті Мар-дель-Плата відбулася четверта зустріч глав держав і урядів 34-х країн Західної півкулі — Саміт Америк — 2005. Головне питання — знову ж таки майбутнє зони вільної торгівлі обох континентів. Однак від січня 2006 р. така зона не набрала чинності, на що покладав надію Президент США Дж. Буш. Лідери п'яти південноамериканських країн — Венесуели, Аргентини, Бразилії, Парагваю, Уругваю — блокували позитивне рішення, мотивуючи свою позицію тим, що передумови для великомасштабної зони вільної торгівлі не створені. За підсумками саміту 29 країн-учасниць підписали компромісне комюніке про необхідність продовжити діалог щодо створення міжконтинентальної зони вільної торгівлі.

Зрештою, значення НАФТА характеризується не лише кількісними показниками, не менш важливими є й інші параметри. Утвердження північноамериканського інтеграційного економічного блоку перекон-

ливо засвідчує, що політична воля, готовність до співробітництва на рівних, наявність конструктивних підходів здатні подолати розбіжності й суперечності та вивести на шлях зближення і взаємодоповнюваності національних економік, сприяти поглибленню взаєморозуміння і подальшому економічному зростанню країн-інтегрантів не лише на континентальному, а й на міжконтинентальному рівні.

Сполучені Штати Америки є одним із головних ініціаторів економічного інтегрування в Західній півкулі, залишаючись фактичним центром Північноамериканської зони вільної торгівлі. Для США, на думку деяких експертів, НАФТА має радше політичне значення, а вже потім — економічне. Мова йде насамперед про зміцнення позицій та посилення впливу на світову політику і економіку одного із світових центрів економічної сили, який набув континентальних масштабів.

Інтеграційний процес у Північній Америці виявився досить ефективним. Успішно реалізуючи спільні інтереси, визначені тристоронньою угодою, кожна з країн-інтегрантів демонструє упродовж всього періоду інтеграційного співробітництва стабільну динаміку розвитку національної економічної системи.

Північноамериканська зона вільної торгівлі досить успішно конкурує з Європейським Союзом в усіх сферах міжнародних економічних відносин, зберігаючи за собою провідні позиції в міжнародному поділі праці. Крім того, США і Канада виступають представниками НАФТА у G7—8, всі три країни НАФТА є членами впливової у світовому господарстві Організації економічного співробітництва і розвитку — ОЕСР — та всі три представлені в АТЕС. Що ж до перспектив інтеграційного процесу в Північній Америці, то США пов'язують їх із його поширенням на весь Латиноамериканський регіон.

## ВИСНОВКИ

### Основні визначення

Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)

Панамериканизм

Міжконтинентальна зона вільної торгівлі

Глобальний економічний простір

## Запитання та завдання

Які об'єктивні фактори зумовили інтеграційний процес у Північній Америці?

Яким чином поєднуються спільні й національні економічні інтереси країн — членів НАФТА?

У чому проявляється панамериканізм інтеграційної політики сучасних США?

Якими економічними показниками характеризується динаміка інтеграційного процесу в межах НАФТА?

Чому Саміт Америк — 2005 не дав позитивного результату, очікуваного США?

Якими можуть бути перспективи розвитку інтеграційного процесу в Західній півкулі?

## **ЛІТЕРАТУРА**

*Глинкин А. Н.* НАФТА после мексиканского кризиса // Латинская Америка. 2004. № 1.

*Глинкин А. Н.* Соглашение по АЛКА: за год до финиша // Там само. Интеграция в Западном полушарии. Москва, 2003.

*Комкова Е. Г.* Канадо-мексиканские отношения и НАФТА // США и Канада: Экономика, политика, культура. 2004. № 9.

*Комкова Е. Г.* Канадо-американские отношения в поисках новой парадигмы // Там само. 2005. № 7.

*Мединська Т.* НАФТА — «Велика трійка» рівних партнерів // Політика і час. 2005. № 7.

*Перова М.* Международная форма регулирования иностранных инвестиций (Опыт Североамериканской зоны свободной торговли) // Хозяйственное право. 2003. № 8.

*Романова З. И.* США и Латинская Америка: взаимодействие или противостояние? // Латинская Америка. 2006. № 3.

## 16. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АЗІЙСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

### Місце АТР у системі світової економічної інтеграції

Тенденція до регіоналізації є характерною рисою сучасної світової економіки, яка набула найбільшого поширення в Західній Європі та Північній Америці. В Азійсько-Тихоокеанському регіоні ці процеси реально стали проявлятися наприкінці 1980-х років.

Розглядуваний регіон — досить різноплановий. До нього належать економічно розвинуті країни, «нові індустріальні країни» (НІК) та країни, що розвиваються, які розташовані обабіч Тихоокеанського басейну — на захід і схід. Існує і більш вузьке трактування АТР, під яким розуміють лише держави Північно-Східної та Південно-Східної Азії, що об'єднуються в загальне поняття «Східна Азія».

Структуру АТР формують різні за економічним потенціалом та рівнем розвитку держави, які можна поділити на кілька основних груп. До *першої* відносяться США та Японія, які репрезентують два центри світової економічної сили. Ці країни характеризуються переважанням високотехнологічних галузей, потужною системою НДДКР, розвинутою сферою послуг, високоякісним людським капіталом. Водночас ринок Японії позбавлений власної сировинної бази, а у США — висока вартість робочої сили, що спонукає до розширення економічних зв'язків з іншими країнами регіону.

*Другу групу* формують також індустріально розвинуті країни, які, однак, не є світовими лідерами на кшталт США та Японії. Йдеться про Канаду, Австралію та Нову Зеландію, економіка яких значною мірою інтегрована в регіональний господарський комплекс.

*Третю групу* становлять НІК Східної Азії: Сингапур, Гонконг (адміністративний район Китаю), Тайвань (провінція Китаю), Південна Корея. Економіка цих країн характеризується високими темпами

## IV

економічного зростання, нарощуванням експортного потенціалу, поступовим перенесенням трудомістких виробництв в інші країни. Вузькість сировинної бази, з одного боку, та привабливість внутрішніх ринків для іноземного інвестування, з іншого, спонукають цю групу країн до активного залучення в регіональний та міжнародний поділ праці.

До *четвертої групи* належать країни—члени Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), які мають порівняльні переваги в сировинних і трудомістких галузях обробної промисловості (Бруней, Індонезія, Малайзія, Таїланд, В'єтнам).

Окремо виділяються *Китай* та *Росія* з динамічно зростаючими економіками, що справляють відчутний вплив як на регіональні, так і на світові господарські процеси.

Китай спеціалізується на виробництві сировинної продукції та трудомістких товарів масового споживання, використовуючи на світових ринках цінові переваги за рахунок низької вартості власної робочої сили. Здійснення економічних реформ сприяє залученню до економіки найбільших у світі обсягів іноземних інвестицій. У країні помітно збільшилися золотовалютні резерви, відбуваються структурні зрушення щодо формування сучасних галузей виробництва, зокрема космічної. Утім слабкими місцями китайської економіки залишаються низька якість робочої сили, недостатня частка високотехнологічного сектора, високі державні витрати та ін.

Росія приваблює країни АТР насамперед своїми енергетичними ресурсами (нафта, природний газ), дорогоцінними металами, лісоматеріалами тощо. Взаємодоповнення економік Росії та АТР (як цілого, так і окремих його складових) охоплює інвестиційну діяльність, науково-технічну кооперацію, природні й трудові ресурси, інфраструктуру. Найбільшими торговельними партнерами Росії серед країн регіону є США, Японія, Китай, Малайзія.

Про місце АТР у системі світового господарства свідчить той факт, що на нього припадає 60 % світового ВВП, майже 50 % світової торгівлі, 46 % прямих іноземних інвестицій, 40 % населення. Основними чинниками, що сприяють співробітництву країн регіону, є економічна взаємозалежність, географічна близькість, схожість культур, політичні мотиви.

Економічна взаємозалежність країн необов'язково приводить до створення інтеграційного угруповання, але може сприяти підписанню регіонального договору. АТР характеризується поглибленням міжнародного та регіонального поділу праці, інтенсифікацією взаємних торговельних та інвестиційних зв'язків. Економічними і політичними лідерами даного регіону, як зазначалося, виступають США та Японія, а починаючи від 90-х років посилюється вплив Китаю, країн—членів АСЕАН, «нових індустріальних країн». Ураховуючи різний рівень економічного розвитку країн АТР, різні пріоритети й політичні цілі, саме

інтенсифікація економічних зв'язків допомагає координувати політику, розв'язувати або пом'якшувати суперечності на регіональному рівні.

Можна виділити три великі субрегіональні угруповання в АТР: *НАФТА*, *АСЕАН*, *Договір про торговельно-економічні відносини між Австралією та Новою Зеландією (СЕР)*. Крім того, існує *Форум тихоокеанських островів* (у складі 14 малих острівних держав і територій на півдні Тихого океану), які перебувають на початковому етапі формування зони вільної торгівлі. Найбільшим міжрегіональним об'єднанням в АТР є *Форум азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС)*.

Фактор географічної близькості визначає традиційність та масштаби розвитку зв'язків між країнами (прикордонних, торговельних, міграційних) у середовищі регіонального співробітництва. В АТР входять субрегіональні блоки, які пов'язані з географічним фактором і мають відповідну назву (Північно-Східна Азія, Південно-Східна Азія, Північна та Латинська Америка). Разом із тим географічний фактор не завжди витримується в різних підходах до країн АТР, що призводить до ігнорування культурної спільності, а групування держав відбувається незалежно від їхньої географічної віддаленості одна від одної.

Щодо впливу фактора подібності культур та релігій на регіональне співробітництво країн АТР, то він у даному контексті не відіграє помітної ролі, бо абсолютно очевидним є факт їхньої диференціації: буддизм, іслам, конфуціанство, християнство. Історично країни АТР мають різні культурні витоки, що ускладнює використання даного фактора для реалізації регіональних договорів.

Нарешті, політичні мотиви завжди відіграють велику роль у створенні будь-якого угруповання, насамперед через можливість політичного впливу на прийняття рішень, для протидії зовнішнім факторам, зміцнення безпеки в регіоні. Прикладом може слугувати намагання США зміцнити свої позиції в АТЕС і не допустити створення чисто азійського блоку.

Таким чином, в АТР поряд із чинниками, які сприяють інтеграції країн, діють дезінтегруючі чинники, що створюють перешкоди на шляху регіонального зближення. Такими перешкодами є економічна диференціація країн за обсягом ВВП, ВВП на душу населення, рівнем економічного розвитку, структурою економіки. До того ж країни мають різну мету вступу в регіональне об'єднання. А це означає відсутність в АТР єдиної загально регіональної ідеї, яка би працювала на згуртування країн такого неоднорідного в економічному, соціальному, культурному та політичному плані регіону.

Протягом тривалого періоду, починаючи від повоєнних років і до кінця 80-х, економічні зв'язки між країнами АТР розвивалися на двосторонній основі та за рахунок діяльності неурядових організацій. У 60–80-ті роки в Тихоокеанському басейні виникають субрегіональні угруповання, які об'єднують країни приблизно одного рівня еко-

## IV

номічного розвитку, що полегшило проведення спільних заходів щодо інтеграційного зближення.

У 1967 р. в Південно-Східній Азії була створена АСЕАН у складі Сінгапуру, Таїланду, Філіппін, Індонезії та Малайзії. Пізніше приєдналися Бруней (1984 р.), В'єтнам (1995 р.), Лаос і М'янма (1997 р.), Камбоджа (1999 р.).

Формування АСЕАН у середині 60-х років було пов'язане не з економічними мотивами, а з необхідністю військово-політичної стабілізації у Південно-Східній Азії. У подальшому політичний чинник сприяв інтеграційній взаємодії в економічній сфері, а також забезпечив сприятливий імідж АСЕАН на світовій арені.

На країни АСЕАН припадає 81 % світового виробництва натурального каучуку, 38 % пальмової олії, 53 % кокосового масла, 62 % цини, 60 % мідної руди, 12 % хромової руди. Тут також залягають значні запаси нафти і природного газу. На сьогодні чисельність населення АСЕАН складає близько 500 млн осіб, сукупний ВВП — 737 млрд дол., обсяг торгівлі — 720 млрд дол.

Основними сферами співробітництва в рамках АСЕАН є:

- *політична взаємодія і безпека;*
- *економічне співробітництво;*
- *ділове співробітництво;*
- *розвиток кооперації.*

Постадійні кроки, які забезпечують досягнення результату в конкретній сфері регіонального розвитку Асоціації, націлені на:

- гармонізацію політики поступового створення регіональної законодавчої бази;
- гармонізацію інституціонального механізму реалізації регіонального режиму управління, особливо у державному секторі;
- можливість розбудови і підтримки секторів, які ініціюють необхідність інституціональних змін у напрямі досягнення гармонізації.

У своїй практичній діяльності країни АСЕАН особливо стимулюють сферу економіки, де співробітництво поширюється на торгівлю, митну справу, стандарти, інвестиції, а також діловий сектор, який охоплює сільське й лісове господарство, навколишнє середовище, науку, технологію та соціальний розвиток.

*Найважливішими етапами діяльності Асоціації можна вважати:*

**1977 р.** — рішення про формування зони преференційної торгівлі, прийняте на II саміті в Куала-Лумпурі (Малайзія);

**1992 р.** — рішення про створення зони вільної торгівлі АФТА (ASEAN Free Trade Agreement) на IV саміті в Сінгапурі;

**1998 р.** — початок формування зони вільних інвестицій в рамках АСЕАН.



Щодо рішення про формування зони преференційної торгівлі (1977 р.) варто зазначити, що, незважаючи на те, що преференції поширювалися на невелику кількість товарів (20, пізніше 71), і дані товари не переважали у взаємному товарообороті країн (їхня питома вага становила менше 5 %), ця форма інтеграційних зв'язків стала поштовхом до поступового формування зони вільної торгівлі АФТА. Основним інструментом реалізації ідеї її створення стала Угода про єдиний ефективний преференційний тариф (Common Effective Preferential Tariff — СЕРТ). АФТА (початок дії — січень 1993 р.) охоплює усі види промислової та сільськогосподарської продукції з різними термінами завершення лібералізації і збереження вилучень.

Відповідно до положень СЕРТ усі товари поділяються на чотири групи. До першої належать товари, рівень тарифів на які підлягає зниженню згідно з прискореним або звичайним графіком. Це поширюється на фармацевтичну продукцію, дерев'яні меблі, цемент, рослинні масла, мінеральні добрива, продукцію зі скла та кераміки, електроніку, ювелірні вироби, текстиль, пластмасу, целюлозу, мідні катоди, дорогоцінне каміння та вироби з нього, гумові та шкіряні вироби.

В АСЕАН існує диференційований підхід до термінів, протягом яких будуть знижені або скасовані тарифи в різних країнах. Наприклад, у 2003 р. у 10 країнах АСЕАН на 87,9 % продукції першої групи тарифні ставки перебували у діапазоні від нуля до 5 %, а на 10,7 % цієї продукції перевищували 5 %. Зрештою всі тарифні бар'єри будуть скасовані для АСЕАН-6 до 2010 р., а для «молодших» членів — до 2015 р., за винятком деяких товарів, тарифи на які будуть зняті до 2018 р.

Дві інші групи товарів включені у списки винятків, причому в одну групу входять товари, що не підлягають лібералізації, бо є важливими для забезпечення інтересів національної безпеки, захисту суспільної моралі, життя й здоров'я людей, флори, фауни, а також являють художню, історичну й археологічну цінність. Це 1036 позицій (1,61 % усіх товарних позицій СЕРТ). Інша частина товарів вважається винятком тимчасово, оскільки зниження тарифів на них протягом семи років не є доцільним через внутрішньоекономічні причини. Станом на 2000 р. у даній групі налічувалося 9674 позиції (15,04 % СЕРТ). Надалі планується поступове зменшення преїскуранту цих товарів.

Нарешті, до четвертої групи належить сільськогосподарська сировина. Це так звані чутливі товари, які спочатку були зовсім виключені зі схеми СЕРТ. Однак у 1995 р. були визначені особливі умови зниження тарифів на різні групи цих товарів. Для основної шістки АСЕАН установлено термін лібералізації торгівлі в даній групі — 2010 р., для В'єтнаму — 2013 р., для Лаосу і М'янми — 2015 р., для Камбоджі — 2018 р.

Разом із тим зниження тарифів на торгівлю усередині блоку не знімає впливу дезінтегруючих чинників (юридично оформлені зобов'язання, економічна нерівність країн, невирішеність питання про зняття національних обмежень на пересування робочої сили тощо), а також не зможе розв'язати проблем зовнішньої торгівлі АСЕАН. Упровадження безмитної торгівлі в рамках Асоціації, за оцінками екс-

## IV

пертів, має на меті стимулювати приплив іноземних інвестицій для виробництва і подальшого експорту товарів до країн-учасниць.

Крім АСЕАН, субрегіональна інтеграція поширилася на південь Тихоокеанського басейну, де в 1965 р. був підписаний договір про зону вільної торгівлі між Австралією та Новою Зеландією, в результаті якого до кінця 70-х років близько 80 % взаємної торгівлі промисловими товарами здійснювалось без мита.

У 1983 р. ці дві країни підписали новий договір про зближення торговельних і економічних відносин: Australia — New Zeland Closer Economic Relations Trade Agreement, або коротко CER, а також інші перспективні проекти між CER та АФТА. Договір CER сприяв появі зони вільної торгівлі як промисловими товарами, так і сільськогосподарською продукцією, а також поширювався на послуги (крім телекомунікацій, фінансів та морського транспорту).

Як уже зазначалося, від 1971 р. функціонує Форум тихоокеанських островів у складі 14 малих острівних держав і територій. Країни Форуму мають договори про взаємну регіональну торгівлю та економічне співробітництво з Австралією та Новою Зеландією, а в 1999 р. прийнято рішення та розроблена відповідна програма формування зони вільної торгівлі протягом 10 років для товарів і 20 років для послуг.

Таким чином, виділивши головні субрегіональні угруповання в АТР та їхні особливості, можна констатувати, що економічна інтеграція в регіоні розвивається саме в субрегіональних рамках, тоді як економічне співробітництво — у загальнорегіональному форматі. Серед субрегіональних угруповань найвагоміше місце належить АСЕАН.

## Напрями й форми розвитку економічних зв'язків в АСЕАН

На дату створення АСЕАН торгівля між її учасницями була несуттєвою. Але внаслідок успішного застосування схеми СЕРТ вона зросла від 43,7 млрд дол. у 1993 р. до 86,4 млрд у 2002 р., що свідчить про зміцнення їхнього співробітництва та розширення інтеграційних зв'язків. Картину економічного потенціалу Асоціації у 2004 р. подає таблиця 16.1.

Найбільша частка у внутрішньорегіональному експорті АСЕАН припадає на Сінгапур — 39,3 %, Малайзію — 25,6 % і Таїланд — 14,9 %. Починаючи від 2000 р. частка експорту всередині АСЕАН становить 23—24 % загального експортного обсягу членів Асоціації. Це пояснюється, з одного боку, розвитком двосторонніх зовнішньоторговельних зв'язків поза Асоціацією, а з іншого — більш низьким економічним потенціалом чотирьох нових членів АСЕАН (Камбоджі, Лаосу, М'янми

та В'єтнаму). Сільське господарство і донині є провідною галуззю економіки Камбоджі, Лаосу та М'янми: питома вага його у структурі ВВП складає 40—50 %, а зайнятість у цій галузі досягає 70—80 % населення вказаних країн. Основний продукт їхнього експорту — рис та цукор. Серед інших експортних товарів можна виділити морські продукти, лісоматеріали, нафтопродукти. Особливістю сучасної структури експорту Камбоджі та Лаосу є переорієнтація від експорту сировинних товарів до експорту одягу, частка якого у загальному обсязі експорту Камбоджі складає 85,5 %, Лаосу — 77,5 % (відповідно М'янми — 39,5 % і В'єтнаму — 15,1 %).

Характерною рисою зовнішньої торгівлі нової четвірки АСЕАН є помітні зміни її географічних напрямків. У 1990—2002 рр. частка експорту в зовнішній торгівлі АСЕАН-4 відносно аналогічного показника АСЕАН-10 збільшилася від 2,14 до 5,11 %, але більш відчутно зросла питома вага ринків Японії, ЄС та США в імпорті товарів із АСЕАН-4. Так, частка експорту Камбоджі на ринок США збільшилася за вказаний період від 0 до 60 %, тоді як на ринок ЄС — лише від 5 до 24 %. Ці два ринки склали 84 % експорту Камбоджі, де переважали одяг та взуття. Відповідно для Лаосу ці зміни становили 0,1 і 0,7 % та 9,4 і 28,5 %; для В'єтнаму — 0 і 15 % та 6,8 і 24,2 %; для М'янми — 2,3 і 13,2 % та 6,9 і 13,8 %.

Таблиця 16.1

## Економічні показники країн АСЕАН, 2004 р.

Країни	Населення, млн осіб	ВВП, млрд дол.	ВВП на душу населення, дол.	Залучені ПІІ, млрд дол.	Експорт, млрд дол.	Імпорт, млрд дол.
Бруней	0,37	5,2	13 879	0,2	5,1	1,5
Камбоджа	13,6	4,9	358	0,1	2,5	2,0
Індонезія	216,4	258,3	1193	1,0	71,6	46,5
Лаос	5,8	2,4	423	0,02	—	—
Малайзія	25,6	118,3	4625	4,6	126,5	105,3
М'янма	54,7	9,1	166	0,1	3,9	1,9
Філіппіни	82,7	86,1	1042	0,5	39,7	44,0
Сінгапур	4,2	106,9	25 207	16,1	179,0	163,3
Таїланд	64,5	163,5	2537	1,4	97,4	95,3
В'єтнам	82,0	45,4	554	1,6	—	—
АСЕАН	549,9	800,1	—	25,6	525,7	459,8

## IV

Поясненням таких змін можуть бути взаємоприйнятні двосторонні договори, в яких закладено менші розміри мита або зміна квоти. Наприклад, після підписання двостороннього торговельного договору між США та В'єтнамом у грудні 2001 р. розмір мита зменшився від 40 до 3 %, що збільшило експорт в'єтнамського текстилю, взуття та морських продуктів до США. Крім того, у 1994 р. США зняли ембарго в торгівлі з В'єтнамом. Унаслідок таких дій імпорт США із В'єтнаму зріс від 210 млн дол. у 1995 р. до 2,6 млрд у 2002 р. Схожа ситуація була у торговельних відносинах між США та Камбоджею.

Звичайно, двосторонні торговельні договори мають і зворотний бік. Так, після підписання двостороннього договору між США та В'єтнамом останній був змушений відкрити для американських корпорацій свій енергетичний, фінансовий і телекомунікаційний ринок, оскільки Америка все ще не визнавала економіку В'єтнаму ринковою.

Важливо наголосити на тому, що питома вага кожної країни—члена АСЕАН у загальному обсязі торгівлі визначає її статус і впливає на масштаби торговельної інтеграції. Від початку формування зони АФТА центральні позиції у внутрішньорегіональній торгівлі займають Сінгапур та Малайзія. Тільки на ці дві країни у 2002 р. припадало майже 65 % із 98,5 % внутрішньорегіонального експорту АСЕАН-6. Дещо нижча питома вага цих країн у загальному обсязі їхнього зовнішнього експорту (27,2 % для Сінгапуру і 23,7 % для Малайзії). Для порівняння: частка експорту М'янми у загальному обсязі зовнішньої торгівлі АСЕАН складає 49,8 %, а у внутрішньорегіональній торгівлі — лише 1,4 %. Тут необхідно врахувати той факт, що М'янма вступила в АСЕАН лише 1997 р., і зниження митних тарифів до 5 % для неї має відбутися в 2008 р., а встановлення нульового тарифу в торгівлі — аж у 2015 р.

Крім того, як зазначалося, зниження тарифів на торгівлю усередині Асоціації не знімає проблем, які виникають при зовнішній торгівлі АСЕАН із позаблоковими країнами. Особливо відчутними вони стали після Азійської фінансової кризи 1997—1998 рр., коли торговельні партнери та інвестори почали переходити на ринки сусідніх Індії та Китаю. В той час основними експортними ринками для АСЕАН були США, ЄС, Японія та Південна Корея. Однак через сповільнення темпів економічного зростання у США та ЄС, а також унаслідок економічного спаду в Японії протягом останніх кількох років експорт із країн Асоціації в ці держави скорочувався. Тому країни АСЕАН були змушені шукати нові ринки збуту своєї продукції або пропонувати більш вигідні умови торгівлі.

Так, у 2002 р. була підписана рамкова угода з Китаєм про створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) до 2010 р. За підрахунками економістів, це дасть можливість створити загальний ринок із 1,7 млрд населення, 2 трлн дол. ВВП та 1,23 трлн дол. товарообігу. При цьому обсяг експорту з АСЕАН до Китаю може зрости на 48 %, а експорт із Китаю — на 55 %.

Аналогічна угода про створення ЗВТ була підписана між АСЕАН, Індією та Японією. У 2002 р. обсяг індійського експорту в країни АСЕАН

складав лише 8 % від загального обсягу експорту країни (4,8 млрд дол.), а обсяг двосторонньої торгівлі Індії з АСЕАН становив менше 10 млрд дол. Прогнозується досягти 30 млрд дол. обсягу двосторонньої торгівлі у 2007 р., завершити переговори щодо зниження тарифів на товари — до кінця 2006 р., щодо торгівлі послугами та інвестицій — до 2007 р., а до 2011 р. — створити повноцінну ЗВТ.

Підписання двосторонніх торговельних угод мало на увазі ще одну мету АСЕАН — збалансувати зростаюче економічне домінування Китаю в регіоні за рахунок зміцнення зв'язків із великими ринками, зокрема Індії. Крім того, нові ринки Китаю та Індії були використані для послаблення залежності країн Асоціації від експорту до США, Європи та Японії.

Найбільш фундаментальним наслідком розвитку регіональної економічної кооперації є поглиблення економічної взаємозалежності у Східній Азії. Регіональна інтеграція країн Східної Азії базується на розширенні торгівлі та ПІІ. У сфері торгівлі за останні десятиліття регіональна інтеграція характеризується майже неухильним зростанням. Таблиця 16.2 показує динаміку питомої ваги внутрішньорегіональної торгівлі різних угруповань у світі за період 1980—2003 рр.

Як видно із таблиці, питома вага внутрішньорегіональної торгівлі як частка в загальній торгівлі регіону Східної Азії (плюс Японія) за період понад 20 років збільшилася від 34,7 до 54 %. Незважаючи на те, що нині майже 55 % усього торговельного обороту Східної Азії припадає на країни даного регіону, їхня частка у внутрішньорегіональній торгівлі поступається ЄС-15, але вища порівняно з НАФТА.

Таблиця 16.2

**Частка внутрішньорегіональної торгівлі  
у загальній торгівлі регіонів, %\***

Регіони/Роки	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Східна Азія-15**	34,7	40,2	45,6	55,5	54,0	55,4	57,3	54,0
Східна Азія-14	21,6	29,1	36,4	43,7	43,4	45,6	47,5	44,1
НІК-4	7,7	10,7	14,3	18,1	16,4	17,5	17,1	16,1
АСЕАН-10***	18,0	20,3	18,9	24,1	25,7	24,1	24,4	24,0
НАФТА	33,8	38,7	37,9	43,2	48,8	49,0	48,3	46,0
ЄС-15	52,4	52,3	58,6	56,8	62,2	62,1	62,4	64,4

Джерело: Police Coherence Towards East Asia. Development Challenges for OECD Countries. OECD, 2005

\* Частка внутрішньорегіональної торгівлі розраховується як:  $X_{ii} / ((X_{i.} + X_{.i}) / 2)$ , де  $X_{ii}$  — експорт регіону  $i$  в регіон  $i$ ;  $X_{i.}$  — сукупний експорт регіону  $i$ ; а  $X_{.i}$  — сукупний імпорт до регіону  $i$ .

\*\* Східна Азія-15 охоплює Східну Азію-14 та Японію. Східна Азія-14 охоплює НІК (Гонконг, Сінгапур, Південна Корея, Тайвань), дев'ять країн АСЕАН (Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Таїланд, В'єтнам) та Китай.

\*\*\* Без Сінгапуру, але включно з Китаєм.

## IV

Торговельна інтеграція у Східній Азії має свої особливості, які можна простежити за таблицею 16.3. Її дані характеризують сумарні зміни індексів інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі на прикладі окремих угруповань за той самий період.

Таблиця 16.3

## Індекси інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі\*

Регіони/Роки	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Східна Азія-15**	2,5	2,4	2,5	2,3	2,2	2,5	2,5	2,2
Східна Азія-14	2,9	3,2	3,2	2,7	2,4	2,8	2,8	2,3
НІК-4	2,0	2,1	2,1	2,0	1,7	2,1	2,1	2,0
АСЕАН-10***	4,8	5,7	4,4	3,7	4,1	4,1	4,2	4,1
НАФТА	2,1	2,0	2,1	2,4	2,2	2,3	2,4	2,5
ЄС-15	1,4	1,5	1,5	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7

Джерело: Police Coherence Towards East Asia. Development Challenges for OECD Countries. OECD, 2005

\* Індекс торговельної інтенсивності розраховується як:  $[x_{ii}/\{(x_i + x_i)/2\}]/\{\{(x_i + x_i)/2\}/x_{..}\}$ , де  $x_{..}$  — обсяг світового експорту.

Отже, у 2003 р. індекс інтенсивності торгівлі в регіоні Східної Азії вищий, ніж у ЄС, зате нижчий, ніж у НАФТА, — незалежно від того, чи враховується Японія у складі даного регіону. Це підтверджує, що регіональна економічна інтеграція шляхом торгівлі у Східній Азії має доволі високий рівень, співставний із ЄС та НАФТА. Разом із тим торгівля у Східній Азії зростала швидко, але не за рахунок внутрішньорегіональних торговельних зв'язків. А значить, можна констатувати той факт, що східноазійські країни підтримують свою експортну конкурентоздатність у торгівлі поза межами регіону.

Перевага використання індекса торговельної інтенсивності порівняно з показником питомої ваги в торгівлі полягає у забезпеченні контролю за показником регіонального обсягу в світовій торгівлі і нині є кращою одиницею виміру близькості економік усередині регіону. При цьому характерно, що саме невеликі регіональні угруповання (АСЕАН-10) мають високі індекси торговельної інтенсивності (табл. 16.3).

Як зазначалось, розширенню торгівлі в регіоні Східної Азії сприяють двосторонні договори поза межами АСЕАН, в основі яких лежить лібералізація імпортного режиму за рахунок зниження тарифних і нетарифних бар'єрів. Особливо активно цей процес відбувався протягом 1980—1990-х років. Так, Гонконг і Сінгапур практикують по суті вільний режим торгівлі. Малайзія на початку 80-х років мала відносно низький середньозважений тариф, який на кінець 90-х становив: на

сировинні товари — 10 %, промислові вироби — 5,5 % і на всю продукцію — 5,8 %. Досить високі тарифи на початку 80-х років установлювали Індонезія і Таїланд (від 14 до 35 % на різні товарні групи). Упродовж наступних двадцяти років Індонезія стрімко знижувала митні бар'єри, зупинившись на ставці 2,8 % для сировинних, 6,6 % для промислових товарів і 5,4 % — для всієї продукції.

Політика Таїланду була пов'язана із хвилеподібним зменшенням тарифів, які становили: для сировини — 7,7 %, для індустриальних виробів — 10,1 % і 9,7 % для всіх товарів. Особлива тарифна політика характерна для Китаю, де середні розміри тарифів на початку 1980-х сягали 50 %, а на початку нового століття зупинилися в діапазоні 15 %.

Нетарифні методи регулювання у більшості країн Східної Азії протягом даного періоду, за винятком Китаю, також були спрямовані на зниження торговельних бар'єрів.

Як бачимо, політика країн Східної Азії передбачає зменшення тарифних і нетарифних бар'єрів переважно на імпорتنі напівфабрикати і компоненти, що, зрештою, сприяє виробництву продукції на експорт. Ця система має такий самий ефект для експорту продукції, як і вільна торгівля.

Інший шлях лібералізації торгівлі пролягає через *експортно-технологічні зони*, в яких експортери чи виробники експортної продукції можуть отримати переваги від вільної торгівлі на імпорт товарів. Ці зони не лише сприяють збільшенню обсягів торгівлі, а й пропонують стимули для іноземних виробників у вигляді податкових канікул для залучення експортоорієнтованих прямих іноземних інвестицій (ПІІ). При цьому більшість країн Східної Азії від середини 1980-х років пом'якшили політику залучення таких інвестицій на державному рівні.

*Лібералізація ПІІ* розпочалася зі створення в АСЕАН інвестиційної зони в 1998 р., яка забезпечує і координує інвестиційне співробітництво, програмне сприяння доступу до ринків та національний режим усіх галузей. Незважаючи на те, що лібералізація ПІІ, як і торгівлі, супроводжувалася загостренням регіональних та глобальних суперечностей, багато країн Східної Азії підписали двосторонні договори щодо стимулювання ПІІ. Сукупна кількість таких договорів за період 1980—2002 рр. зросла від 33 до 418; найбільше з них припадало на Китай (107), Малайзію (67), Південну Корею (62) та Індонезію (56). Назагал у світі станом на 2002 р. було підписано 2181 двосторонній інвестиційний договір (із них країнами, що розвиваються, — 1745), що відповідно у 12,1 і 10,8 рази більше порівняно з 1980 р. Як правило, такі договори включали лібералізацію режиму ПІІ та їх захист.

Важлива роль у формуванні зони вільної торгівлі та інвестиційної зони АСЕАН належить двостороннім відносинам у даних сферах між Японією та Сінгапуром, які набрали сили від 2002 р. Комплексний договір між цими країнами охоплює не лише лібералізацію товарів і послуг, а й торговельну, інвестиційну допомогу та економічну кооперацію.

## IV

Приплив ПІІ в регіон Східної Азії відчутно сприяє регіональній економічній інтеграції. Головними інвесторами в регіон у період 1995—2004 рр. були корпорації промислово розвинутих країн.

Згідно з даними рисунка 16.1 майже 2/3 обсягу ПІІ, який загалом склав 241,8 млрд дол., було залучено із ЄС, США та Японії. Серед членів АСЕАН за той самий період найбільша частка залучених ПІІ із усіх джерел припадала на Сінгапур (49,5 %), Малайзію (16,8 %) і Таїланд (13,8 %).

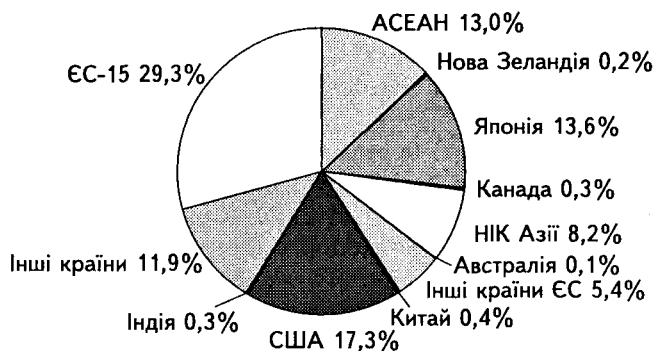


Рис. 16.1

Географія прямих іноземних інвестицій в АСЕАН, 1995—2004 рр.

Джерело: ASEAN Statistical Yearbook, 2005

Варто зазначити зростання ролі ПІІ Китаю в економіку АСЕАН, які переважно були вкладені у Філіппіни (29,9 %), Сінгапур (22,0 %), В'єтнам (18,5 %) та Малайзію (12,1 %) при загальному обсязі понад 1 млрд дол. упродовж 1995—2004 рр.

Приплив ПІІ до країн Східної Азії, у тому числі до АСЕАН, був нерівномірний, що зумовлено низкою чинників: періодом стагнації кінця 80-х —

початку 90-х років, пов'язаної з економічним спадом у світі; фінансовою кризою 1997—1998 рр.; погіршенням світової економічної кон'юнктури на початку XXI ст.; наслідками терористичних актів у США (2001 р.), внаслідок чого падали обсяги інвестицій.

Серед пріоритетних галузей вкладення ПІІ в АСЕАН можна виділити обробку промисловості, фінансове посередництво і послуги, торгівлю, частка яких у 1999—2004 рр. відповідно складала 33,9, 23,1 і 11,4 %. Наголосимо, що вибір саме цих галузей для інвестування характерний як для країн конкуруючої тріади, так і для самих країн—членів АСЕАН у внутрішньорегіональному інвестуванні. Діапазон інвестиційних вкладень становив: для галузей обробної промисловості АСЕАН — від 17 млрд дол. (із боку ЄС) до 5 млрд дол. (Японія та країни АСЕАН); для фінансового посередництва і послуг, у тому числі страхових, — від 11 млрд дол. (ЄС) до 9 млрд дол. (США); для сфери торгівлі — від 3 млрд дол. (Японія та ЄС) до 1,4 млрд дол. (країни АСЕАН).

Сферою особливої уваги інвесторів в АСЕАН є також електронна індустрія, що характерна для Малайзії та Сінгапуру, де частка ПІІ у цю галузь відносно загальної кількості залучених ПІІ у промисловість перевищує 50 %.



Необхідно виділити ще одну особливість розширення інвестиційної зони АСЕАН, а саме через рух ПІІ між самими країнами—членами Асоціації (рис. 16.2).

Як видно із рисунка, у внутрішньорегіональному розподілі ПІІ АСЕАН, залучених із джерел його країн-членів, за вказаний період переважає частка Сінгапуру — 62,7 %, Малайзії — 16,2 % та Індонезії — 12,8 %.

Важливою умовою припливу ПІІ в регіон Східної Азії є рефінансування прибутку від операцій філій ТНК за кордоном. Відповідно до даних МВФ, частка реінвестицій в доходах від використання ПІІ у Гонконгу, Китаї та Філіппінах у 2002 р. становила 30—50 %. Така висока частка забезпечувалася, по-перше, діяльністю ТНК у цих країнах, де функціональне використання ПІІ створювало прибуток для реінвестицій;

по-друге, усталеними сприятливими умовами для бізнесу, які гарантували перспективу привабливості реінвестування.

Іншим способом розширення обсягу інвестицій є процеси *транс-кордонних злиттів і поглинань* (ЗІП), ініційовані корпораціями розвинутих країн. Для регіону Східної Азії ці процеси посилилися після фінансової кризи 1997 р., а вартість ЗІП зросла від 16,7 млрд дол. у 1997 р. до 31,7 млрд у 2001 р. Частка ЗІП в обсязі прямих іноземних інвестицій країн Східної Азії збільшилася відповідно від 18 до 34 %.

Можна зазначити дві групи факторів, які сприяють розширенню зовнішньої торгівлі та прямих іноземних інвестицій у Східній Азії. Найважливішими є внутрішні фактори, пов'язані з лібералізацією як торговельного, так і інвестиційного режимів. Крім того, слід назвати макроекономічне середовище, яке забезпечує відносно стабільний рівень цін, передбачувану бізнесову сферу, підтримку приватного сектора, добре розвинуту інфраструктуру, нарешті — значну пропозицію добре підготовленої та низькооплачуваної робочої сили.

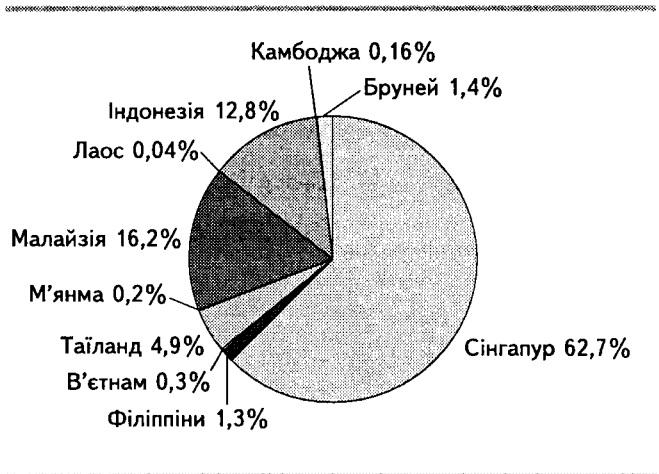


Рис. 16.2.

Частка країн АСЕАН у взаємних ПІІ, 1995—2004 рр.

Джерело: ASEAN Statistical Yearbook, 2005

## IV

Серед зовнішніх факторів наголосимо на суттєвому перегляді валютних курсів, особливо єни та долара в середині 1980-х років. Подорожчання валют у нових індустріальних економіках відносно американського долара наприкінці вказаного десятиліття сприяло вивезенню ПІІ із цих країн до інших держав Східної Азії. Прискорений прогрес інформаційних технологій полегшив торгівлю та рух ПІІ за рахунок зменшення вартості зв'язку. Нарешті, зростання конкуренції між ТНК, частково пов'язане з політичною лібералізацією та дерегуляцією у багатьох країнах світу, сприяло їхній глобальній діяльності і тим самим — розширенню торгівлі та прямих іноземних інвестицій.

## Принципи діяльності АТЕС та його вплив на світову економічну систему

Значний вплив на лібералізацію і спрощення торгівлі та руху ПІІ в регіоні справляє Форум азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва — АТЕС (Asia-Pacific Economic Cooperation Forum — АРЕС). Ця міжурядова економічна організація була створена 1989 р. з ініціативи Австралії\*.

Основне завдання АТЕС — установлення правил регіональної торгівлі та інвестування. Відповідно до цього у Сеульській декларації 1991 р. були визначені цілі діяльності Форуму:

- підтримка економічного зростання країн регіону;
- зміцнення багатосторонньої системи торгівлі з урахуванням поглиблення економічної взаємозалежності країн-учасниць;
- зняття обмежень на шляху руху товарів, послуг, капіталу згідно з нормами ГАТТ/СОТ.

Основні принципи діяльності АТЕС передбачають «відкритий регіоналізм»; консенсус при прийнятті рішень; відсутність дискримінації, взаємну повагу та рівність; відповідність нормам СОТ; приватнопідприємницьку діяльність та «мереживне» співробітництво (з урахуванням можливостей кожної країни-учасниці).

Економічний потенціал країн АТЕС свідчить про їхню домінуючу роль у світовій економіці. На початок ХХІ ст. на них припадало 40 % населення світу, 50 % обсягу світової торгівлі, 60 % світового ВВП.

Від моменту свого заснування АТЕС залишається найдинамічнішою

\* На даний час до складу АТЕС входить 21 країна (територія): США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Республіка Корея, Сінгапур, Таїланд, Малайзія, Філіппіни, Індонезія, Бруней — засновники; КНР, Гонконг (Китай), Тайвань (1991 р.), Мексика, Папуа — Нова Гвінея (1993 р.), Чілі (1994 р.), Росія, Перу, В'єтнам (1998 р.).

економічною частиною світу. Тільки за перше десятиліття своєї діяльності це угруповання забезпечило близько 70 % світового економічного зростання. Вагомі досягнення АТЕС проявились у таких сферах: зростання експорту становило 13 %, прями іноземні інвестиції збільшилися на 110 %, а в країни з найнижчими доходами — у 3,8 раза, загальний обсяг ВВП зріс на третину, а в країнах із найнижчими доходами — на 74 %. Позитивним явищем регіону є прискорений економічний розвиток менш розвинутих країн регіону.

Відчутні зміни відбулися і в соціальній сфері. Зокрема, індекс людського розвитку в країнах з найнижчими доходами покращився на 18 %, а бідність скоротилася на третину. В регіоні створено 195 млн робочих місць, у тому числі 174 млн у країнах з найнижчими доходами. Здійснено значні інвестиції в людський капітал, істотно підвищився загальний рівень освіти.

АТЕС не є інституціональною структурою. Щорічні саміти членів Форуму присвячуються обговоренню основних проблем їхнього економічного розвитку. Так, на Богорському саміті 1994 р. в Індонезії було визначено стратегію поглиблення економічної інтеграції в регіоні на найближчі 25 років, а саме створення зони вільної торгівлі та інвестицій до 2010 р. для розвинутих країн і до 2020 р. для країн, що розвиваються. На Манільському саміті 1996 р. в Філіппінах країни—члени Форуму проголосили головну мету торговельної та інвестиційної лібералізації і розширення економічного й технічного співробітництва — формування Азійсько-Тихоокеанського Співтовариства.

Манільська програма має важливе значення для поглиблення інтеграційних зв'язків між країнами-учасницями. Вона складається із трьох розділів: індивідуальні плани дій кожної країни (переважно це заходи з лібералізації торгівлі та інвестицій у 15 галузях), які мають добровільний характер і є мінімально обов'язковими; колективні плани дій АТЕС, до яких, крім 15 напрямів стимулювання торгівлі та капіталовкладень, належать заходи із формування сприятливого підприємницького середовища. Третій розділ пов'язаний із розвитком економічного й технічного співробітництва на основі розроблення спільних проєктів. Уже розроблено понад 350 проєктів у галузях нових технологій, людських ресурсів, інфраструктури.

У цілому Манільська програма зафіксувала довгострокові цілі для країн АТЕС, які в подальшому знайшли конкретні підходи до їх реалізації. Особливо це стосується економічного і технічного співробітництва під загальною назвою ECOTECH.

Форум АТЕС називається трансрегіональним, оскільки охоплює країни Східної Азії, а також і Північної та Південної Америки, Океанії, Росію. У цілому країни АТЕС розвиваються високими темпами, незважаючи на диференціацію між ними. Так, приріст реального ВВП за 2005 р. та 2006 р. (прогноз) становив у США 3,5 і 3,3 %, у Канаді — 2,9 і 3,2 %, в Японії — 2,7 і 2,8 %, у Китаї — 9,9 і 9,5 %, в Індії — 8,0 і 7,3 %, у НІК — 4,5 і 5,2 %, у країнах АСЕАН-4 (Індонезія, Малайзія,

## IV

Філіппіни, Таїланд) — 5,2 і 5,1 %, у Мексиці — 3,0 і 3,5 %. Це сприяло зростанню життєвого рівня населення та збільшенню попиту на товари й послуги.

Дотримуючись Богорської декларації 1994 р., яка визначила період досягнення повної лібералізації торгівлі та пересування ПІІ, країни АТЕС поступово імплементують індивідуальні рішення щодо коротко- і середньострокових термінів їх реалізації.

Розвинуті країни сприяють розширенню експорту та прямих іноземних інвестицій із країн Східної Азії шляхом лібералізації торговельного режиму відповідно до багаторазових раундів ГАТТ та забезпечення допомоги у вивезенні ПІІ. На кінець 1990-х років середній розмір митних ставок у ФРН, Великій Британії, Франції становив 0 %, у США — до 2 %, зате у Японії — більше 4 %. Японський уряд має різні фінансові й технічні програми заохочення надходжень ПІІ до японських фірм, особливо це стосується малого і середнього бізнесу. Останній своєю чергою намагається реалізувати конкретні інвестиційні програми за межами країни, особливо в регіоні Східної Азії.

Форум АТЕС належним чином усвідомлює сучасні реалії розвитку світової економіки. Не випадково на початку нового тисячоліття на саміті в Шанхаї (Китай, 2001 р.) лідери країн-учасниць заявили про наміри стимулювати економічне зростання в зоні АТЕС відповідно до змін, які викликані глобалізацією та «ною економікою», в основі якої лежать людський інтелект, інвестиції у підвищення якості людських ресурсів, інноваційні технології, необхідні для створення суспільного багатства. Була висловлена думка про те, що саме в Азійсько-Тихоокеанському регіоні закладено потенціал стійкого зростання усієї світової економіки.

## ВИСНОВКИ

Процеси, що відбуваються в АТР, є відображенням двох основних тенденцій світогосподарських зв'язків: з одного боку — економічної глобалізації, тобто інтенсивного посилення зв'язків, взаємодії та взаємозалежності усіх регіонів і країн світу, з іншого — регіоналізації, яка в сучасних умовах має транснаціональний, відкритий характер, не передбачаючи жорстких бар'єрів на шляху руху факторів виробництва. Отож країни АТЕС беруть активну участь і в інших регіональних торговельних договорах. 21 країна і територія АТЕС входять до складу 26 угруповань, у тому числі 14 двосторонніх зон вільної торгівлі, шести багатосторонніх угод. Виняток становлять Китай, Гонконг і Тайвань, які утворюють неформальне угруповання — так званий трикутник економічного зростання, але водночас ведуть переговори про зони вільної торгівлі.

Помітною тенденцією в АТР є інтенсифікація інтеграційних зв'язків через посилення інвестиційної діяльності ТНК, переважно корпорацій Японії, США, ЄС, Китаю і Республіки Корея. Особливо це стосується регіону Азії, де шляхом подетальної і технологічної

спеціалізації виготовляється продукція на експорт. Інвестиційні вливання на пільгових умовах стимулюють не тільки внутрішньофірмову торгівлю, а й внутрішньорегіональну. Фактично інтеграція набуває інституціональної форми шляхом підписання міждержавних угод.

Можна виділити два напрями розвитку економічної інтеграції в АТР: регіональний та субрегіональний, при цьому останній найбільш характерний для даного регіону. Це насамперед три субрегіони — Америка, Південно-Східна Азія та південна частина Тихого океану; їм відповідають найбільші субрегіональні об'єднання — НАФТА, АСЕАН та СЕР.

Особливе місце в АТР належить АСЕАН, яка має розгалужену децентралізовану структуру управління, а економічні успіхи кожної країни залежать від результатів діяльності усіх країн-членів. АСЕАН — одне з найбільш динамічних регіональних угруповань не тільки АТР, а й цілого світу. Незважаючи на те, що АСЕАН поступається ЄС в упродовженні форм інтеграції, її країни досягли більш високих темпів зростання щорічного ВВП.

Транснаціональний Форум АТЕС як міждержавна економічна організація визначає правила регіональної торгівлі та руху інвестицій для країн-членів і, безумовно, є потужним економічним угрупованням як за кількісним складом країн, так і за економічним потенціалом.

АТЕС є не типовим інтеграційним об'єднанням. До нього входять країни, розташовані в різних півкулях, неоднакові за рівнем економічного розвитку і можливостями. Серед них — провідні країни світу США та Японія, а також Китай, Росія та ін. Крім того, до АТЕС входять субрегіональні інтеграційні угруповання. Тому досягнення головної мети АТЕС — формування в майбутньому Азійсько-Тихоокеанського Співробітництва, зрозуміло, буде супроводжуватися не лише економічними, а й політичними суперечностями.

## Основні визначення

Азійсько-Тихоокеанський регіон (АТР)	Зона вільної торгівлі АСЕАН — АФТА
Нові індустріальні країни (НІК)	Угода про єдиний ефективний преференційний тариф (СЕРТ)
Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)	Форум тихоокеанських островів
Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)	Форум азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС)
Договір про зближення торговельних і економічних відносин між Австралією і Новою Зеландією (СЕР)	Внутрішньорегіональна інтенсивність торгівлі
Зона преференційної торгівлі	

## Запитання та завдання

---

Визначіть місце і роль АТР у системі світової економічної інтеграції.

Поясніть вплив чинників, що сприяють регіональному співробітництву країн АТР.

Схарактеризуйте основні субрегіональні угруповання в АТР.

У чому суть механізму реалізації Угоди про єдиний преференційний тариф АСЕАН?

Яким чином зона вільної торгівлі АСЕАН впливає на експортний потенціал країн-учасниць?

Проаналізуйте внутрішньорегіональну структуру інвестиційних джерел у країнах АСЕАН та наслідки їхнього функціонування.

Обґрунтуйте функції та інституціональні особливості, притаманні Форуму АТЕС.

## ЛІТЕРАТУРА

*Герчикова И. Н.* Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности: Уч. пособие. Москва, 2000.

Доклад о развитии человека 2005: Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства / Пер. с англ. Москва, 2005.

*Костюнина Г. М.* Азийско-Тихоокеанская экономическая интеграция. Москва, 2002.

Міжнародна економіка: Підручник. Київ, 2006.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б. М. Смитенко. Москва, 2005.

Міжнародні інтеграційні процеси сучасності. Київ, 2004.

*Потапов М. А.* Внешнеэкономическая модель развития стран Восточной Азии. Москва, 2004.

*Троекурова И. С.* Зоны экономического роста и интеграция стран Юго-Восточной и Северо-Восточной Азии // Вестник МГУ. 2004. № 4. Серия 6. Экономика.

ASEAN Statistical Yearbook, 2005.

IMF Survey, May 1, 2006.

Policy Coherence Towards East Asia. Development Challenges for OECD Countries. Paris, 2005.

Statistics of Foreign Direct Investment in ASEAN. 2005.

Trade that Benefits the Environment and Development: Opening Markets for Environmental Goods and Services. Paris, 2005.

World Economic Outlook. September 2005. Washington, 2005.

## 17. ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО КРАЇН — ЧЛЕНІВ СНД

СНД — організація співробітництва  
нових незалежних держав

Припинення існування СРСР мало наслідком виникнення цілої групи суверенних утворень, котрі у світовому співтоваристві отримали спільну назву нових незалежних держав. Три балтійські республіки — Естонія, Латвія та Литва — одразу ж обрали курс на остаточне припинення взаємин у межах пострадянського простору, решта ж намагалися знайти прийнятну політичну структуру збереження політичного й економічного співробітництва в цьому просторі. 21 грудня 1991 р. на Алматинській нараді представників цих країн була утворена міждержавна організація, яка дістала назву Співдружності Незалежних Держав. Рішення про утворення СНД було підписано 11 країнами — Азербайджаном, Білоруссю, Вірменією, Казахстаном, Киргизстаном, Молдовою, Росією, Таджикистаном, Туркменістаном, Узбекистаном і Україною, а в 1994 р. до складу цієї організації була прийнята Грузія.

Весь період існування Співдружності може бути поділений на три основні етапи. *Перший з них охоплює 1992—1994 роки*, коли в основному була сформована інституційна структура СНД, а також були узгоджені концептуальні засади діяльності цієї організації та започатковані деякі великомасштабні спільні проекти. Найважливішим актом цього етапу було прийняття 22 січня 1993 р. Статуту Співдружності Незалежних Держав, який визначив її функціональні та організаційні основи. Вищим органом СНД стала Рада глав держав, на яку було покладено завдання обговорення і вирішення принципових питань взаємодії в межах цього міждержавного утворення. Проблеми координації співробітництва органів виконавчої влади в економічній, соціальній та інших сферах були закріплені за іншим провідним органом СНД — Радою голів урядів. Згідно зі Статутом СНД та наступними рішеннями Ради глав держав були створені такі спільні органи, як Рада міністрів закордонних справ, Рада міністрів оборони, Економічний суд, Виконавчий

## IV

комітет (до 1999 р. — Виконавчий секретаріат), Міжпарламентська асамблея СНД, комітети та ради міжгалузевого співробітництва тощо.

Необхідно зазначити, що українське керівництво (як і Туркменістану та Молдови) не погодилось із деякими статтями Статуту СНД, які стосувалися наднаціональних органів або порушували статус позаблокової країни. Внаслідок відсутності підпису під цим засадничим документом Україна із суто міжнародно-правового огляду формально не є членом СНД, але де-факто вона визнана таким усіма іншими учасниками та бере повноцінну участь у діяльності Співдружності.

24 вересня 1993 р. на спільному засіданні глав держав та глав урядів було вирішено сформувати Економічний союз СНД задля активізації співробітництва у господарській сфері (Україна є його асоційованим членом), а у грудні 1994 р. утворено Економічний комітет цього союзу (його неодноразово очолювали представники України).

Усього за період існування СНД її учасниками було прийнято понад 1000 різних багатосторонніх угод та інших документів, при цьому основна частина найважливіших із них припадає саме на перше п'ятиліття функціонування Співдружності. Саме тоді було закладено той механізм взаємних відносин між пострадянськими країнами, який в основних рисах зберігся донині й разом із тим не зміг забезпечити перетворення СНД на ефективно функціонуючу організацію, подібну до Європейського Союзу, НАФТА або інших інтеграційних угруповань світу. Головними причинами цього були переважання політичних мотивів прийняття рішень про співробітництво в економічній сфері, що заважало їхній реалізації на практиці, а також ставлення до СНД як Росії, що розглядала цю організацію як інструмент збереження свого впливу на пострадянський простір, так і більшості інших учасників з їхнім намаганням використати своє перебування у Співдружності для посилення власної економічної, а відтак і політичної незалежності.

*Наступний етап функціонування СНД охоплює другу половину 90-х років та характеризується невдалими спробами знайти більш досконалі форми та методи взаємного співробітництва. Саме на початок цього періоду припадає зрив таких найбільш важливих попередніх спільних рішень, як угоди про створення зони вільної торгівлі в межах Співдружності, про Платіжний союз СНД, Ашгабатська домовленість про пільговий режим взаємних поставчань товарів у межах виробничої кооперації тощо. Не виправдали себе й були ліквідовані Міжурядова рада з промисловості, Міждержавний банк, Рада з антимонопольної політики, інші міжурядові й міждержавні органи. Була припинена реалізація найбільшого спільного проекту про будівництво та наступну виробничу кооперацію в роботі автозаводу в м. Єлабузі. Відсутність ефективного механізму економічної взаємодії посилювала відцентрові тенденції в СНД: починаючи від середини 90-х років у зовнішній торгівлі майже всіх країн Співдружності, в тому числі Росії та України, переважають відносини з іншими секторами світового ринку.*



Особливо негативну реакцію викликала теза про регіон СНД як «зону інтересів Росії» у затвердженому в вересні 1995 р. Президентом Б. Єльциним Стратегічному курсі Росії з державами—учасниками СНД. Пік конфронтації між Росією та основною частиною членів Співдружності припав на Кишинівський саміт глав держав у жовтні 1997 р., коли під загрозу було поставлено саме існування організації. Фактично цей саміт був останньою спробою перетворити СНД на ефективну міждержавну організацію, яка б раціонально об'єднувала інтереси всіх її членів. Відсутність реальних кроків з удосконалення механізму взаємного співробітництва із боку як найбільш економічно й політично вагомого члена — Росії, так і інших членів Співдружності триває до цього часу та перетворює її на малопотужний орган періодичних формальних, у кращому випадку консультативних, зустрічей представників країн-учасниць.

Певні намагання оживити взаємодію цих держав якщо не на спільному, то хоч би на двосторонньому рівні була здійснена новим керівництвом Росії на початку *сучасного етапу існування СНД*. У 2000—2002 рр. Президент В. Путін намагався здійснити ряд заходів із посилення взаємодії з Азербайджаном, Туркменістаном, у межах локальних союзів із Білоруссю, Казахстаном тощо. На двосторонній зустрічі керівництва України та Росії в Дніпропетровську (березень 2001 р.) були обговорені шляхи посилення співробітництва в галузях космонавтики й авіації, об'єднання електромереж та експорту електроенергії на Захід тощо. Значні сподівання покладалися на можливість використання об'єднаних зусиль чотирьох найбільших країн СНД на основі проєкту 2003 р. про створення їхнього єдиного економічного простору, але й ця ідея протягом декількох років не виходила за межі переговорів між представниками України, Росії, Казахстану та Білорусі.

Відсутність кардинальних зрушень у системі взаємного співробітництва свідчить про повну стагнацію функціонування Співдружності як міжнародної організації пострадянських країн. Це підтверджується, зокрема, різким скороченням в останні п'ять років систематичних самітів на найвищому рівні, які згідно зі Статутом мають відбуватися не рідше, ніж двічі на рік для глав держав та чотири рази — для голів урядів. Крім періодичних зустрічей керівників зовнішньополітичних і прикордонних відомств та деяких галузевих комітетів і рад (із залізничного транспорту, космосу та ін.), суттєво обмежили свою діяльність інші органи СНД. З малою результативністю, зокрема стосовно узгодження так званих модельних актів (уніфіковані правові документи, рекомендовані для прийняття всім парламентам Співдружності), працює Міжпарламентська асамблея СНД, до роботи якої Україна приєдналася в 1999 р. після майже п'ятирічних дискусій у Верховній Раді про доцільність участі в цьому органі. Мало життєздатною виявилася сама закладена на початку 90-х років модель взаємодії парламентів, розрахована на збереження пріоритету відносин у межах цього міждержавного союзу. Більше того, на сучасному етапі посилюються відцентрові

## IV

тенденції таких країн, як Грузія (парламент цієї країни на початку 2006 р. навіть прийняв резолюцію про можливість виходу з СНД), Туркменістан, Азербайджан тощо.

Утім, сучасний стан СНД все ж таки свідчить про доцільність її збереження, але зовсім в іншому форматі — як організації взаємних консультацій щодо спільних регіональних проблем, з'ясування і погодження позицій у більш широких геополітичних питаннях, збереження та розвитку взаємовигідних напрямів економічного співробітництва. Чинні органи та механізми діяльності СНД дають змогу сподіватися на можливість виконання цих менш амбіційних, проте більш реальних завдань.

Загально визнана низька ефективність діяльності СНД пов'язана із низкою факторів. На відміну від більшості в цілому успішно функціонуючих міждержавних союзів (ЄС, МЕРКОСУР, АСЕАН тощо), в які об'єдналися приблизно рівні за своїми економічними показниками країни, специфічною ознакою Співдружності є надзвичайне переважання в її складі однієї країни — Російської Федерації, на яку припадає більше 2/3 сукупних валового внутрішнього продукту та обсягу промислового виробництва в межах СНД. До того ж Росія виступає основним ринком збуту для неконкурентної в інших сегментах світового ринку продукції інших країн Співдружності та головним постачальником для них товарів «критичного імпорту», насамперед енергоносіїв. Подібна ситуація існує лише в одному інтеграційному об'єднанні — НАФТА, але там найбільш могутній член — США — разом із Канадою компенсує Мексиці її поступки на користь цієї спільної організації наданням кредитів, новітніх технологій, відкриттям ємного ринку збуту тощо. Росія не лише не надавала, а й унаслідок відсутності необхідних резервів не могла надавати такої компенсації іншим учасникам Співдружності. Більше того, її керівництво систематично намагалося використовувати наявний економічний дисбаланс для політичного тиску на своїх партнерів, як це сталося, наприклад, при розподілі Чорноморського флоту з Україною і Грузією, при вирішенні проблем каспійського нафтового шельфу або стосовно своєї присутності в зонах абхазького, південноосетинського чи придністровського конфліктів.

Господарські реформи в усіх країнах СНД проходили в набагато складніших умовах, ніж у регіоні Центральної Європи, бо після розпаду єдиного народногосподарського комплексу СРСР нові незалежні держави повинні були вирішувати непрості проблеми формування власної хоч би в основному збалансованої національної економіки. Внаслідок цього кризові явища в цих державах затягнулися практично на весь період 90-х років (у 1999 р. падіння ВВП було припинено у двох останніх державах — Україні та Молдові). Тим самим на першому та другому етапах існування СНД були різко звужені можливості налагодження раціонального економічного співробітництва, у членів цієї організації не було необхідних ресурсів для здійснення навіть найефективніших спільних господарських проєктів. До того ж під час

реформ у кожній країні утворилися такі національні кланові структури, які ревно зберігали свої позиції у вітчизняній економіці, не бажаючи поступатися ними на користь бізнесових структур інших учасниць СНД, особливо більш могутнього російського бізнесу. Завоювання незалежності після багатовікового перебування у складі Російської імперії та Радянського Союзу також мало наслідком масове несприйняття корінним населенням більшості країн СНД ідей про можливість знов увійти до якоїсь наднаціональної політичної структури. Всі ці фактори не могли не вплинути негативно на розвиток економічного співробітництва в межах Співдружності, у тому числі на процеси економічної інтеграції.

## Інтеграційні аспекти взаємодії на терені СНД

Початковий підхід учасників СНД до питань взаємного співробітництва концептуально не виключав можливість поступового посилення інтеграційних процесів за вже перевіреною на практиці моделлю Європейського Союзу. Зокрема у статті 4 прийнятої 1993 року Угоди про утворення Економічного союзу СНД прямо наголошувалося на поетапному поглибленні інтеграції — від асоціації вільної торгівлі через митний союз та спільний ринок до валютного (грошового) союзу. Але вже при перших спробах реалізації цих намірів з'ясувалося, що між учасниками Співдружності існують докорінні розходження стосовно не лише шляхів здійснення і механізму інтеграційних заходів, а й узагалі самої мети використання останніх у практиці взаємного співробітництва.

Керівництво Росії на чолі з Б. Єльциним було найбільш активним прихильником прискореного, всебічного і всеохоплюючого розвитку інтеграційного процесу, орієнтуючись на пріоритет багатосторонніх заходів для його здійснення як в економічній, так і в політичній сферах. Внутрішня господарська і політична ситуація (зокрема, переважання російськомовного населення та особливо висока залежність від економічних зв'язків з Росією) сприяла підтримці в основних рисах цієї політики керівництвом Казахстану і Білорусі. Проте представники владних структур України, Туркменістану, Молдови, Грузії, Азербайджану сприймали ідеї швидкої побудови спільного інтеграційного простору негативно або досить стримано, розуміючи, що це призведе до посилення панівної ролі Росії на всьому терені СНД. Вони підкреслювали пріоритетність спільних економічних, а не політичних, заходів, бажаність використання для подолання кризових явищ тих матеріальних, фінансових та природних ресурсів, які були створені або відкриті

## IV

звдяки праці всіх народів за роки радянської влади, але залишилися у спадщину Росії як правонаступниці СРСР. У суто інтеграційній сфері вони виступали прихильниками створення у Співдружності зони вільної торгівлі, заперечуючи перехід до більш високих форм інтеграції чи відкладаючи його на подальший термін. Стосовно механізму економічного й політичного співробітництва ці країни орієнтувалися на переважний розвиток двосторонніх міждержавних зв'язків, підкреслюючи їхні переваги над багатосторонніми відносинами, які неспроможні повною мірою враховувати специфіку інтересів партнерів. Представники цієї групи нових незалежних держав рішуче виступали проти обмеження своїх суверенних прав на користь наднаціональних органів Співдружності, відстоюючи пріоритет національних інструментів регулювання процесів суспільного життя.

В умовах докорінної різниці в підходах до принципів засад функціонування СНД реальне просування шляхом інтеграції відбутися не могло. Тому в середині 90-х років на зміну концепції суцільної інтеграції у керівництва Росії та в органах СНД почала переважати думка про доцільність використання *моделі різношвидкісної інтеграції*, створення такого інтеграційного ядра, яке могло б поступово втягнути в цей процес всі інші країни Співдружності. Саме пошуки та намагання реалізувати різні форми інтеграційної взаємодії із обмеженим колом учасників визначили характерні риси другого етапу існування СНД.

Для реалізації моделі «інтеграційного ядра» Росія та Білорусь 6 січня 1995 р. проголосили про утворення *Митного союзу СНД*, до якого вже 21 січня приєднався Казахстан, у 1996 р. — Киргизстан і в 1999 р. — Таджикистан. Протягом кількох наступних років його учасники уніфікували митне законодавство, здійснили низку заходів з установаження спільних митних тарифів, скасували тарифні й нетарифні обмеження у взаємній торгівлі. Були ліквідовані митний контроль і митне оформлення товарів на російсько-білоруському кордоні, а також введено спрощений контроль на митному кордоні Росії та Казахстану.

Але в цілому поставлені організаторами Митного союзу цілі не були досягнуті в повному обсязі. Насамперед рівень конкретної участі його членів у процесах утворення спільного митного простору мав суттєві відмінності. Найбільший прогрес в цьому питанні був досягнутий у відносинах між Росією та Білоруссю, дещо менший — між Росією та Казахстаном, який у 1999 р. навіть був змушений закрити свою митну територію від експансії російських товарів. Практично формально брав участь у Митному союзі Таджикистан, прийняття якого було викликане переважно політичними причинами — намаганням захистити цю країну від експансії зовнішніх і внутрішніх ісламських екстремістів. Вступ Киргизстану в грудні 1998 р. до Світової організації торгівлі міг призвести до перетворення цієї країни у «вікно» полегшеного доступу товарів з усього світу до вже захищеної частковою уніфікацією тарифів спільної господарської території Митного союзу, що примусило інших його учасників застосувати додаткові обмеження у торговельному режимі з цією державою.

Оцінюючи певний прогрес у розвитку інтеграційних елементів взаємних відносин у межах Митного союзу СНД, необхідно зазначити, що цей союз не домігся двох найбільш вагомих цілей свого існування. Насамперед Митний союз не вийшов за рамки зони вільної торгівлі, до того ж із значними винятками та обмеженнями. Тим самим мета формування спільного митного простору всіма його учасниками не була досягнута. Не була вирішена й ще більш важлива проблема — те саме перетворення Митного союзу на своєрідний «локомотив інтеграції» в СНД, успішне здійснення чого спричинило би приєднання до інтеграційних процесів усіх або більшості нових незалежних держав. На певній стадії розвитку Митного союзу інтерес до вступу до нього виявляли Узбекистан, Туркменістан, не відкидали таку можливість й інші члени Співдружності. Але повільна й малорезультативна реалізація проголошених засновниками Митного союзу настанов примусила ці країни відмовитися від приєднання до його складу. Більше того, на практиці існування Митного союзу навіть зашкодило посиленню взаємодії в межах СНД, бо досягнуті домовленості про спільні митні тарифи в деяких випадках використовувалися проти розгортання двосторонніх торговельних відносин його членів з іншими учасниками Співдружності.

Відсутність кардинального прориву в інтенсифікації інтеграційних процесів підштовхнула найбільш активних їхніх прихильників наприкінці другого етапу існування СНД шукати нові форми інтеграційної взаємодії. 16 жовтня 2000 р. на саміті п'яти членів Митного союзу він був перетворений на *Євразійське економічне співтовариство (ЄврАзЕС)*. Цільові функції нового утворення були суттєво розширені за рахунок реалізації раніше досягнутих цими п'ятьма державами домовленостей (Договір про поглиблення інтеграції в економічних та гуманітарних галузях 1996 р. і Договір про єдиний економічний простір 1999 р.). Основними завданнями ЄврАзЕС були визначені завершення формування Митного союзу й перехід до більш високих форм інтеграційної взаємодії в межах зазначеного економічного простору країн-учасниць. У цій організації продовжено функціонування таких органів колишнього Митного союзу, як Міждержавна рада, Інтеграційний комітет і Міжпарламентська асамблея ЄврАзЕС (останню треба відрізнити від МПА всієї СНД).

Показовою є процедура прийняття рішень із поточних питань у цьому міждержавному союзі, яка ув'язана з рівнем фінансування його діяльності окремими членами. Згідно з цим принципом Росія має 40 % голосів, Казахстан та Білорусь — по 20 %, а Киргизстан і Таджикистан — по 10 %, тобто спілка Росії з будь-яким іншим членом ЄврАзЕС дає їй змогу забезпечити прийняття бажаного для неї рішення. Процедурні норми організації передбачають можливість участі в її роботі спостерігачів, якими у 2002 р. стали Україна і Молдова. Але слід констатувати, що й утворення ЄврАзЕС не посприяло суттєвому посиленню інтеграційної взаємодії на пострадянському просторі.

Одним із субрегіональних міждержавних союзів на цьому просторі є організація *ГУАМ*, яка була заснована представниками Грузії, Ук-

## IV

раїни, Азербайджану та Молдови 10 жовтня 1997 р., коли вони брали участь у засіданні Ради Європи у Страсбурзі. У квітні 1999 р. під час відзначення 50-річчя НАТО у Вашингтоні до цього союзу вступив Узбекистан, який у 2005 р. вийшов із його складу.

Основна мета створення ГУАМ, крім систематичних політичних консультацій між його учасниками, полягає у спільній роботі зі створення транзитних транспортних коридорів, у посиленні співробітництва в енергетичній галузі, у розширенні торговельно-економічних зв'язків, відносин у сферах культури, науки і освіти, туризму, а також у протидії міжнародному тероризмові, наркоторгівлі, незаконній міграції тощо. Структура ГУАМ визначає найвищим органом — щорічні зустрічі глав держав, виконавчою інституцією — Раду міністрів закордонних справ та робочим органом — Комітет національних координаторів, також діють вісім робочих груп із галузевого співробітництва. Ялтинською хартією ГУАМ (7 червня 2001 р.) були закладені основи для її розвитку як організації інтеграційного співробітництва. Цьому мають сприяти Угода про створення зони вільної торгівлі між країнами-учасниками, а також завдання уніфікації митного і тарифного законодавства. Разом із тим невисокий рівень взаємного економічного співробітництва (частка двосторонніх експортно-імпорتنих операцій із кожним партнером по ГУАМ не перевищує 1—1,5 % загального обсягу зовнішньої торгівлі у будь-якого члена цього союзу) суттєво знижує вагомість цієї спілки як одного з прикладів інтеграції в межах СНД.

Приблизно таку саму оцінку можна дати й іншому міждержавному утворенню — *Центральноазійському економічному співтовариству (ЦАЕС)*, яке у квітні 1994 р. заснували Казахстан, Узбекистан і Киргизстан (у 1998 році до них приєднався Таджикистан). Первинним наміром учасників ЦАЕС було формування єдиного економічного простору, для чого вони ухвалили Програму інтеграції на 1995—2000 рр., а для підтримки цієї програми створили Центральноазійський банк розвитку і співробітництва. Але утворення спочатку Митного союзу, а потім ЄврАзЕС із участю всіх цих країн, крім Узбекистану, стало на заваді активному розвитку ЦАЕС. Його функції нині зводяться до консультацій та обговорення лише деяких питань взаємного регіонального співробітництва.

Практично всі (крім Білорусі) учасники СНД беруть участь у міждержавних союзах із країнами, які не входять у Співдружність. Так, Азербайджан, Вірменія, Грузія, Молдова, Росія та Україна разом з іншими причорноморськими державами від 1992 року є членами *Організації чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС)*. Враховуючи те, що пріоритетним напрямом відносин для всіх учасників цієї організації виступають інші міждержавні утворення — СНД або Європейський Союз (Греція є членом ЄС, а Болгарія, Румунія та Туреччина перебувають в асоціації та готуються приєднатися до ЄС), ОЧЕС не має перспектив дієвого інтеграційного об'єднання і займається конкретними проблемами регіонального співробітництва у сферах транспорту, взаємної торгівлі, енергетики тощо.

Від 1992 р. Азербайджан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан та Узбекистан є членами *Організації економічного співробітництва мусульманських держав (ЕКО)* разом з Іраном, Пакистаном, Туреччиною і Афганістаном. Хоча учасники ЕКО й підписали у 2003 р. угоду про перехід протягом наступних восьми років на режим вільної торгівлі, визначити цю організацію як інтеграційний союз не видається можливим. Її основне завдання полягає у сприянні регіональній торгівлі шляхом поступової лібералізації торговельних режимів, здійснення окремих спільних проєктів в енергетиці, транспорті, промисловості тощо.

Навіть сама участь кожної з нових незалежних держав у кількох міждержавних союзах свідчить про відсутність однозначно прийняттого для них варіанту участі в інтеграційному співробітництві. Сучасне керівництво України та Грузії таким пріоритетом визначають курс на євроінтеграцію, але в ЄС до реалізації ідеї прийняття цих країн ставляться досить стримано, принаймні на короткострокову перспективу.

Практично єдиним прикладом поетапного реального просування шляхом інтеграції в межах СНД виступають *російсько-білоруські відносини*. Починаючи з угоди 1996 р. про утворення співтовариства двох держав та угоди 1997 р. про союз Росії та Білорусі ці держави поступово формували передумови для посилення інтеграційної взаємодії в економічній і політичній сферах. 8 грудня 1999 р. був укладений Договір про утворення союзної держави Росії та Білорусі, згідно з яким в економічній площині інтеграційним ознакам найвищого, навіть співставного з ЄС, рівня могли б відповідати наміри формування єдиного економічного простору, повної уніфікації внутрішніх господарських механізмів та системи зовнішніх економічних зв'язків, введення єдиної грошової одиниці. Але поряд із цим даний договір орієнтований на створення федерації Росії та Білорусі з єдиними вищими органами влади, громадянством, ліквідацією кордону між ними та встановленням спільного кордону з іншими державами. Тим самим це утворення набуває ознак окремої держави, тобто не може бути віднесене до категорії інтеграційних союзів.

Остання спроба реанімувати інтеграційні процеси в межах СНД пов'язана з проєктом такої організації більш тісної взаємодії найбільших країн—членів Співдружності, бажаність створення якої була висловлена президентами Росії, Казахстану, Білорусі та України в лютому 2003 р. 19 вересня того ж року В. Путін, Н. Назарбаєв, О. Лукашенко і Л. Кучма підписали Угоду про формування *Єдиного економічного простору (ЄЕП)* цих чотирьох держав. Відповідно до статті I цієї Угоди під таким простором «...Сторони розуміють економічний простір, що об'єднує митні території Сторін, на якому функціонують механізми регулювання економік, засновані на єдиних принципах, що забезпечують вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили, і проводиться єдина зовнішньоторговельна і узгоджена, в тій мірі і в тому обсязі, в яких це необхідно для забезпечення рівноправної конкуренції та підтримання макроекономічної стабільності, податкова, грошово-кредитна і валютно-фінансова політика». Якщо зіставити це базисне положення із загально визнани-

## IV

ми формами інтеграції, то ЄЕП можна віднести до формувань типу митного союзу із багатьма ознаками вищої форми — спільного ринку. При цьому на відміну від інших учасників цієї Угоди представники України намагалися обґрунтувати свою позицію щодо обмеження функціональних завдань ЄЕП виключно введенням режиму зони вільної торгівлі.

Саме підписання Угоди про ЄЕП попереднім керівництвом України стало предметом жорсткої політичної дискусії у Верховній Раді та партійних колах країни. За нової адміністрації Президента В. Ющенка негативне ставлення до участі у виконанні зазначеної Угоди посилювалося, хоча певні контакти з партнерами не були перервані. Складність ситуації суттєво погіршується реальною відсутністю геоекономічної альтернативи, оскільки Європейський Союз досить стримано реагує на всі євроінтеграційні пропозиції української сторони.

На вирішення проблеми ЄЕП з особливою силою впливають суто політичні фактори. Інтеграційний процес узагалі, як це підтверджує світова практика, пов'язаний із частковими поступками національного економічного, а на більш високій стадії — і політичного суверенітету на користь наднаціональних інтересів. Наочним прикладом є, зокрема, досвід Європейського Союзу, де поки що невдалі спроби ухвалити спільну конституцію показали особливу складність проблеми політичної інтеграції. Суто економічні поступки мають компенсуватися істотними вигодами для кожного учасника інтеграційного союзу: покращання доступу на ринок партнерів, значне підвищення національної та сукупної конкурентоздатності виробництва товарів і послуг унаслідок ліквідації міждержавних економічних бар'єрів, спільний захист об'єднаного господарського простору і т. д. Але навіть якщо не враховувати можливі політичні аспекти розгортання інтеграції в межах ЄЕП, модель його створення лише частково вирішує проблему додаткового використання спільного господарського простору для подальшого розвитку української економіки. Якщо керівництво України й погодиться на участь в ЄЕП, то найбільш раціональним буде забезпечити оптимізацію економічних відносин із партнерами саме на умовах зони вільної торгівлі, а не переходити без належних передумов до тих більш високих форм інтеграційного співробітництва, які намічені в Угоді 2003 р.

## Україна та Співдружність Незалежних Держав

Загальною тенденцією останнього десятиліття виступає переорієнтація України на інші, поза межами СНД, сектори світового господарства. Поряд із тим саме цей регіон донині залишається значною, але вже не провідною часткою економічних відносин нашої держави з міжнародним ринком (див. табл. 17.1).



Таблиця 17.1

## Частка країн СНД у зовнішній торгівлі України товарами, %

	1995 р.	2000 р.	2005 р.
СНД загалом	57,4	43,9	39,4
У тому числі Росії	47,4	32,7	28,9

Для порівняння треба вказати, що у 2005 р. на частку Європи припадало 33,5 % загального обсягу торговельних відносин України зі світовим ринком товарів (у тому числі 29,6 % із країнами ЄС), на частку Азії — 18,5 %, Америки — 4,4 %, Африки — 4,0 %, Австралії та Океанії — всього 0,2 %. Регіон СНД є основним споживачем українських товарів, куди йде близько третини експорту, разом із тим він задовольняє майже половину всіх імпортних потреб України. В основному це пов'язано з недостатньо високим рівнем конкурентоспроможності вітчизняних товарів в інших секторах світового ринку, а також із залежністю української економіки від постачань енергоносіїв та інших товарів «критичного імпорту» з Росії, Туркменістану та інших країн СНД. Звертає увагу поступове скорочення частки країн Співдружності в загальному обсязі української зовнішньої торгівлі. Це збігається з аналогічною тенденцією в усіх інших країнах СНД і свідчить про падіння їхньої заінтересованості в розвитку взаємних зв'язків, віднайденню певних альтернативних ніш для експорту на світовий ринок (для України, насамперед, для вивезення виробів металургійної та хімічної промисловості, а в останні роки ще й продуктів нафтопереробки), про посилення їхньої уваги до імпорту більш високотехнологічних товарів, які важко знайти у партнерів по Співдружності. Характерно, що у 2005 р. після Росії друге — шосте місце серед основних споживачів українського експорту займали такі країни, як Туреччина, Італія, ФРН, Польща, США, лише сьоме — Білорусь, а інші країни СНД змістилися до другої—четвертої десятки партнерів. Подібна ситуація характерна для імпорту, де до десятки основних постачальників товарів для України у 2005 р. входили лише Росія, Туркменістан та Білорусь.

Названими причинами пояснюється більш повільна динаміка розвитку торговельних відносин України з регіоном СНД порівняно із досить високим приростом її зовнішньої торгівлі в цілому, що відображають дані таблиці 17.2.

Отож загальні темпи приросту торгівлі України за останні 10 років в 1,5 раза перевищували її зростання у відносинах із країнами СНД. Це свідчить не лише про послідовне здійснення політики переорієнтації зовнішньоекономічних зв'язків, а й про вихід на ринки переважної більшості країн світу (вже у 1995 р. партнерами України були представники 156-ти держав, а у 2005 р. — 203-х). Показовою є нес-

## IV

табільність торговельних відносин України з регіоном СНД, особливо у другій половині 90-х років (лише за 1999 р. обсяг торгівлі з цим регіоном упав майже на 20 %). При значному — в 2,2 раза — зростанні взаємної торгівлі за останнє п'ятиліття проблема стабільності у відносинах із країнами Співдружності залишається невирішеною. Наприклад, український експорт до Туркменістану в 2004 р. зріс на 27 %, а у 2005 р. впав на 17 %; імпорт із Таджикистану після зростання в 1,7 раза в 2004 р. впав на 38 % в 2005 р. Стосовно Узбекистану ситуація була прямо протилежною: падіння на 60 % у 2004 р. та зростання втричі за 2005 р. Такі коливання пов'язані з порушенням ще на початку 90-х років стабільних виробничо-коопераційних зв'язків, із відсутністю надійної товаропровідної мережі на національних ринках країн СНД, із підвищеним рівнем конкуренції з могутніми транснаціональними корпораціями-експортерами, а також із незначними резервами валюти для імпорту в більшості держав—членів Співдружності. Суттєвим негативним фактором є також вплив на взаємну торгівлю нестійких політичних відносин між країнами.

Таблиця 17.2

**Оборот зовнішньої торгівлі України  
товарами з країнами СНД, %**

	1995 р.	2000 р.	2005 р.
Динаміка торгівлі з країнами СНД	100	95,4	211,3
У тому числі з Росією	100	86,1	187,5
Загальна динаміка торгівлі з країнами світу	100	124,6	307,5

Взаємозалежність політичних та економічних аспектів співробітництва особливо характерна для відносин України з її головним партнером — Російською Федерацією. Ускладнення ситуації із доступом українських товарів на емний російський ринок, так само як із цінами на імпорт енергоносіїв із Росії, відбувалося неодноразово в прямому зіставленні з розходженнями позицій керівництва двох держав стосовно розподілу Чорноморського флоту, посилення контактів із НАТО та ЄС, участі в ЄЕП тощо.

Незважаючи на це, Росія залишається основним торговельним партнером України, хоча частка північної сусідки в обороті зовнішньої торгівлі України за останнє десятиліття впала в 1,6 раза. Росія займає перше місце в українському експорті: 7495,8 млн дол. у 2005 р., тобто 21,9 % загальних вивезень до світового ринку, що перевищує сукупний експорт до п'яти наступних основних партнерів — Туреччини, Італії, ФРН, Польщі та США. Стосовно ж усього регіону СНД, то експорт до Росії склав у 2005 р. 79,8 % сукупного експорту до країн Співдружності. Ще істотною є питома вага Росії в українському імпорті: 35,5 % у 2005 р., тобто більше імпортних поставок із восьми наступних світових

партнерів по імпорту й 75,4 % сукупного надходження товарів із країн СНД (друге місце посів Туркменістан — 15,7 %, а на решту дев'ять держав Співдружності припало всього 8,9 % українського імпорту). Така надмірна концентрація імпорту в одного з партнерів не може бути визнана раціональною, тим більше що негативні наслідки залежності від Росії посилюються структуральною особливістю постачань із цієї країни, серед яких абсолютно переважають товари «критичного імпорту» — нафта, нафтопродукти, газ, лісопродукти, деякі хімічні продукти, а також товари, власне виробництво яких не задовольняє внутрішній попит (транспортні засоби, певні види машинного устаткування тощо).

Саме неврівноваженість експортно-імпортних операцій з Росією виступає основним фактором пасивного торговельного балансу України з регіоном СНД (у торгівлі товарами в 2005 р. цей пасив склав 5347,6 млн дол., до чого додалося від'ємне сальдо в торгівлі з Туркменістаном у розмірі 2 490,7 млн дол.).

Від'ємне сальдо в торгівлі з Росією і Туркменістаном існує протягом усього існування суверенної України, але у 2000—2004 рр. воно перекривалося переважанням експорту над імпортом до світового ринку в цілому. Цього не було забезпечено у 2005 р., коли навіть традиційно активне сальдо в торгівлі товарами з більшістю інших країн світу не змогло збалансувати відносини з усіма торговельними партнерами: зведений пасив у торгівлі товарами склав 1 854,3 млн дол.

Важливим джерелом покриття такого пасиву виступають доходи від надання зарубіжним партнерам послуг, насамперед транспортних. Особливе значення транзитного положення України для загальноєвропейського співробітництва високо оцінюється зарубіжними партнерами. Наявність мережі потужних транзитних нафто-, газопроводів, продуктоводів, залізничних і шосейних магістралей з облаштованими пунктами перетину кордонів, морські та річкові порти міжнародного значення — все це забезпечує Україні позиції одного з центральних транспортних вузлів усього Євразійського материка.

Основною частиною послуг, які надаються транспортними підприємствами України зарубіжним партнерам, є вантажоперевезення із/до країн СНД. Із 6 134,7 млн дол. експорту послуг у 2005 р. фірми країн Співдружності сплатили 2 849,2 млн (46,4 % від загального рівня наданих Україною послуг), але й значна частина таких самих витрат інших країн була пов'язана з оплатою транзиту через українську територію до членів Співдружності, зокрема Росії. Як і у зовнішній торгівлі товарами, Російська Федерація є основним партнером України за цим показником: її частка у 2005 р. склала 42,0 % вартості всього експорту послуг.

Співробітництво України з країнами СНД у сфері послуг пов'язане з отриманням високих валютних надходжень. Якщо у 1990-ті роки перевищення надходжень над витратами у цій сфері складало в середньому 1—1,5 млрд дол., то у 2004—2005 рр. унаслідок зростання товарообороту між країнами СНД та світовим ринком активне сальдо торгівлі України послугами досягло 3,2 млрд дол., у тому числі з Росією — 2,1 млрд.

## IV

Необхідно вказати, що Росія як основний споживач транзитних послуг України останнім часом активно створює власну систему транспортного забезпечення відносин із зарубіжними партнерами в обхід української території. Так, у районі Санкт-Петербурга розбудовується надпотужний комплекс обслуговування експортно-імпортних операцій, існує проект залізничної магістралі від чесько-польського кордону через територію Росії до Тихого океану. Разом із німецькими партнерами Росія вирішила побудувати газопровід по дну Балтійського моря, що зменшить її залежність від транзиту енергоресурсів через територію України та Польщі. Все це може в майбутньому суттєво ускладнити позиції нашої держави як головного транзитного центру обслуговування перевезень між країнами СНД та ЄС.

У сфері інвестиційного співробітництва України держави СНД відіграють зовсім незначну роль. За даними на 1 січня 2006 р. прямі інвестиції Росії до української економіки склали 799,7 млн дол., або лише 4,9 % від загальної суми їх надходжень з-за кордону (шосте місце серед країн—експортерів капіталу). Невеликими є також інвестиційні внески в Україну таких держав, як Казахстан, Білорусь, Молдова. Основними об'єктами російського інвестування на території України є нафтопереробні підприємства, оздоровчі заклади, транспорт і зв'язок, освіта тощо. Це суттєво відрізняє структуру російських ПІІ від внесків найбільших експортерів капіталу — ФРН, Кіпру, США, Австрії та Великої Британії, спрямованих до підприємств оптової торгівлі, тютюнової та кондитерської промисловості, фінансових установ тощо. Казахстанські інвестиції в основному вкладені до нафтоперероблення, капітали інших країн СНД — неконцентровано до невеликих об'єктів різних галузей економіки. Незначні інвестиції українського бізнесу в Росії зосереджені переважно у сфері операцій з нерухомістю, в Узбекистані — в оптовій торгівлі, є також вкладання в економіку Грузії та інших країн СНД. У цілому ж інвестиційне співробітництво в рамках Співдружності не відповідає наявному потенціалу його використання для посилення взаємодії між національними економіками.

Таким чином, перед нами своєрідний феномен становища України в межах СНД та в гео економічних координатах світу в цілому: тенденція до скорочення взаємних економічних зв'язків зі Співдружністю не привела до зменшення залежності від неї як щодо постачання товарів «критичного імпорту», так і щодо збереження позицій даного регіонального ринку як провідного для українського експорту. Розв'язання цієї складної проблеми можливе лише на шляхах докорінної перебудови сучасної структури національної економіки на інноваційних засадах із переходом від переважання в її складі енерго- та сировинноємних галузей до поступового нарощування питомої ваги високотехнологічних виробів. Лише це дасть змогу суттєво скоротити нерационально високі витрати на ввезення палива і сировини з Росії, Туркменістану, інших країн СНД, забезпечити якісне зростання конкурентоздатності українських товарів як в СНД, так і в інших сегментах світового ринку.

Отож можна констатувати, що закладена ще на початку 1990-х років модель взаємних відносин у межах СНД себе не виправдала. Співдружність не спромоглася протидіяти відцентровим тенденціям у позиціях членів цієї організації, зберегти й нарощувати ефективні виробничо-коопераційні й торговельні зв'язки між пострадянськими державами. Всі намагання використати можливості інтеграційної взаємодії на рівні як СНД, так і окремих угруповань її членів не були втілені в життя. Сучасна ситуація в даному регіоні свідчить про відсутність перспектив докорінного підвищення результативності функціонування цієї міждержавної організації, яка зберігатиме своє значення лише як консультативний і частково координаційний центр країн-учасниць.

## Основні визначення

Співдружність Незалежних Держав (СНД)  
Міжпарламентська асамблея СНД (МПА СНД)  
«Критичний імпорт»  
Модель різношвидкісної інтеграції  
Митний союз СНД  
Євразійське економічне співтовариство (ЄврАзЕС)

ГУАМ  
Центральноазійське економічне співтовариство (ЦАЕС)  
Організація чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС)  
Організація економічного співробітництва мусульманських держав (ЕКО)  
Єдиний економічний простір (ЄЕП)

## Запитання та завдання

Чи можна визнати СНД інтеграційним союзом?  
Чому відбувається переорієнтація переважної частини членів СНД на економічні зв'язки з партнерами поза межами Співдружності?  
З чим пов'язані розходження позицій членів СНД стосовно утворення зони вільної торгівлі в межах всієї Співдружності?  
На якій стадії інтеграційної взаємодії перебувають такі міждержавні організації, як ЄврАзЕС та ГУАМ?

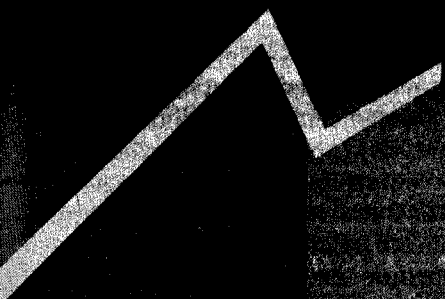
Визначте особливості трьох етапів розвитку СНД.  
Розкрийте сутність моделі різношвидкісної інтеграції в межах СНД.  
Наведіть приклади використання економічної залежності для тиску при вирішенні політичних проблем між країнами СНД.  
На основі статистичних даних побудуйте рейтинг торговельних партнерів України з числа членів СНД.

## **ЛІТЕРАТУРА**

- Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения. Москва, 2001.
- Зовнішня торгівля України товарами. 2005 рік. Держкомстат України: Експрес-доповідь. Київ, 2006. № 29.
- Зовнішня торгівля України послугами. 2005 рік. Держкомстат України: Експрес-доповідь. Київ, 2006. № 32.
- Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2005 році. Держкомстат України: Експрес-доповідь. Київ, 2006. № 45.
- Міжнародна економіка. Київ, 2003.
- Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України. Київ, 2003.
- Україна у процесах міжнародної інтеграції. Харків, 2003.
- Україна і світове господарство. Київ, 2003.
- Філіпенко А. С.* Міжнародні економічні відносини: історія. Київ, 2006.

# Частина V

## ГОЛОВНІ СУБ'ЄКТИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ





## 18. ЕКОНОМІКА РОЗВИНУТИХ КРАЇН

### Загальна характеристика

Зміни, що відбулися в останні десятиліття у структурі та динаміці світового розвитку, дістали відображення у співвідношенні та розташуванні основних економічних сил (підсистем) світового господарства.

Наразі у світовому господарстві домінують промислово розвинуті країни. Існує значний розрив у рівнях економічного та соціального розвитку. Цю групу країн вирізняють високий рівень розвитку продуктивних сил на основі інформаційно-технологічного способу виробництва, інтенсивний тип відтворення економіки, всебічний розвиток ринкових відносин, підприємництва і конкуренції та водночас — досить значний державний сектор в економіці. В них зосереджено переважну частину виробничого, економічного та науково-технічного потенціалу світу.

Міжнародний валютний фонд виділяє групу із 23 країн, які він відносить до промислово розвинутих. Це США, Канада, Велика Британія, Японія, ФРН, Франція, Італія та ін. Місце цих країн у світовому господарстві характеризують дані таблиці 18.1.

Таблиця 18.1

Економічні показники  
промислово розвинутих країн у 2004 р.

	ВВП		ВВП на душу населення, дол.	Експорт		Імпорт	
	млрд дол.	%		млрд дол.	%	млрд дол.	%
Увесь світ	40960,4	100	6411	8975,6	100	9244,7	100
23 промислово розвинуті країни	30 897,6	75,4		5362,5	59,7	5839,3	63,2
США	11 713,0	28,6	39 650	818,5	9,1	1525,7	16,5
Японія	4669,3	11,4	36 501	565,8	6,3	454,5	4,9
ФРН	2703,1	6,6	32 708	911,6	10,2	718,0	7,7
Франція	2046,7	5,0	33 967	425,3	4,7	443,3	4,8



Продовження табл. 18.1

	ВВП		ВВП на душу населення, дол.	Експорт		Імпорт	
	млрд дол.	%		млрд дол.	%	млрд дол.	%
Велика Британія	2124,5	5,2	35 718	341,6	3,7	451,7	4,9
Італія	1677,9	4,1	28 913	344,8	3,9	346,1	3,7
Канада	991,7	2,4	31 031	304,4	3,4	273,1	2,9
7 країн	25 926,2	63,3		3711,9	41,3	4212,4	45,5

Джерело: UNCTAD Handbook of Statistics 2005. New York; Geneva, 2005; IMF. International Financial Statistics. March 2006

Як видно з таблиці, промислово розвинуті країни загалом посідають провідні позиції у світовому господарстві. В них виробляється три чверті світового ВВП, на них припадає близько 60 % світового експорту та понад 63 % світового імпорту. Водночас переважна частка світового ВВП, експорту та імпорту належить семи провідним промислово розвинутим країнам. На них також припадає 72 % світової доданої вартості, створеної в галузі машинобудування та устаткування (табл. 18.2).

Таблиця 18.2

**Частка провідних промислово розвинутих країн  
у світовій доданій вартості у машинобудуванні та устаткуванні  
(у постійних цінах 1995 р.)**

Країна	1995 р.	2003 р.
США	23,0	21,2
ФРН	17,4	18,9
Японія	17,3	14,7
Італія	5,9	6,1
Франція	5,1	5,6
Велика Британія	4,4	3,8
Канада	1,6	1,7
7 країн	74,7	72,0

Джерело: International Yearbook of Industrial Statistics 2005. UNIDO. Vienna, 2005

Про рівень економічного розвитку цих країн свідчить і той факт, що у третинному секторі економіки — секторі послуг — створюється найбільша частка їхнього валового внутрішнього продукту (в 2003 р. у країнах Європейського Союзу — 65 %, в Японії — 73 %, у США — 77 %).



Щодо узагальнених основних ознак промислово розвинуті країни мають багато спільного в генетичному і функціональному аспектах.

■ *По-перше*, в суспільно-економічному плані розвиток їхніх господарств базується на капіталістичному способі виробництва і, незважаючи на еволюцію форм власності, приватна її форма була й залишається провідною (насамперед корпораційною, тобто акціонерною). Товарні відносини, які поширюються на всі фактори виробництва, стають всеосяжними і юридично рівноправними товарно-грошовими відносинами між власниками засобів виробництва і найманими працівниками. Врешті-решт на сучасному етапі національні господарства промислово розвинутих країн функціонують як ринкові економіки.

■ *По-друге*, промислово розвинуті країни характеризуються високим рівнем економічного розвитку. Реалізація визначальної мети виробництва в умовах конкуренції — отримання прибутку — спонукає до введення нової техніки та підвищення продуктивності праці, що своєю чергою веде до здешевлення продукції, розширення ринків збуту, стимулює зростання виробництва та економіки в цілому. Глобальне дослідження, проведене на основі аналізу дев'яти провідних галузей виробництва, показало, що найвищою продуктивність праці останнім часом була на американських підприємствах, на японських та німецьких вона складала лише 83 % від рівня американських. Хоча в деяких галузях Японії, де діють найбільші ТНК (виробництво автомобілів, побутової електроніки та ін.), продуктивність праці перевищувала американську. У ФРН лише у виробництві сталі та харчовій промисловості рівень продуктивності праці сягав американського і навіть трохи перевищував його.

Порівняння продуктивності праці у промислово розвинутих країнах та у країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою вказує на величезне відставання двох останніх груп.

■ *По-третє*, соціально-економічну зрілість промислово розвинутих країн відображають кардинальні зміни соціальної структури суспільства порівняно з іншими підсистемами світового господарства. Соціальні відносини у цих країнах характеризуються безперервною зміною економічного й соціального стану багатьох груп і прошарків населення у напрямі численних відхилень від колишнього чіткого поділу. Серед верстви робітників особливо швидко зростає та її частина, що зайнята переважно нефізичними видами праці. Відмітною рисою економічної діяльності буржуазії є використання найманих менеджерів і фахівців, котрих самих можна віднести до буржуазії або середнього класу, який дедалі більшою мірою стає основою громадянського суспільства.

■ *По-четверте*, весь попередній розвиток західних країн привів не просто до існування громадянського суспільства, в якому відбулося обособлення людини — універсальної особистості, спроможної до самовираження і соціального просування. У цих країнах склалася тришарова структура, в основі якої лежить розвинута ринкова економіка, політичну надбудову складають державні інституції представницької демократії, а між ними існує структура самодіяльних організацій із добровільним членством — політичні партії та громадські організації.

Узагальнюючи основні ознаки промислово розвинутих країн, можна зробити висновок, що останні являють собою високорозвинуту економічну систему, є самоорганізуючим і відкритим утворенням, здатним до постійного розвитку та взаємодії з іншими підсистемами світового господарства. Тому стан господарського розвитку розвинутих країн, їхня внутрішня і зовнішня економічна політика справляють визначальний вплив на основні напрями науково-технологічного розвитку і структурної перебудови у світовій економіці, на стан та динаміку світового ринку. З огляду на історичні особливості, поєднання або добір факторів економічного розвитку, організацію економічних процесів та роль окремих елементів механізму господарювання (держави, ринкових сил, інституційної структури ринків та ін.) можна виділити кілька моделей розвитку промислово розвинутих країн.

## Основні моделі економіки розвинутих країн

Особливості *ліберальної моделі* тісно пов'язані з регульованим ринком. Його передумовою є перевага приватної власності над державним сектором і переважання приватних (підприємницьких) рішень у сфері виробництва, інвестування, використання людського капіталу, розподілу та збуту продукції. Держава (урядові структури) відіграє активну роль у макро- і мікроекономічних процесах, у певних випадках діючи через національні й місцеві органи влади. Вона регулює приватний сектор, пропорції та напрями його розвитку через законодавство або адміністративними заходами з метою сприяння конкуренції, протидії монополізму, пом'якшення провалів ринку та для захисту інтересів певних соціальних груп. Така модель господарської практики особливо притаманна США та Канаді останніх десятиліть. Для неї характерні низький рівень об'єднання найманих робітників, децентралізована структура профспілкового руху, укладання трудових угод на рівні підприємств, малорозвинута політика зайнятості, децентралізовані переговори щодо заробітної плати тощо. Окрім названих країн, до ліберальної моделі наближаються системи господарювання Бельгії, Франції, Ірландії та, певним чином, Великої Британії та Італії.

Другою моделлю на основі системи регульованого ринку з досить активним державним втручанням є *корпоративістська модель*. Більш поширена вона у формі демократичного корпоративізму в тих країнах, де тривалий час при владі перебували уряди соціал-демократів та спостерігався досить високий рівень державного підприємництва (Швеція, Норвегія, Данія, Австрія та ін.). Основні риси цієї моделі: координація суспільних і приватних інтересів через сукупність національних інституцій та узгоджень між ними заради оптимізації



процесу відтворення та руху факторів виробництва й динаміки ринку. Все це відчутно сприяє економічному зростанню і загальному соціальному добробуту. Корпоративістська модель заснована на пошуках соціальної злагоди та гармонізації всієї системи економічних інтересів суспільства. На відміну від ліберальної моделі тут економічні рішення здійснюються при спільному формуванні переваг, тому вона є достатньо гнучкою і здатною пристосовуватися до нових умов; для неї характерна ідеологія соціального партнерства.

Різновидом розглянутої моделі є ієрархічний корпоративізм (Японія), що характеризується регулюванням використання ресурсів за безпосередньої участі держави та забезпечення нею ділової активності в економіці. Частка держави у підприємницькому секторі не є значною, але її роль у створенні передумов та загальної кон'юнктури підприємництва надзвичайно велика. Досить помітний вплив держави і на організацію ринку праці, що стимулює підвищення її продуктивності та розширення внутрішнього попиту.

Третьою моделлю економічного розвитку є *соціально-ринкова система управління*, особливо притаманна Німеччині. Вона передбачає постійну підтримку тих суб'єктів господарювання, які відчувають соціально-економічні труднощі в «економічному ефірі» діяльності великих компаній та ТНК і не в змозі протистояти їхньому тискові. Мова йде про малі та середні фірми, фермерів, а також молодь, малозабезпечені сім'ї, пенсіонерів. Головною ознакою соціально зорієнтованого господарства є пов'язаність великої економічної активності держави з широкими зобов'язаннями в забезпеченні умов зростання добробуту населення.

Розглянуті основні моделі розвитку промислово розвинутих країн не є чимось застиглим — вони рухомі. Це визначається різними умовами використання факторів виробництва, співвідношенням соціально-економічних сил, інтересів у соціальній структурі суспільства, рівновагою відносин держави та підприємництва, ціннісними орієнтаціями різних суб'єктів національного господарства, інтегрованого в межах ЄС чи інших угруповань. Зрозуміло, що глибокі зрушення в умовах господарювання та відтворення не можуть не впливати на зміни моделей економічного розвитку.

## Державна власність та регулювання соціально-економічних відносин

В економічній структурі розвинутих країн важливе місце належить державній власності, що дає їм змогу ефективно впливати на розвиток соціально-економічних процесів. Державна власність стала

одним із визначальних факторів регулювання і передусім планування, прогнозування, програмування, здійснення антикризової політики, інтегрування тощо.

У сучасних умовах існують різні форми державної власності, які відрізняються за історичним походженням, способом одержавлення, характером управління, за особливостями юридичних настанов та роллю в економіці. Наприклад, є державна власність, успадкована від епохи феодалізму і домонополістичного капіталізму: державні земельні угіддя (у Великій Британії вони становлять понад 3 % усіх земель); фіскальні монополії — соляні у ФРН, Франції, Австрії, спиртові у Франції, пивоварні у ФРН; існують підприємства, що обслуговують збройні сили, та ін.

У більшості країн Західної Європи в державній власності перебувають залізниця, телеграф, пошта, радіо та інші засоби інформації.

Загалом державний сектор у розвинутих країнах представлений у трьох формах:

- об'єкти (галузі), які цілком є власністю держави;
- об'єкти (сфери), котрі мають форму змішаної власності;
- фінансовий контроль держави над певними об'єктами (банками) і ресурсами.

За рівнем функціонування державна власність може бути трьох видів: федеральною (наприклад, у США, ФРН), автономною (земельною) та муніципальною.

Причини утворення державної власності (держсектора) пов'язані з:

- розвитком продуктивних сил та інтеграційних процесів;
- військовими намірами держав;
- намаганням держав підтримувати потрібні їм приватні компанії, яким загрожує крах;
- необхідністю тримати у своїх руках загальнонаціональні галузі та об'єкти (енергетика, атомні станції) або низькорентабельні традиційні галузі (вугільна промисловість, металургія і т. п.);
- створенням інфраструктури.

Певний вплив на формування держсектора зумовлений тиском робітників та демократичних рухів, що проявилось в націоналізації ряду галузей та об'єктів приватного капіталу (особливо після Другої світової війни).

Основними шляхами утворення державної власності є такі: націоналізація приватних компаній, створення державою своїх підприємств через будівництво за рахунок держбюджету або через купівлю частини акцій приватних компаній. У більшості країн ОЕСР після Другої світової війни таким чином було створено широко-масштабний державний сектор не тільки в галузі інфраструктури, а й у сфері промислового виробництва. За оцінками, господарський

V  
внесок державного сектора в економіку країн Західної Європи на початок 90-х років становив майже 14 %. Найбільшим він залишається в Італії, Франції, Австрії, Португалії та Греції — від 18 до 25 %. Ще досить значним є внесок державного сектора у ФРН, Іспанії, Бельгії, Нідерландах, Данії — від 9 до 15 %; помітна господарська роль державного сектора у Великій Британії та Люксембурзі — від 5 до 8 %. Порівняно з Європою США поступаються величиною державного сектора та його господарського внеску в економіку. Сучасна японська економіка відрізняється від західноєвропейської та американської значно більшою роллю державної участі при відносно меншій питомій вазі державних основних фондів і внеску державних підприємств у виробництво. Більше того, в останнє десятиліття проведено денационалізацію електроенергетики та залізничного транспорту, системи телефонного й телеграфного зв'язку. Досить велика участь держави в Японії здійснюється з допомогою довгострокових планів економічного розвитку, державного програмування, регулювання та проведення ефективної протекціоністської політики у життєво необхідних або стратегічно зорієнтованих галузях економіки (у 80—90-ті роки пріоритетними стали наукоємні галузі).

Поряд із зростанням державного сектора в більшості розвинутих країн до початку 80-х років збільшувалася питома вага національного доходу, що перерозподіляється через бюджетну систему держави (в 1,5 раза порівняно з кінцем 50-х років). Швидше порівняно з державними надходженнями зростала питома вага державних витрат у ВВП, яка сягає 34,2 % у Японії, 37,6 % у США і майже 50 % у країнах Західної Європи.

В останні десятиліття держава брала участь в усіх стадіях відтворювального процесу, її економічна політика передусім орієнтувалася на регулювання попиту майже у відповідності з кейнсіанськими рецептами управління економікою. На базі розвинутого державного сектора набуло поширення державне підприємництво як особлива форма регулювання господарства. Воно широко представлене передусім у тих галузях, які мають дуже важливе значення для економіки, або в тих, що потребують великих капіталовкладень, а приватні чи колективні фірми не можуть забезпечити достатній прибуток для розширеного відтворення. Основними формами державного бізнесу виступають бюджетні (відомчі) підприємства і суспільні (публічні) корпорації, де всі акції належать державі, а не якомусь органу держуправління, а також змішані фірми, акції яких належать і державі, і приватним суб'єктам.

Незважаючи на юридичну і формальну незалежність державних підприємств, їхня діяльність спрямована на здійснення певних соціально-економічних цілей, які встановлюються урядом. Ці підприємства використовуються для запровадження макроекономічної, регіональної, галузевої, технологічної та соціальної політики держави, тому їхня діяльність часто не збігається з власним прагматичним (комерційним) інтересом. З їхньою допомогою здійснюються підтримка приватного

бізнесу, підтягнення слабких ланок економіки, вирішуються військові завдання, а також чимало соціальних питань. Державний сектор бере участь у перерозподілі національного доходу на користь великих монополій. ТНК мають вигоди від занижених цін на продукцію націоналізованих підприємств, від низьких тарифів на транспортні послуги, електроенергію, метал, вугілля, а також отримують прибутки від купівлі та оренди побудованих державою підприємств. Унаслідок цього останні мають відносно низьку мікроекономічну ефективність порівняно з приватними, як це показали дослідження, проведені у США, ФРН, Австралії, Канаді та Швейцарії. Рівень витрат у них був на 10—15 % вищий, ніж в аналогічних приватних фірмах.

Зміни у структурній та технологічній політиці промислово розвинутих країн наприкінці 70-х — на початку 80-х років, а також зміни у співвідношенні макро- і мікроекономічних мотивів відтворення та ефективності державного підприємництва вплинули на характер державного регулювання економіки, підсилили необхідність її *лібералізації*. Змістом лібералістської стратегії стає підтримка приватного сектора, ринкових структур, приватних виробничих інвестицій, малого та середнього бізнесу, активізація конкуренції. При проведенні реформ *дерегулювання* підсилюється роль кредитних інструментів фінансової допомоги держави, а також податкових інструментів як стимулюючих факторів, відбувається скорочення прямих бюджетних субсидій та позик без повернення приватній промисловості. Цей процес можна назвати «розвантаженням» держави від безпосередньої господарської діяльності, від прямого втручання в економічні процеси як наслідок розширення умов саморегулювання за рахунок ринкових механізмів.

Найбільш помітним проявом курсу на лібералізацію економіки стали денационалізація і приватизація частини державної власності у промисловості та сфері інфраструктури, а також проведення господарських реформ управління, в тому числі державними компаніями. Цьому передувала широка комерціалізація діяльності державних підприємств, що за змістом є першим кроком на шляху до їх денационалізації. Перші програми приватизації у формі розпродажу державних активів були започатковані у ФРН, Швеції, Великій Британії, Нідерландах і Канаді. Дальшого поширення вони набули в середині 80-х років в Італії, Франції, Іспанії, Бельгії, Японії та ін. Приватизація відбувалася в основному через реалізацію акцій компаній на фондовому ринку, а також шляхом переговорів із конкретними покупцями.

Проведення приватизації ще не означає, що держава цілком усувається зі сфер, які раніше їй належали і жорстко контролювалися. Ці зміни мали загальну спрямованість на пошуки більш раціональної та ефективної системи зв'язків між державою і приватним капіталом, тобто на вирівнювання умов між державним і ринковим регулюванням. Це є доведенням на практиці відомого положення мікроекономічної теорії, згідно з яким зменшення втручання держави в



економіку має позитивні наслідки для споживачів. Торкаючись цієї проблеми, тодішній Президент США Р. Рейган стверджував, що треба залишити приватній ініціативі всі функції, які індивідууми можуть реалізувати самі. А економічна роль держави полягає у створенні здорових та стабільних загальних умов, за яких приватний сектор може бути справжнім двигуном розвитку, зайнятості та зростання рівня життя.

В останнє десятиліття в розвинутих країнах, особливо Західної Європи, на зміну державній політиці широкого втручання в економіку, потужної підтримки окремих секторів промисловості прийшла *ринково орієнтована політика*, яка охоплює дерегулювання, денаціоналізацію, податкові реформи, а також вибірково допомогу обмеженій групі галузей, пов'язаних в основному з наукоємними високими технологіями та соціально значущими сферами. Така політика передбачає зменшення бюджетних витрат на адміністративні цілі та державне управління, ліквідування застарілих адміністративних структур; підвищення ефективності стимулювання конкурентоспроможності галузей, які перебувають під безпосереднім контролем держави; формування якісно нового типу інформаційного комплексу і, нарешті, забезпечення на цій основі поживлення економіки в цілому.

Ослаблення прямого державного регулювання компенсується застосуванням інструментарію *економічного регулювання*. Воно здійснюється як на національному, так і регіональному рівнях і залежить від моделі управління економікою в тій чи іншій країні та від ступеня її економічного розвитку.

Нові підходи до управління економікою проявляються у процесі *приватизації*. Уряди багатьох країн виключають зі списків приватизації галузі (підгалузі та об'єкти) інфраструктури, які мають високу капіталомісткість (електроенергетика, портові споруди, трубопроводи, залізниці, об'єкти зв'язку та ін.). При цьому держава використовує різні форми, наприклад, збереження контрольного пакета акцій компаній у своїх руках. У деяких випадках держава залишає собі «золоту» акцію, що дає їй право накладати вето на небажані рішення нового керівництва компанії.

У країнах з досить розвинутим ринком цінних паперів держава здійснює і водночас контролює приватизацію за допомогою продажу акцій на ринках цінних паперів. А країни з менш розвинутим ринком цінних паперів надають перевагу приватизації через аукціони або укладають угоди з конкретними покупцями, вибір яких є прерогативою держави.

Важливим напрямом впливу держави в розвинутих країнах є застосування особливого режиму регулювання в окремих сферах господарства шляхом визначення так званих спеціальних галузей. До них належать, як правило, забезпечення енергоносіями (нафта, газ) та іншими ресурсами, банківська справа, страхування, телекомунікації, міжнародні авіаперевезення тощо. Проводити підприємницьку діяль-



ність у них можливо лише на основі виданих спеціальними державними інституціями відповідних ліцензій та встановлених норм і правил поведінки. Так, у Великій Британії ліцензії на право вести пошукові роботи щодо нафти й газу та займатися їх видобутком на материку видає державний сектор у справах енергетики, а страхова компанія отримує дозвіл на діяльність від міністерства торгівлі та промисловості.

Досить помітну роль в економіці відіграє держава в Італії, ФРН, Нідерландах та інших країнах. Так, в Італії уряд має монополію на діяльність у таких важливих галузях економіки, як телефонний зв'язок, радіомовлення і телебачення, залізниця та авіалінії, виробництво сигарет і сигар. Безпосередній контроль значної частини національної економіки здійснюється через потужні голдингові компанії, які діють у хімічній, енергетичній сферах та в металургії. Вони наділені великою самостійністю та відповідальністю і контролюються державою лише з допомогою фінансових важелів у напрямках, які відповідають національним інтересам.

## Банки й фінансова система

Цивілізований ринок промислово розвинутих країн має складну й розгалужену інфраструктуру, яка охоплює фінансову та банківську системи, грошову систему, фондові й товарні біржі та ін. Головними елементами інфраструктури виступають банківська і фінансова системи. У країнах ОЕСР найважливішим інститутом держави є *центральный банк*, котрий, як правило, має форму акціонерного товариства. Центральний банк створюється урядом для ведення своїх фінансових операцій, координації діяльності комерційних банків та контролю над ними і, головне, для регулювання кількості грошей у країні та умов кредитування. Акції центрального банку можуть цілком належати державі (Англійський банк, Банк Франції та ін.) або розподілятися між державою та приватними інституціями (Банк Італії, Банк Японії).

Центральні банки діють через широко розгалужену мережу відділень по всій країні. Так, сучасна банківська система США охоплює федеральну резервну систему (ФРС), створену ще 1913 р., і чималу кількість комерційних банків. Уся територія США поділена на 12 федеральних резервних округів, у кожному є свій резервний банк, який забезпечує федеральне банківське обслуговування округу. Діяльність усіх федеральних банків координується Радою керуючих ФРС, штаб-квартира якої розташована у Вашингтоні.

Другим ярусом банківської системи США, як і інших промислово розвинутих країн, є система *комерційних банків*. Вирішальну роль у

В фінансуванні економіки країн ОЕСР відіграють приватні кредитні установи. Якщо центральні банки відповідають за проведення грошової політики в державі, спрямованої на стабілізацію грошового обігу, і в своїй основі являють собою її емісійний центр, то розгалужена мережа комерційних банків є каталізатором функціонування сучасної ринкової економіки. Це можливо завдяки тому, що вони виконують багато економічних функцій: акумуляція грошових ресурсів, кредитування, довгострокові позики під заставу; вони виконують і функції, властиві ощадбанкам, кооперативним об'єднанням (позики на будівництво), поштовим агенціям, страховим компаніям тощо.

Підкреслюючи головну роль центрального банку в регулюванні кредитно-грошової політики США, американський економіст П. Семюелсон зазначав: «Кожний центральний банк має єдину основну функцію: він здійснює контроль за грошовою масою і кредитом в економіці».

У західноєвропейських країнах (Франції, Іспанії, Італії, Австрії) кредитні системи характеризуються активною регулювальною роллю держави на грошовому ринку. Уряди цих країн здійснюють безпосередній контроль за діяльністю приватних кредитних інституцій через участь в їхньому капіталі та через інші форми (наприклад, регулювання розмірів обов'язкових резервів, які тримають комерційні банки проти своїх депозитів у центральному банку). Так, якщо італійська держава тримає в своїх руках 60—65 % кредитно-банківських і страхових компаній, то вона, як і завжди, прагне активно впливати і впливає на національну економіку.

Велике значення в механізмі регулювання економіки, її зростанні та стримуванні інфляційних процесів у розвинутих країнах мають *фінансові системи*. До їх складу входять державний бюджет, місцеві фінанси, фінанси державних підприємств і спеціальні урядові фонди (або фонди регіонального призначення в інтеграційних угрупованнях). Іншу частину фінансів складають фінанси приватних компаній. Особливо зростає роль цих фінансів в інвестиційних та інноваційних процесах завдяки лібералізації економіки загалом, а точніше — завдяки зменшенню частки держави у перерозподільчих процесах ВВП (на рівні 40—45 % у Західній Європі), проведенню прогресивних податкових реформ, запровадженню кредитних пільг, пов'язаних із прискоренням НТП на рівні фірми, а також завдяки розвитку венчурного бізнесу.

Податкові реформи 1980-х років у країнах ОЕСР сприяли активізації підприємництва за рахунок значного зниження оподаткування і одночасного дерегулювання різноманітних галузей і сфер господарства (транспорту, нафтової промисловості, фінансової системи та ін.). Таким чином, оподаткування у США та інших країнах є не тільки джерелом великої частини надходжень держави, а й одним із найважливіших важелів державного впливу на бізнес. Особливо значний вплив на

розвиток малого та середнього бізнесу здійснюється через фінансову допомогу у формі позик і забезпечення гарантій за позиками. Так, у США Адміністрація у справах малого бізнесу, створена при Президенті 1953 р., сприяє направленню державних коштів на закупівлі у приватному секторі, а також має спеціальний перелік робіт і послуг, замовлення на які розміщуються тільки серед малих і середніх фірм. Подібні органи з'явилися в 60-х роках і у країнах Західної Європи, існують певні структури для фінансової підтримки малого і середнього бізнесу в ЄС. Така увага держави до цього сектора пояснюється тим, що в ньому створюється, наприклад у США, до 50 % ВВП, у ФРН — 45—50 %, а в Японії цей показник іще вищий — 2/3 ВВП. Функціонування економічної системи розвинутих країн, як ми вже зазначали, базується на поєднанні ринкового механізму з активним втручанням держави у господарський процес як на макро-, так і на мікрорівні. Плюралізм форм власності, економічних інтересів різних суб'єктів господарювання, конкурентні відносини спричиняють значні коливання ділової активності, які не завжди всіх улаштовують. Більше того, для багатьох суб'єктів підприємницької діяльності вони мають негативні наслідки. Важливо врахувати і той факт, що ринкові механізми не спроможні задовольнити попит на так звані суспільні блага та деякі товари й послуги соціально вразливих верств населення. І нарешті, за всіх своїх позитивних рис ринкові сили не можуть адекватно розподілити ресурси суспільства, доходи та забезпечити зростання добробуту населення. Саме ці обставини й вимагають урядового втручання в економіку в різних формах та в різні способи. Такими є, зокрема, антимонопольне законодавство та система практичних антимонопольних заходів держави.

## Антимонопольні заходи держави

**Ф**ункціонування сучасної ринкової економіки у промислово розвинутих країнах неможливе без нових правил «ринкової гри», основним принципом яких став розвиток ефективної конкуренції у поєднанні з адміністративною протидією монополістичним проявам і недобросовісним конкурентним методам. На сучасному етапі законодавча регламентація монополії та конкуренції проводиться в усіх країнах ОЕСР, оскільки в державах із ринковою економікою конкуренція давно вже перестала бути «війною всіх проти всіх». Критерієм визначення добросовісної або недобросовісної конкуренції є кінцевий споживчий ефект виробничої та комерційної діяльності конкуруючих підприємств.



Недобросовісна конкуренція базується на різноманітних методах обману, шахрайства тощо. Відносно споживачів продукції вона проявляється через монополізм великих господарських одиниць на ринку. Для цього роду монополізму в законодавстві окремих країн існують різні критерії — частка на ринку, фінансова міць, характер доступу на ринок, переплетення з іншими підприємствами і т. п. У світовій практиці прийнято вважати, що домінуюче становище підприємства або групи підприємств на ринку виникає за таких умов: 33,3 % для одного підприємства, 50 % для трьох, 66,6 % для п'яти. При цьому враховується рівень цін, за якого здійснюються угоди на ринках, і останні визначаються як конкурентні чи монопольні.

Для боротьби з монополізмом, зловживаннями і нечесною діловою практикою у промислово розвинутих країнах діють антитрестівські закони. Одним із перших таких законів був Закон Шермана, прийнятий у США ще 1890 р. і спрямований на захист торгівлі та промисловості від незаконних обмежень і монополій. Антитрестівські закони США націлені на запобігання надмірної концентрації економічної влади окремими корпораціями, на збереження й підтримання конкуренції як одного із двигунів науково-технологічного і господарського розвитку в умовах ринкової економіки. Антимонопольні заходи у США стосуються монопольних утворень, злиття та поглинання компаній, недобросовісної ділової практики ціноутворення тощо. Урядове втручання проявляється в адміністративних і кримінальних покараннях тих суб'єктів підприємництва, діяльність яких суперечить суспільним інтересам.

У ФРН антимонопольне регулювання пов'язане із Законом про добросовісну конкуренцію 1909 р., який захищає споживачів від неправдивої реклами, нечесних дій відносно конкурентів. Антитрестівське законодавство, особливо Закон про обмеження ділової практики 1957 р., забороняє картельні та інші угоди, які створюються з метою обмеження конкуренції. Федеральна картельна служба контролює дотримання законів на практиці фірмами, які займають провідні позиції на ринку, та стежить за злиттям і поглинанням компаній. Нині національний контроль за монополізмом у країнах ЄС доповнився з боку певних структур КЄС, який стосовно європейських компаній має прерогативний характер.

Більш лояльним є ставлення до проявів монополізму у Великій Британії. Тут спеціальні антимонопольні заходи можуть застосовуватися лише тоді, коли практично доведено факт ущемлення суспільних інтересів або інтересів суб'єкта підприємництва. Відповідно до Закону про добросовісну торгівлю 1973 р. монопольна ситуація виникає за умови, коли одна фірма або група компаній контролює від 24 % і більше пропозицій товарів чи послуг певної категорії. У такому випадку Комісія з питань монополій і злиття компаній може провести антимонопольне розслідування. Може викликати антимонопольний запит даної Комісії і таке явище, коли вартість активів, які переходять від одного власника до іншого, перевищує 30 млн ф. ст.

Деякі особливості має антимонопольне законодавство Японії 1947 р., метою якого є досягнення двох найважливіших цілей: забезпечення інтересів споживачів (японський менталітет розцінює задоволення потреб як справу «від Бога») і захист слабких фірм від свавілля сильних. Так, на відміну від європейських країн у Японії заборонені голдинг-компанії (основний зміст їхньої діяльності — це володіння цінними паперами і проведення операцій з ними з метою контролю над іншими компаніями). Нефінансовим компаніям із капіталом 10 млрд єн і більше або чистими активами 30 млрд єн і більше заборонено мати акції інших компаній на суму, яка перевищує їхній власний капітал або чисті активи.

Досить регламентованою в Японії є діяльність підприємницьких організацій. Вони не мають права обмежувати конкуренцію, робити спроби визначати кількість діючих у галузі фірм, сферу діяльності компаній-членів, а тим паче примушувати їх до недобросовісної ділової практики. Організації протягом місяця після свого створення мають представляти Комісії зі справедливих угод (незалежний урядовий орган Японії) повідомлення і потім надавати інформацію про всі наступні зміни. Зі свого боку Комісія в межах своїх прав видає укази, що торкаються діяльності організацій, а в певних випадках може прийняти рішення про їх розпуск.

## Країни ОЕСР у системі міжнародних економічних відносин

У сучасних умовах важливу роль у координуванні зовнішньо-економічної діяльності розвинутих країн відіграє *Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР)*. Ця організація, створена 1961 р., охоплює такі держави: Австралію, Австрію, Бельгію, Велику Британію, Грецію, Данію, Ірландію, Ісландію, Іспанію, Італію, Канаду, Люксембург, Мексику, Нідерланди, Нову Зеландію, Норвегію, Польщу, Португалію, Республіку Корея, США, Туреччину, Угорщину, Фінляндію, Францію, ФРН, Чехію, Швейцарію, Швецію та Японію.

В умовах посилення глобалістичних тенденцій у сучасному світовому господарстві закономірним процесом став послідовний перехід промислово розвинутих країн від замкнених національних господарств до економіки відкритого типу, зверненої до зовнішнього ринку. І якщо спочатку відкритість економіки являла собою інструмент експансії щодо менш розвинутих країн, то тепер будь-яка корисливість інтересів майже виключена. Лібералізація міжнародного обміну створює об'єктивні передумови взаємної адаптації національних господарств до



зовнішніх умов різних підсистем світового господарства. Звичайно, лідерство, а тому й «найбільш сприятливе правило гри», все-таки залишається на боці промислово розвинутих країн. Але завдяки відкритості економік формується новий рівень можливостей реалізації економічних переваг не тільки розвинутими, а й іншими країнами.

Нині майже 20 % ВВП розвинутих країн реалізується за рубежом, і приблизно стільки ж забезпечується за рахунок імпорту. Більше половини великих компаній виробляють і реалізують свою продукцію за межами країни і приблизно половину сировини та проміжних продуктів отримують за імпортом або від своїх закордонних дочірніх компаній.

Показником відкритості економіки є *зовнішньоторговельна квота* (ЗТК), яка визначається відношенням зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) до валового внутрішнього продукту (ВВП):

$$\text{ЗТК} = \text{ЗТО} / \text{ВВП} \cdot 100.$$

Показники зовнішньоторговельної квоти для групи найбільш розвинутих країн у 2004 р. були такі: ФРН — 60,3 %; Велика Британія — 37,3 %; Канада — 58,2 %; США — 20,0 %; Японія — 21,9 %.

Розумна відкритість, побудована на принципах конкурентоспроможності, ефективності та дотримання національної безпеки, потребує суттєвого втручання держави при формуванні механізму її здійснення. Абсолютної відкритості економіки не існує — вона завжди відносна.

Центральне місце у структурі зовнішньоекономічних зв'язків посідає *рух капіталу*, який по суті визначає усі інші їхні форми. Промислово розвинуті країни є основними донорами та об'єктами застосування позичкового і підприємницького капіталу (приблизно 75—95 % світового). Майже 90 % позичкового капіталу міжнародних ринків розташовано у країнах ОЕСР.

Найбільші потоки ресурсів переміщуються у формі прямих та портфельних інвестицій, тобто як рух підприємницького капіталу. Роль *прямих іноземних інвестицій (ПІІ)* різко зросла після 1960 р. Це засвідчує помітне перевищення темпів зростання прямих іноземних капіталовкладень над темпами зростання зовнішньої торгівлі та ВВП (у 80-ті роки відповідно у три і чотири рази). ПІІ — не тільки головне джерело економічного розвитку, а й значною мірою важіль впливу на динаміку й структуру торгівлі, передання технологій і фінансових ресурсів, на підвищення рівня кваліфікації кадрів країни-отримувача на підприємствах ТНК. Вони відіграли велику роль у розвитку нових індустріальних країн Азії, з ними пов'язані певні перспективи економічного зростання країн із перехідною економікою. Особливістю руху ПІІ є їх спрямування у промислово розвинуті країни (від 2/3 до 4/5 загального обсягу), хоча у 90-х роках їхнє значення як об'єктів застосування капіталу знизилося.

Важливо наголосити, що ПІІ справляють і певний негативний вплив на країну-реципієнта. Мова йде про значний ринковий тиск

ТНК, спрямований на отримання монопольних прибутків і переведення їх у країну-донор; про проведення протекціоністського захисту від імпорту на місцевих ринках усупереч законодавству країни перебування капіталу та його прикладення. І все-таки узагальнений висновок про вплив іноземних інвестицій на економіку країни-отримувача може бути один: вони здійснюють позитивний ефект. Разом із тим це не відміняє потреби в урегулюванні діяльності ТНК, які стали основними експортерами капіталів, товарів і послуг.

Важливою формою міжнародних економічних відносин є розвиток *економічної допомоги*. Вона становить майже 90 % усіх фінансових ресурсів, які розвинуті країни надають країнам, що розвиваються, та країнам із перехідною економікою. Нині усі країни ОЕСР надають економічну допомогу, як правило, за рахунок бюджетних коштів. Вона направляється на задоволення необхідних потреб або на створення інфраструктурних об'єктів, подолання наслідків форс-мажорних обставин, на реалізацію великих проектів у галузях енергетики, транспортного будівництва, зв'язку. Велика частина допомоги — це постачання товарів і послуг країни-донора, так звана зв'язана допомога. Деякі види економічної допомоги набирають форми технічної допомоги (підготовка кадрів, консультування, проектування та ін.). За останнє десятиліття західні країни направляли на економічну допомогу до 0,3 % ВВП, 60 % яких надавалося у формі дарунка. Найбільшим донором стала Японія, яка надала країнам, що розвиваються, понад 13 млрд дол., а перед тим кілька десятиліть лідером були США.

Рух капітальних ресурсів великою мірою дістає своє відображення у *зовнішньоторговельному обороті*. Міжнародна торгівля, яка опосередковує рух усіх товарних потоків між країнами, зростає швидше, ніж виробництво. За даними ЮНКТАД, на кожні 10 % зростання світового виробництва припадає 16 % збільшення обсягів світової торгівлі. Зовнішня торгівля стала дуже впливовим фактором динаміки світового господарства. Особливо відчутно ця залежність проявляється щодо зовнішньої торгівлі промислово розвинутих країн. Характерною її рисою є нерівномірність розвитку і зміни у становищі цих країн. Загалом протягом ХХ ст. на названі країни припадало 70 % світового експорту. Під кінець століття домінує становище США було розхитане. Найбільшими темпами зростає експорт у Японії та ФРН. Але від середини 90-х років США знову вийшли на лідерські позиції з конкурентоспроможності (хоч у 2003—2005 рр. перше місце за експортом посіла ФРН). За США йдуть Японія, Франція, Італія, Велика Британія.

Зрушення у виробничій базі та структурі попиту під впливом НТР викликали швидке зростання міжнародного обміну та зміни в його структурі. Це спричинило і зміни самого характеру торговельних зв'язків розвинутих країн. На основі поглиблення міжнародної внутрішньогалузевої спеціалізації, розвитку міжфірмової виробничої кооперації, посилення інтегративних тенденцій (ЄС, НАФТА, АСЕАН, АТЕС) виробни-

V  
цтво західних країн орієнтується не на «невідомий ринок», а на конкретних замовників. Виробники і споживачі продукції різних країн по суті перейшли на постійні зв'язки. Насамперед ці процеси проявляються у діяльності ТНК, які мають свої підприємства у багатьох країнах світу. Внутрішньо корпоративний обмін, тобто «торгівля» між підприємствами в межах однієї ТНК, що розташовані на всіх континентах, сягає понад 1/3 міжнародного обороту.

Основу зовнішньої торгівлі становить *товарний обмін*, де провідні позиції займають готові вироби. В експорті товарів промислово розвинутих країн помітно посилилися позиції високотехнологічної продукції, особливо у США, Японії, ФРН, Канаді тощо, і зменшилася частка низькотехнологічної продукції. У більшості країн виділився комплекс галузей, що складають потужний експортний сектор. Зросла і частка помірної в технологічному плані продукції для західноєвропейських (малих та середніх) країн, ФРН і Японії.

Промислово розвинуті країни збільшили свою частку експорту на світових ринках сировини (за рахунок палива) і продовольчих товарів. Успіхи в індустріалізації країн, що розвиваються, та нових індустріальних країн привели до зменшення експорту західних країн на ринках хімічних товарів, традиційних машин та обладнання, а також текстилю і металів.

Посилення індустріальних процесів у світовому господарстві зумовило суттєві зміни у структурі та динаміці імпорту, підвищення ролі промислово розвинутих країн у світовій закупівлі. У 1970—90-ті роки відбулося значне збільшення частки імпорту названих країн у їхньому загальному споживанні — від 9 до 20 %. Це сприяло зменшенню інфляції. Помітним є розширення імпорту машин і обладнання, транспортних засобів та чорних металів; спостерігалось також скорочення частки у світовому імпорті певних сировинних товарів, особливо палива і руд кольорових металів, та окремих груп продовольчих товарів.

Розширення сфери послуг у світовій економіці сприяло збільшенню значення третинної сфери в зовнішньоекономічних відносинах розвинутих країн (особливо підприємницького характеру), а також зростанню ролі інформаційних і різноманітних консультаційних послуг та післяпродажного технічного обслуговування. Помітно зріс обсяг банківських, страхових операцій, біржових, посередницьких та інших подібних нових послуг, породжених інтелектуалізацією сучасної світової торгівлі.

Важливе місце у зовнішньоекономічних відносинах розвинутих країн належить *міжнародному обміну технологіями*. Такий обмін може здійснюватись у вигляді передання ліцензій, технічних послуг разом із рухом прямих капіталовкладень або торгівлею обладнанням. Передання технологій відбувається в таких основних формах: ліцензійні угоди, патентні відносини, ноу-гау, інжиніринг. До основних форм передання технологій на некомерційній основі належать наукові конференції, симпозіуми, виставки, обмін публікаціями та ін. Ці форми широко використовують розвинуті країни відносно країн із перехідною економікою та країн, що розвиваються.



Характерною рисою сучасності є посилення обміну технологіями між самими розвинутими країнами та збільшення їхньої частки у цьому сегменті світових обмінів (від 85 % на початку 70-х років до 90 % у 90-х роках). Основний обсяг торгівлі технологіями відбувається в межах внутрішньофірмової торгівлі виробничих комплексів ТНК.

В умовах зростаючої глобалізації світового господарства посилюється взаємозалежність розвинутих країн не тільки в межах цієї підсистеми, а й в усій системі світової економіки. Тому вони приділяють дедалі більшу увагу визначенню глобальних проблем, координації зусиль щодо їх вирішення на багатосторонній основі. Однією з таких проблем є світова торгівля.

У сфері міжнародного економічного співробітництва країни ОЕСР декларують прагнення до відкритості економік та лібералізації світової торгівлі, справедливих торговельних відносин між багатими та бідними країнами, висловлюються проти застосування демпінгу в різних формах, протекціонізму, «керованої» торгівлі тощо. Прискорене поширення регіоналізації вільних торговельних, митних зон тощо не повинно підривати світову торговельну систему, ставити у невігідне становище треті країни.

Розвинуті країни підтримують результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, зокрема щодо заснування Світової організації торгівлі (СОТ), куди входять 150 країн світу, частка яких у світовій торгівлі становить понад 90 %. Мета СОТ — створення багатосторонньої системи регулювання торгівлі, забезпечення торговельно-підприємницьких суб'єктів різних країн стабільним та передбачуваним середовищем, в умовах якого вони можуть здійснювати торговельні операції на засадах відкритості, справедливої конкуренції, взаємної вигоди. Така недискримінаційна, відкрита й ліберальна багатостороння торговельна система сприятиме не тільки зростанню торгівлі та виробництва, а й поживленню інвестиційних процесів і зайнятості, економічному зростанню світового господарства. Все це стосується і України, яка не може стояти осторонь цих процесів. Міжнародна торговельна система може допомогти їй вийти на стабільний шлях економічного розвитку, зайняти належне місце у світовому господарстві.

Промислово розвинуті країни являють собою високорозвинуту економічну систему, яка є самоорганізувальним і відкритим утворенням, здатним до постійного розвитку та взаємодії з іншими підсистемами світового господарства. Вони посідають домінуючі позиції у світовому господарстві. Тому стан господарського розвитку, їхня внутрішня і зовнішня політика справляють визначальний вплив на основні напрями науково-технологічного розвитку і структурної перебудови у світовій економіці, на стан та динаміку світогосподарських зв'язків.



Ці країни значно ефективніше порівняно з іншими підсистемами використовують переваги глобалізації світового господарства. Водночас і вони стоять перед викликами сучасної глобалізації світової економіки, які спонукають адаптуватися до нових реалій, визначати шляхи оптимізації міжнародного економічного спілкування.

---

## Основні визначення

Підсистеми світового господарства  
Громадянське суспільство  
Ринкова економіка  
Ліберальна модель  
Корпоративістська модель  
Ієрархічний корпоративізм  
Соціально-ринкова система управління  
Державна власність (держсектор)  
Лібералістська стратегія  
Приватизація

Плюралізм форм власності  
Монополізм  
Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР)  
Зовнішньоторговельна квота  
Рух капіталу  
Зовнішньоторговельний оборот  
Товарний обмін  
Міжнародний обмін технологіями  
Світова організація торгівлі (СОТ)

---

## Запитання та завдання

Назвіть підсистеми країн, які складають світове господарство, та визначіть місце в ньому провідних країн ОЕСР.

Схарактеризуйте основні моделі економіки розвинутих країн.

В яких формах виступає державна власність в економічній структурі країн ОЕСР?

Які особливості сучасного державного регулювання в розвинутих країнах?

У чому полягає суть антимонопольних заходів у країнах ОЕСР?

Які особливості фінансово-кредитної політики розвинутих країн?

Назвіть основні форми зовнішньоекономічної діяльності розвинутих країн та тенденції їхнього розвитку.

***ЛІТЕРАТУРА***

- Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. Київ, 2002.  
UNCTAD Handbook of Statistics 2005. New York; Geneva, 2005.  
IMF International Financial Statistics. March 2006.  
Transnational corporations. United Nations. Vol. 14. № 3. December 2005.  
International Yearbook of Industrial Statistics 2005. UNIDO, Vienna, 2005.



## 19. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

### Головні риси та місце у світовій економіці

#### Спільні риси країн, що розвиваються

Розпад колоніальної системи знаменував собою вихід на шлях суверенного розвитку десятків нових держав, де мешкає понад 2/3 населення Землі. За роки незалежності ці країни пройшли складний шлях соціально-економічних перетворень, досягли певних успіхів у створенні основ національної економіки. Разом із тим переважній більшості країн, що розвиваються, не вдалося істотно скоротити відставання від промислово розвинутих країн з ринковою економікою, вирішити гострі соціальні проблеми.

Для характеристики колишніх колоній, напівколоній і залежних держав як особливого угруповання в літературі використовуються різні терміни: *молоді національні держави*; *країни, що розвиваються*; *країни третього світу*; *країни, що визволилися*; *слаборозвинуті держави* і т. ін. Проте слід урахувати, що визначення «слаборозвинуті» не відображає диференціації афро-азійських і латиноамериканських країн за рівнем розвитку виробничих сил і навряд чи підходить для характеристики їхнього промислового авангарду — нових індустріальних країн. Поняття «молоді національні держави» або «країни, що визволилися» не враховують специфіки історичного розвитку країн Латинської Америки, які вже тривалий час існують як національні політично незалежні держави. Нарешті, досить поширений раніше термін «країни третього світу» в умовах нових реалій світового розвитку — ліквідації біполярної структури світового устрою і конфронтаційної моделі політичних відносин «Схід — Захід» — практично втрачає сенс.

Як бачимо, жоден із зазначених термінів не вповні відображає специфіку та складнощі різноманітного масиву країн Азії, Африки та Латинської Америки. Звідки найбільш прийнятним можна вважати термін «країни, що розвиваються», хоч і він є досить умовним і аморфним (адже країн, що не розвиваються, у світовій економіці немає).

Незважаючи на те, що країни, які належать до цієї групи, істотно різняться між собою за рівнем економічного розвитку, ступенем еволюції соціально-економічних структур, національною, культурною, релігійною специфікою, можна виділити їхні спільні або ж близькі риси. Це передусім відставання виробничих сил у кількісному і якісному плані від постіндустріальних держав. Переважна більшість країн, що розвиваються, характеризується низьким рівнем розвитку економіки. Їм притаманна відсталість соціально-економічної структури, яка характеризується багатокладністю економіки, великою питомою вагою традиційних, докапіталістичних укладів. Спільними рисами переважної більшості країн, що розвиваються, є низький рівень життя населення, слаборозвиненість соціальної інфраструктури. І нарешті, специфічною особливістю цих країн є суттєвий вплив релігій, традицій на соціально-економічний розвиток.

Зазначені властивості визначають і особливість ринкової економіки країн, що розвиваються, яка в літературі дістала назву недосконалої через значну специфіку ролі ринку, функціонування ринкових механізмів та інструментів.

Деякі спільні риси країн, що розвиваються, є досить стійкими, інші ж (наприклад, рівень індустріального розвитку) змінюються і в останнє десятиліття «розвиваються», що й веде до поглиблення диференціації цих країн.

Таким чином, виокремлення групи країн, що розвиваються, у межах глобального економічного простору є правомірним і з огляду спільності їхньої історичної долі, і з огляду спільності конкретних соціально-економічних рис.

### Місце у світовій економіці

Значення країн, що розвиваються, у світовій системі виробничих сил визначається насамперед кількісно. Ці держави займають понад 60 % території Землі, тут зосереджено більшість світового населення, значні сировинні, енергетичні ресурси. Питома вага країн, що розвиваються, у світовому виробництві та експорті сягає також значної величини (див. табл. 19.1).

Таблиця 19.1

Місце країн, що розвиваються, у світовій економіці, 2004 р.

	Питома вага, %		
	Населення	ВВП	Експорт
Весь світ	100	100	100
Розвинені країни з ринковою економікою	15,0	77,2	67,8
Країни, що розвиваються*	79,8	20,5	29,0
Країни Південно-Східної Європи та СНД	5,2	2,3	3,2

\* у тому числі КНР



У країнах, що розвиваються, міститься 9/10 розвіданих світових запасів нафти. Лише на країни Африки припадає більше 50 % світових запасів і видобутку газу, марганцевої руди, хромітів, кобальту, ванадію, золота, платини, алмазів.

Разом із тим слід зазначити, що країни, що розвиваються, займають особливе місце в світовому господарстві. Переважна більшість цих країн є *слаборозвинутими*. Хоча частка країн, що розвиваються, у світовому виробництві за останні десятиліття дещо підвищилася (рис. 19.1), виробництво ВВП на душу населення зростало дуже повільно через високі темпи росту населення, а в багатьох державах навіть абсолютно скоротилося.

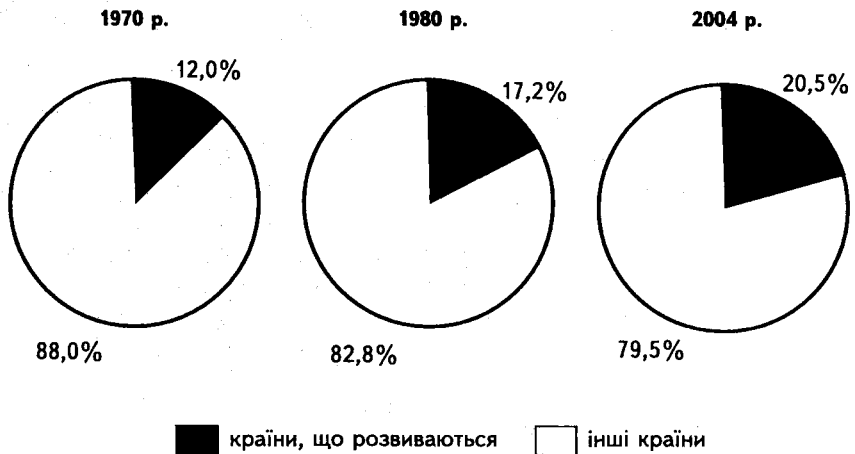


Рис. 19.1

Частка країн, що розвиваються, у світовому виробництві

Це зумовило збереження значної дистанції між розвиненими країнами з ринковою економікою і країнами, що розвиваються, щодо рівня економічного розвитку. Якщо у 1980 р. співвідношення ВВП на душу населення у країнах, що розвиваються, та у промислово розвинутих країнах було 1 : 22,3, то у 2004 р. воно складало 1 : 20,4 (табл. 19.2). Відставання ж найбільш розвинутих країн за цим показником навіть збільшилося: якщо у 1980 р. співвідношення їхнього ВВП на душу населення порівняно з розвинутими країнами було 1 : 63, то у 2004 р. — 1 : 94.

Ще більш разючим є відставання країн, що розвиваються, від розвинених країн за рівнем науково-технічного потенціалу, так званого «людського капіталу». Процес підготовки там робочої сили в середньому обмежується 3,7 року шкільної освіти порівняно з 10 роками у розвинених країнах. На країни, що розвиваються, припадає

15 % світових витрат на освіту, 13 % усієї чисельності інженерів, учених, хоча тут зосереджена переважна більшість населення світу. У загальному обсязі виданих у світі патентів їхня частка становить 1 %, НДДКР — 2 %.

Таблиця 19.2

**ВНП на душу населення в різних групах країн, дол.**

Групи країн	1980 р.	1990 р.	2004 р.
Промислово розвинуті країни	21 543	25 621	32 732
Країни, що розвиваються	964	1079	1604
Найменш розвинуті країни	343	297	349
Країни Південно-Східної Європи та СНД	—	3336	2793

Значної гостроти в Азії, Африці та Латинській Америці набувають соціальні проблеми. У країнах з високим рівнем безробіття мільйони людей позбавлені можливості брати участь у виробництві та різко обмежені у споживанні. Для створення нових робочих місць, підвищення кваліфікації або забезпечення існування маси незайнятих людей потрібні великі кошти, тоді як існує гострий дефіцит фінансових ресурсів.

Особливості сучасного інноваційного процесу полягають у тому, що він вирішальною мірою залежить від інтелектуального потенціалу і творчих начал людини. НТР ставить нові вимоги до процесу праці, його культури, висуває на перший план такі якості працівника, як дисципліна мислення, точність реакції, морально-вольові риси, уміння швидко адаптуватися до вимог виробництва, які постійно змінюються.

Більшість країн, що розвиваються, не володіють необхідним потенціалом людського капіталу, і розгортання цих тенденцій у світі робить ці країни несприйнятливими до процесу глобалізації, що означає подальшу консервацію їхньої архаїчності та відсталості.

НТР дедалі більшою мірою впливає на структурні зрушення світової економіки, приводить до зниження матеріало- і енергомісткості сучасного виробництва. Нові технології, особливо у сфері інформації, докорінно змінюють підходи до виробництва товарів і послуг (що нерідко веде до зміни самого характеру товарів і послуг), а також до організації виробництва.

Технологічна революція, яка сприяє динамічному формуванню елементів нової всесвітньої виробничої системи, глибоко впливає на порівняльні переваги країн, що розвиваються, та їхнє місце у міжнародному поділі праці (МПП). Більшість країн, що розвиваються, не можуть швидко реагувати на ці нові виклики й адаптувати свої господарські структури до структури світової економіки, що трансфор-



мується. Через це в них виникають дедалі серйозніші проблеми, пов'язані з пошуком свого місця в МПП.

Зростаюча невідповідність економічних структур периферії технологічній моделі відтворення у промисловому центрі призводить до явища, названого *примусовим відчуженням країн, що розвиваються, від глобальної економіки (примусовим відокремленням)*.

Хоча тенденція відносного витиснення країн, що розвиваються, із МПП зазнає спадів і підйомів, її наслідки вже позначаються на становищі багатьох із них. НТР, наприклад, зменшує порівняльні переваги країн, що розвиваються, які мають сировинну спеціалізацію у світовому господарстві. Під впливом технічного прогресу скорочується споживання багатьох видів сировини, натуральні матеріали замінюються штучними. Так, заміна цукру в напоях та інших продуктах на його аналог зменшить його споживання до 70 % від нинішнього рівня.

Заміна міді оптичними волокнами в телекомунікаційних кабелях уже викликала значне падіння попиту на вироблену країнами, що розвиваються, мідь (заміщення оцінюється як мінімум у 9—10 %, і цей процес наростає). Використання спеціальної сталі та композитних матеріалів, кераміки і пластмас значно скорочує витрати металів, у тому числі нікелю, хрому, кобальту, заліза, в транспортному машинобудуванні та будівельній індустрії. Аналогічні тенденції спостерігаються на ринку деревини, бавовни, шерсті, джуту, сезалю, натурального каучуку і деяких інших видів сировини. Не випадковим є зменшення питомої ваги країн, що розвиваються, на ринку промислово розвинутих держав щодо продовольчих товарів, напоїв, тютюнових виробів, кольорових металів. Навіть нафтова промисловість країн, що розвиваються, під впливом НТР стикається з новими вимогами світового ринку. Через підвищення вимог до якості автомобільного палива нафтопереробні заводи, які спеціалізуються на цій продукції, намічається перевести на випуск неетилованого бензину, що потребує реконструкції галузі та значних інвестицій.

НТР знецінює важливість ще одного фактора, який традиційно визначає порівняльні переваги країн, що розвиваються, — дешевої робочої сили. Інформаційні технології, електронізація, роботизація виробництва, забезпечуючи різке підвищення продуктивності праці, зменшують колишнє значення низької заробітної плати. Навіть найбільш працемісткі галузі (текстильна індустрія, виробництво одягу, взуття тощо) нині стоять на порозі радикальної перебудови — комп'ютеризації та роботизації.

У ряді випадків унаслідок технічних інновацій у цих галузях, зокрема поширення комп'ютерного моделювання і проектування, витрати виробництва в розвинутих країнах стають навіть нижчими, ніж у країнах, які розвиваються, що підриває конкурентоздатність експорту цієї продукції із країн з дешевою робочою силою. Ця тенденція у поєднанні з імпортними обмеженнями в промислово розвинутих країнах на продукцію для працемістких галузей промислового авангар-



ду країн, що розвиваються, примушує по-новому поглянути на перспективи їхньої участі в міжнародному поділі праці.

### Диференціація країн, що розвиваються

Незважаючи на притаманну всім країнам, що розвиваються, соціально-економічну відсталість, між ними існує значна різниця у рівні розвитку виробничих сил, динаміці зростання та соціальної еволюції і, нарешті, у ступені адаптації до техногенної цивілізації.

Диференціація країн, що розвиваються, продовжує поглиблюватися. Нерівномірність розвитку зазначеної групи країн обумовлюється сукупністю багатьох соціально-економічних, політичних та інших факторів. Відмінності у наявності факторів виробництва (зокрема, у забезпеченні природними ресурсами), у демографічній ситуації, в умовах участі у міжнародному поділі праці, так само як і у специфіці політичної ситуації, і надалі визначатимуть дедалі більшу нерівномірність розвитку цих держав.

Через те аналіз багатьох процесів, що відбуваються у країнах, що розвиваються, сьогодні вже неможливо робити лише на основі агрегатних узагальнених показників по всій групі країн. Це потребує виділення окремих груп країн, які характеризуються спільними умовами і закономірностями розвитку.

Особливу групу, наприклад, утворює більшість країн—експортерів нафти, які мають відносно високий рівень доходу на душу населення, значні експортні надходження (див. табл. 19.3). У минулі десятиліття ці країни підвищили темпи зростання та інвестували великі кошти у національну економіку, соціальну інфраструктуру. Водночас у періоди падіння попиту на нафту з боку розвинутих країн і різкого зниження світових цін на неї зазначені держави також уповільнювали темпи зростання і відчували труднощі у розвитку.

Інша група країн, що розвиваються (Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, о. Тайвань, Бразилія, Мексика, Аргентина, Індія, Пакистан та ін.), тобто нові індустріальні країни (НІК), за останні 30 років перетворилися на полюс світового зростання. Ця група є головним експортером промислової продукції країн, що розвиваються. На неї припадає майже 66 % ВВП цих країн. Азійські НІК мали в останні десятиліття найвищі у світі темпи економічного зростання і промислового експорту. Крім зазначених країн, постають НІК другої хвилі — Малайзія, Таїланд, Індонезія, що динамічно модернізують свою економіку, диверсифікують галузеву структуру господарства. Хоча в період Азійської фінансової кризи 1997—1998 рр. деякі НІК уповільнили темпи свого зростання і навіть відчули гострі валютно-фінансові кризові явища, спад експорту, згодом вони відновили економічну динаміку і ще більше зміцнили свої позиції у глобальній економіці.



Таблиця 19.3

## Основні групи країн, що розвиваються, 2004 р.

Групи країн	Населення, тис. осіб	ВВП, млн. дол.	ВВП на душу населення, дол.
Країни — експортери нафти	606 388	1 237 261	2040
Нові індустріальні країни*	2 986 030	5 523 117	1850
Найменш розвинуті країни	741 597	253 335	349

\* у тому числі Китай

Найвідсталіші й бідні країни, що розвиваються, отримали назву *найменш розвинених*. За класифікацією ООН, до них належить 50 держав з населенням близько 742 млн осіб. Середній рівень доходу на душу населення тут становить менше 350 дол. Не маючи значних запасів природних ресурсів, відчуваючи гострий дефіцит фінансових коштів для економічного розвитку, ці держави в останні десятиліття практично витиснилися з міжнародного поділу праці і перебували у надзвичайно складному стані.

Таким чином, у межах однієї групи країн, що розвиваються, існує значна диференціація. Вона об'єктивно зумовлює і специфіку завдань, які їм доводиться вирішувати.

### Асиметрія взаємозалежності

В економічній літературі нерідко вказується і така спільна ознака країн, що розвиваються, як асиметрична взаємозалежність між ними та провідними центрами глобальної економіки. Сучасний багатополосний світ значно ускладнює структуру взаємозв'язків глобальної багатоступеневості. Стрімко зростаюча диференціація країн, що розвиваються, природно, визначає і різний ступінь, характер їхніх відносин взаємозалежності з промислово розвинутими державами.

Промисловий авангард країн третього світу — *нові індустріальні країни*, наприклад, дедалі тісніше інтегруються у світове господарство. Відчуваючи значну залежність від промислово розвинутих країн у технології, капіталовкладеннях, сучасному устаткуванні, НІК у свою чергу безпосередньо та чимдалі більшою мірою впливають на процес відтворення у цих державах. Заповнюючи ті ніші світового ринку, де країни Заходу та Японія втрачають свої порівняльні переваги, НІК уже переорієнтували значну частину споживчого і виробничого попиту цих держав на свої виробничі потужності. Це формує зростання взаємодоповнюваність господарських комплексів указаних груп країн і систему відношень партнерського співробітництва, засновану на принципах ринкової конкуренції.

Як і раніше, значний (хоч і менший, ніж у НІК) рівень взаємозалежності характеризує відносини промислово розвинутих країн і країн, що розвиваються, — виробників основних видів сировини. Хоч сировинна спеціалізація цих країн в умовах сучасної НТР звужує можливості їхньої участі в МПП, вони продовжують відчутно впливати на процес відтворення у центрі світової економіки.

Найбільша асиметрія взаємозалежності притаманна відносинам розвинутих країн із найбільш відсталими і бідними країнами світу. Останні не мають ресурсів стратегічної сировини, не є конкурентоздатними виробниками промислових і споживчих товарів і не являють собою перспективних ринків збуту товарів розвинутих країн. Ці країни епізодично, залежно від кон'юнктури тих чи інших товарних ринків, можуть певною мірою впливати на відтворення у промисловому центрі, однак істотна залежність від нього домінує в системі їхніх світогосподарських відносин.

Разом із тим глобалізація світової економіки і тут примушує по-новому поглянути на систему взаємозв'язків цих двох груп країн. Подальша відсталість найменш розвинутих країн криє в собі небезпеку для стабільності світової економіки. У цьому розумінні можна сказати, що зростання країн з ринковою економікою стає сьогодні залежним і від ситуації в цій частині світового господарства.

Гострота і масштаби проблем, які стоять перед країнами, що розвиваються, сьогодні такі, що більшість із них не можуть бути вирішені без довгострокового співробітництва з промислово розвинутими країнами. Тим більше їх неможливо вирішити в умовах антагоністичного конфлікту між ними, що призвело б до глобальних катаклізмів, краху економіки багатьох країн, що розвиваються, і, найімовірніше, до довгострокової дестабілізації всієї світової економіки. Одним із прикладів такого співробітництва, в ході якого шляхом компромісів, вироблення узгоджених підходів була відвернена реальна загроза «вибуху» міжнародних економічних відносин, стали пошуки розв'язання проблем заборгованості країн, що розвиваються. Так само надзвичайних зусиль світового співтовариства вимагатиме і вирішення глобальної проблеми, пов'язаної з катастрофічною ситуацією в найменш розвинутих країнах, що опинилися на узбіччі світового соціально-економічного прогресу.

Глобальна трансформація світової економіки, що супроводжується вільним поширенням інформації, ідей, освіти, робить неможливими ігнорування проблем відсталих країн та їхню подальшу маргіналізацію. Збереження колосальних відмінностей щодо рівня життя у промислово розвинутих та в найбільш відсталих державах може привести в рух мільйонні маси бідуючого населення останніх і викликати нові вогнища світових конфліктів. Для розв'язання цих проблем буде також необхідна значна допомога провідних розвинутих країн.

Таким чином, конфронтаційна модель «країни, що розвиваються, — розвинуті країни» не відображає реалій сучасного світу. Проте це не означає, що країни, які розвиваються, перестають бути сферою особливих інте-

V ресів провідних центрів сили світового господарства. Утім, характер, форма реалізації цих інтересів в умовах глобальної конкуренції та взаємозалежності модифікуються. Стратегія утримання будь-якою ціною периферії в орбіті протилежних ідеологічних блоків, яка раніше проводилася в умовах біполярності світового співтовариства і особливо в період «холодної війни», сьогодні втратила сенс. Глобальна конкуренція приводить до того, що кожний центр сили багатополюсного світу прагне з максимальною користю для себе, а не для конкурентів, будувати свої відносини з країнами, що розвиваються. Цю конкурентну боротьбу останні можуть використовувати у своїх інтересах, закріплюючи свої «переговорні позиції» стосовно окремих промислово розвинутих країн.

### Соціально-економічна структура

Соціально-економічна структура країн, що розвиваються, являє собою складну картину існування різних укладів, які характеризуються специфікою рівня розвитку виробничих сил і типів суспільних відносин.

Конгломерат укладів охоплює *патріархально-натуральний, напівфеодалський та феодалський, дрібнотоварний і, нарешті, капіталістичний (у тому числі державно-капіталістичний, іноземний капіталістичний) уклади*.

Кожний уклад характеризується певною самостійністю, підпорядковується своїм специфічним законам розвитку. Між ними існують великі відмінності в осядних, мобілізаційних та інвестиційних можливостях, а, отже, і у «внеску» в забезпечення економічного зростання. Така міжукладова різниця і відносна відокремленість відтворення у кожному з укладів визначають важливу особливість економічного зростання та відтворення країн, що розвиваються, — *відсутність органічної цілісності, єдиного механізму відтворення*.

Разом із тим було б помилкою вважати, що уклади функціонують автономно, незалежно один від одного, а загальний процес відтворення є механічною сумою відтворювальних процесів у межах окремих укладів. За роки незалежності не тільки відбулися значні зміни ролі й місця окремих укладів, а й підсилилися взаємозв'язок, взаємозалежність між ними. Поступово зменшується дезінтегрованість національного відтворення, зростає його цілісність. Окремі країни, що розвиваються, досягли успіхів у формуванні цілісних національних відтворювальних комплексів.

Якщо говорити у найбільш загальному плані, то країни, що розвиваються, характеризуються *дуальністю соціально-економічної структури* — існуванням традиційного і сучасного секторів господарства (або доіндустріального та індустріального). Сучасному (індустріальному) сектору притаманні відносно високий рівень розвитку виробничих сил і найбільш розвинені форми організації виробництва. Традиційний сектор, охопивши основну частину населення і виробників країн, що розвиваються, існує на базі відсталих суспільних відносин і характеризується дуже низькою ефективністю виробництва.

У багатьох країнах, що розвиваються, зокрема в Африці й Азії, *докапіталістичні уклади* продовжують впливати на економічне життя. Збереження залишків натурального або напівнатурального виробництва суттєво впливає на систему ринкових відносин. Особливість впливу традиційного сектора на ринок виявляється у значній ролі кастово-кланових, релігійно-етнічних факторів, що нерідко призводять до обмеження конкуренції.

*Дрібнотоварний уклад* представлений великою кількістю виробників міста й села і охоплює велику частину працездатного населення країн, що розвиваються. Дрібне селянське господарство, ремісничо-кустарне виробництво здійснюються на примітивній технічній базі із застосуванням праці самих товаровиробників і членів їхніх семей. Відтворення у дрібнотоварному укладі має в основному екстенсивний характер (додаткове збільшення живої праці, кількості господарств), оновлення технічної бази йде дуже повільно і в незначних масштабах.

Найбільш успішні дрібнотоварні господарства отримують доходи, які дозволяють поступово збільшувати фонд заощаджень і нарощувати активи (землю, худобу, устаткування), застосовувати найману працю. Разом із тим слід зазначити, що процес соціальної еволюції дрібнотоварного виробництва, зокрема виділення заможних господарств, відбувається у країнах, що розвиваються, вкрай повільно. Тому цей уклад ще довгий час буде помітно впливати на відтворення у цих державах.

На відміну від традиційного сектора сучасний сектор економіки зазначених країн розвивається на засадах *капіталістичного укладу*.

Розвиток національного підприємництва має у країнах, що розвиваються, свою специфіку. Вона полягає як у особливості цього процесу в цілому (порівняно з класичними прикладами становлення і розвитку капіталізму в Західній Європі), так і у ступені зрілості цього процесу в різних регіонах країн, що розвиваються, зокрема.

У низці країн Латинської Америки, Південно-Східної Азії, зокрема у нових індустріальних країнах, національні підприємці вже перетворилися на провідну силу розвитку суспільства. В інших державах (більшість найбільш бідніших країн Тропічної Африки) вони лише формуються або зароджуються.

Специфіка виникнення підприємництва у країнах, що розвиваються, полягає в тому, що традиційні уклади історично не були ґрунтом для його визрівання. У багатьох випадках це стало наслідком розвитку вшир капіталізму метрополій. Цим пояснюються і локальний характер підприємництва у багатьох країнах, що розвиваються, і його тривале «мирне співіснування» з традиційним сектором цих країн.

У більшості країн, що розвиваються, національне підприємництво формується з великими труднощами. Це пов'язане насамперед з об'єктивними умовами організації сучасного виробництва. НТР потребує постійного підвищення необхідної мінімальної суми інвестицій для створення ефективного виробництва. Гостра нестача капіталу стримує виробничі капіталовкладення національної буржуазії, обмежує сфери її



діяльності. До інших труднощів розвитку місцевого приватного капіталу можна віднести вузькість внутрішнього ринку країн, що розвиваються, відсутність досвіду управління, брак кваліфікованих кадрів, що призводить до недовантаження потужностей підприємств, неефективності їхньої діяльності. Все це врешті-решт істотно звужує фонд заощаджень, гальмуючи економічне зростання.

Дедалі більший вплив на місцеве підприємництво справляють *іноземний капітал, транснаціональні корпорації*. Національні підприємства отримують у цьому випадку можливість використовувати додаткові фінансові, матеріальні ресурси і, що особливо важливо, сучасну технологію та досвід організації виробництва й управління.

У ряді країн і територій (Південна Корея, Гонконг, о. Тайвань, Бразилія, Мексика) вже склалися потужні національні фінансово-промислові групи, які самостійно або спільно з ТНК активно залучилися у процес транснаціоналізації виробничо-інвестиційної діяльності.

Іноземний капітал є, таким чином, складовим елементом сучасного сектора економіки країн, що розвиваються. Практика окремих країн показала певну ефективність використання ресурсів ТНК для національного розвитку. Наприклад, структурні зрушення у НІК Азії пов'язані значною мірою з діяльністю ТНК, створенням ними нових сучасних галузей індустрії.

Значне місце в економічному житті країн, що розвиваються, займає національна держава.

*Державний сектор* відіграв важливу роль у ліквідації спадщини колоніалізму. У деяких країнах (Єгипет, Індія) великі державні підприємства, які працюють ефективно, стали основою національної економіки.

Разом із тим до середини 1980-х років у більшості країн, що розвиваються, особливо гостро постала проблема недостатньої прибутковості, а то й збитковості державних підприємств. Неефективність і невиправдано значні розміри держсектора, розбухання і величезний розмір корупції держапарату призвели до зміщення акцентів в економічній політиці країн, що розвиваються, у бік ринкових механізмів і до значної еволюції поглядів на роль держави в економічному житті. Ця еволюція на практиці втілилась у скорочення державних інвестицій, а також у потужну хвилю приватизації, яка в 90-ті роки охопила підприємства держсектора у більшості країн, що розвиваються.

## Загальна характеристика економіки

### Специфіка фінансування економічного розвитку

**В**нутрішні фактори, як відомо, відіграють визначальну роль у розвитку національної економіки. Тому мобілізація внутрішніх ре-

сурсів та їх ефективне використання є наважливішими завданнями структурної перебудови економік країн, що розвиваються. Разом із тим особливості сучасного економічного становища країн, що розвиваються, як і зростання інтернаціоналізації господарського життя, обумовлюють також відносне зростання ролі зовнішніх факторів.

Соціально-економічна й техніко-економічна відсталість країн, що розвиваються, визначає істотну специфіку мобілізації їхніх внутрішніх фінансових ресурсів. Ця проблема досить ґрунтовно досліджена у вітчизняній та зарубіжній літературі, тому зупинимось лише на деяких принципово важливих моментах.

Як зазначалося, країни Азії, Африки та Латинської Америки характеризуються *дуальністю соціально-економічної структури* — існуванням *традиційного і сучасного секторів господарства (або доіндустріального та індустріального)*. Сучасному секторові властиві відносно вищий рівень розвитку виробничих сил та порівняно більш розвинуті форми організації виробництва. Традиційний сектор, який охоплює основну частину населення і виробничників, існує на базі відсталих відносин та характеризується дуже низькою ефективністю.

Така своєрідність соціально-економічної структури зумовлена суперечністю між наявним фондом внутрішніх нагромаджень і обсягом капіталовкладень, необхідних для прискорення економічного зростання та подолання слабозвинутості.

За роки незалежності країни, що розвиваються, помітно збільшили *норму нагромадження*, однак це було пов'язане в основному з екстенсивними факторами — залученням до відтворення додаткових ресурсів капіталу і праці. В умовах екстенсивного типу відтворення темпи зростання більшості країн визначаються кількісними параметрами ресурсів, які виділяються на розвиток, що природно веде до значного попиту на дефіцитний для них фактор виробництва — капітал.

Разом із тим збереження традиційного сектора обмежує можливості зростання нагромаджень. Низький рівень продуктивності праці у цьому секторі робить неможливим розширення меж нагромадження.

Гострота проблеми нагромадження пов'язана також з особливостями розвитку сучасного сектора національної економіки. Незважаючи на те, що у більшості країн периферії в останні роки робляться серйозні зусилля щодо розвитку приватного підприємництва, цей процес стикається з чималими труднощами. Нестача капіталу стримує виробничі інвестиції національної буржуазії, нерідко обмежуючи її діяльність торгівлею, сферою послуг, операціями з нерухомістю та легкою промисловістю. Лише в окремих країнах національні підприємці з допомогою держави починають інвестувати кошти і в розвиток важкої промисловості.

Недостатні власні заощадження та обмежені можливості використання амортизаційних відрахувань як джерела нагромадження примушують місцевих підприємців покладатися на залучення позичених коштів, котрі мобілізуються через кредитну систему. Однак відносна



нерозвинутість останньої ставить межу використанню і цього джерела фінансування.

Вузькість внутрішнього ринку, відсутність досвіду управління, кваліфікованих кадрів призводять до недовантаження потужності місцевих підприємств та неефективності їхньої роботи. Все це, як і слабе технічне оснащення та низький рівень продуктивності праці, звужує фонд заощадження в цьому секторі економіки.

Можливості використання у продуктивній формі заощаджень населення в країнах, що розвиваються, також дуже обмежені. Потенційно заощадження населення можуть виступати як важливе джерело фінансування капіталовкладень. Однак низький рівень життя великих мас населення цих країн, соціально-психологічні особливості сприймання ними сучасних форм заощаджень різко зменшують участь заощаджень населення цих країн в акумулюванні грошових нагромаджень.

Отже, потенційні ресурси внутрішнього фінансування у країнах, що розвиваються, дуже обмежені. До цього слід додати слабкість або нерозвинутість механізму їх мобілізації. Наприклад, низька ефективність кредитної системи утруднює акумулювання грошових коштів і розподіл їх між різними секторами та галузями. Слабка банківська система обмежує доступ місцевих підприємств, не кажучи вже про дрібнотоварні господарства, до ринку позичкового капіталу. Недостатньо розвинута мережа ощадних інституцій поки що недостатньо залучає до процесу нагромадження дрібні заощадження населення.

### Динаміка економічного зростання

За минулі десятиліття країнам, що розвиваються, вдалося досягти певних результатів в економічному розвитку. У постколоніальний період значно підвищилися темпи економічного зростання, почала здійснюватися індустріалізація цих країн. За темпами зростання ВВП вони не тільки не поступалися розвинутих країнам з ринковою економікою, а й навіть значно випереджали їх (див. табл. 19.4).

Таблиця 19.4

Зростання ВВП країн, що розвиваються,  
1981—2005 рр. (%)

	1981— 1989	1990— 2000	2001	2002	2003	2004	2005
Промислово розвинуті країни	3,1	2,4	1,0	1,3	1,7	3,0	2,3
Країни, що розвиваються*	3,7	4,9	2,8	3,9	5,0	6,4	5,4
Країни з перехідною економікою	2,7	-4,5	5,6	5,0	7,0	7,6	6,0

\* у тому числі КНР



Отож бачимо, що на початку ХХІ ст. країни, які розвиваються, значно підвищили темпи зростання ВВП. Проте слід звернути увагу на два принципові моменти:

- *по-перше*, така тенденція була пов'язана не тільки з високими темпами зростання країн, що розвиваються, а і з відносно низькими темпами зростання ВВП у розвинутих країнах з ринковою економікою;
- *по-друге*, за середніми темпами зростання країн, що розвиваються, криється дуже суттєва регіональна і групова різниця (табл. 19.5).

Якщо у 1960—70-х роках країни Латинської Америки були в числі тих, хто мав високі темпи зростання економіки, то у 80-ті роки тут спостерігалися найменше (у регіональному розрізі) зростання ВВП і абсолютне скорочення ВВП на душу населення. Лише в 90-х роках в регіоні з'явилися перші ознаки поживлення економіки, знизилась інфляція, покращалися перспективи врегулювання заборгованості. У 2002 р. країни регіону відчували суттєве скорочення ВВП. В останні роки деяким країнам регіону вдалося відновити зростання, але за його темпами вони поступаються країнам Азії.

Найменші темпи зростання серед країн, що розвиваються, притаманні Африці. У 1990—2000 рр. вони становили в середньому лише 2,6 %. На початку ХХІ ст. динаміка цих країн значно покращалася, однак темпи економічного зростання були, як і раніше, нижчі, ніж темпи зростання населення.

Країни Азії характеризуються найвищими темпами економічного зростання за останні 30 років. Незважаючи на деяке зниження динаміки зростання в кінці 90-х років, цей показник значно перевищував здобутки Латинської Америки й Африки.

Таблиця 19.5

**Темпи зростання ВВП  
в різних групах країн, що розвиваються  
(% до попереднього року)**

Регіон/країна	1990— 2000 рр.*	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Латинська Америка	3,3	0,4	-0,6	2,0	5,7	4,2
Африка	2,6	3,4	2,9	4,7	4,6	4,9
Азія, в т. ч.	6,0	3,2	5,5	5,9	6,9	6,0
Західна Азія	3,2	-0,1	4,3	5,3	6,2	5,2
Південна та Східна Азія	6,6	3,9	5,7	6,0	7,1	6,1
Китай	10,4	7,5	8,0	9,1	9,5	9,0

\* у середньому за період



Проте і серед азійських країн спостерігалися різні тенденції економічного розвитку. Країни Західної Азії після нафтового буму 70-х років у 80-ті роки відчули серйозні труднощі через падіння цін на енергоносії. У 90-ті роки до цього додалися негативні наслідки воєнних дій у Перській затоці. За темпами зростання вони майже вдвічі поступалися іншим азійським країнам (див. табл. 19.5).

Найбільш динамічним регіоном у світовій економіці є країни Південно-Східної Азії. Починаючи від 80-х років вони мали дуже високі темпи зростання ВВП (у середньому понад 8 % на рік за 1980—1990 рр. і 6,6 % за 1990—2000 рр.), а також забезпечили небувало високе зростання ВВП на душу населення (6—7 % на рік). Ця тенденція зберігається і на початку поточного десятиліття. Особливо високі темпи зростання ВВП та ВВП на душу населення спостерігалися в останні роки в Китаї (в середньому 10 % на рік).

Завданням країн, що розвиваються, є досягнення стабільних темпів економічного зростання. Водночас на динаміку їхнього ВВП істотно впливають світові економічні цикли. У періоди світових економічних криз (середина 70-х років, початок 80-х, початок 90-х, початок XXI ст.) темпи зростання тут також знижувалися (див. рис. 19.2).

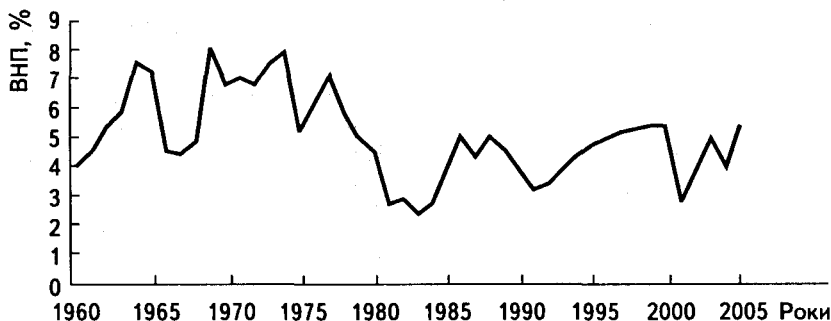


Рис. 19.2. Динаміка ВВП країн, що розвиваються

Стійкість зростання визначається не тільки зовнішніми, а й внутрішніми факторами. Тиск традиційного сектора економіки, що функціонує на слабкій технологічній базі, структурні диспропорції та кризи, дезінтеграція національної економіки, вузькість внутрішнього ринку, інші причини (політична нестабільність, стихійні лиха) зумовлюють те, що економічне зростання країн, що розвиваються, є вкрай нестійким.

Для підвищення темпів зростання економіки велике значення має оптимізація питомої ваги фонду нагромадження у ВВП. Саме норма

нагромадження, тобто питома вага у ВВП тієї вартості, що призначена не для споживання, а для підтримки і розширення виробництва, за незмінності інших факторів (НТР, продуктивність праці тощо) визначає параметри економічного зростання.

У 90-ті роки країнам, що розвиваються, вдалося підвищити питому вагу фонду капіталоутворення у ВВП, однак в останній час вона стабілізувалася на рівні 24–25 % (рис. 19.3). Але й тут існувала значна диференціація. Найбільш висока питома вага валових інвестицій у ВВП спостерігалась у країнах Південно-Східної Азії (в середньому 30 %), тоді як у найменш розвинутих країнах цей показник був набагато нижчий.

Підвищення частки нагромадження має свої межі. Тому одним із завдань економічної політики країн, що розвиваються, є встановлення оптимальної, тобто економічно обгрунтованої, пропорції між частиною вироблюваного продукту, що нагромаджується, і частиною, що споживається. Важливими засобами досягнення стабільних темпів зростання є підвищення ефективності використання фонду нагромадження, підвищення продуктивності праці. Однак роль цих факторів у прирості виробництва країн, що розвиваються, поки що невелика.

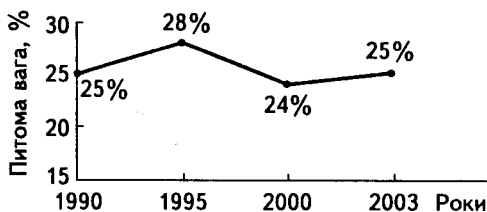
За рівнем розвитку продуктивності праці країни, що розвиваються, істотно відстають від розвинутих країн з ринковою економікою. Характерно, що цей розрив практично не зменшується. Якщо у першій половині 1970-х років валове виробництво на одного працівника у країнах, що розвиваються, становило 7,4 % від рівня розвинутих країн, то через 30 років — 6,8 %.

Низький рівень продуктивності праці розглядуваних країн віддзеркалює їхню загальну соціально-економічну відсталість і пояснюється незавершеністю процесу індустріалізації, віджилою структурою економіки, дуже слабким засвоєнням досягнень НТР, вкрай низьким рівнем інвестицій у людський капітал і багатьма іншими факторами.

### Структура економіки. Характеристика основних галузей

За роки незалежного розвитку у галузевій структурі економіки країн, що розвиваються, відбулися значні зміни. Суттєво змінилися пропорції між основними секторами народного господарства, виникли нові сучасні галузі індустрії.

Серед головних тенденцій, що характеризують динаміку макроекономічних пропорцій країн, що розвиваються, слід назвати *зменшення*



**Рис. 19.3** Країни, що розвиваються: питома вага фонду капіталоутворення у ВВП (1990–2003 рр.)



питомої ваги у ВВП сільського господарства, збільшення питомої ваги галузей промисловості та сфери послуг (табл. 19.6).

Таблиця 19.6

## Структура ВВП країн, що розвиваються

Роки	Разом	Сільське господарство	Промислова діяльність		Будівництво	Послуги
			Разом	Галузі обробки		
1960	100	31,6	20,6	15,6	4,7	42,8
1970	100	22,4	24,2	17,8	5,3	48,1
1980	100	14,7	34,4	17,6	6,7	44,4
1990	100	14,0	33,1	18,7	5,9	47,0
2000	100	10,1	34,3	15,2	7,4	48,2
2003	100	11,0	35,0	14,1	5,7	48,3

Розвиток промисловості посів провідне місце в економічній політиці країн, що розвиваються, вже з перших років після звільнення від колоніального гніту. Незважаючи на відмінності у формах і методах здійснення, індустріалізація розглядається ними як головний засіб ліквідації відсталості.

Переважає більшість країн, що розвиваються, після здобуття незалежності зорієнтувалася на розвиток місцевої промисловості, яка заміщувала імпорт аналогічних виробів.

Важливим результатом процесу індустріалізації стало підвищення питомої ваги переробної промисловості у ВВП. Ця галузь стала одним з найбільш швидкозростаючих секторів економіки країн, що розвиваються.

У самій переробній промисловості також відбуваються суттєві зрушення. Якщо у перші десятиліття післяколоніального розвитку індустріалізація охопила насамперед легку, харчову промисловість, то від 70-х років дедалі більший акцент став робитися на розвиток сучасних галузей важкої промисловості: машинобудування, електроніки, нафтохімії, металообробки. Разом із тим лише у невеликій групі країн цей процес уже привів до створення галузей, які виробляють знаряддя праці (Бразилія, Мексика, Індія, Туреччина, країни Південно-Східної Азії та ін.). Попри успіхи промислового авангарду країн, що розвиваються, новий етап технологічної революції ставить і перед ними дуже складні проблеми адаптації до структурних зрушень у світовій економіці.

Видобувна промисловість відіграє ключову роль в економічному розвитку багатьох країн, що розвиваються. На них припадає 2/3 світового виробництва цини, 1/3 нікелю і міді, тут видобувається 2/3 усіх бокситів, 2/5 залізної та 1/4 цинкової руди. Значне місце займають ці країни і у світовому експорті багатьох видів сировини.

Хоча гірничовидобувна промисловість країн, що розвиваються, історично зорієнтована передусім на зовнішній ринок, вона дедалі істотніше впливає на структурну перебудову їхніх національних економік, сприяє зміцненню міжгалузевих зв'язків. Одним із напрямків індустріалізації багатих на ресурси країн стало створення галузей, що переробляють мінеральну сировину для наступного вивезення напівфабрикатів і готових виробів (наприклад, розвиток нафтохімії, металургії, деревообробної промисловості і т. ін.).

Однією із найважливіших галузей народного господарства афроазійських і латиноамериканських країн є *сільське господарство*. У більшості цих країн аграрний сектор суттєво впливає на процес нагромадження, темпи і пропорції економічного розвитку. Незважаючи на зниження за останні десятиліття частки сільського господарства у ВВП (від 31,6 % у 1960 р. до 10—11 % на початку XXI ст.), ця галузь, як і раніше, є важливою у матеріальному виробництві багатьох держав, особливо африканських та азійських. Наприклад, у половини африканських країн на частку сільського господарства припадає понад 30 % ВВП. У деяких азійських країнах цей показник становить до 25 %.

В аграрному секторі країн, що розвиваються, зайнята основна частина працездатного населення. В усіх африканських країнах (крім Алжиру, Беніну, Конго, Лівії, Маврікію), наприклад, більше половини населення працює у сільському господарстві.

Сільське господарство водночас є найбільш відсталою галуззю економіки цих країн. Темпи його зростання становили в останні десятиліття менше, 3 %. Це аж ніяк не може розцінюватися як задовільне — ні щодо необхідності задоволення попиту місцевої промисловості на сировину, ні, тим більше, щодо можливості задоволення попиту населення на продовольство.

Відсталість сільського господарства виявляється і в надзвичайно низькій продуктивності праці, у її слабкій механізації, хімізації. За деякими даними, на країни, що розвиваються, припадало лише 1/10 світового тракторного парку і 1/20 парку зернозбиральних комбайнів. Загальна кількість тракторів у цих країнах у шість разів менша, а зернозбиральних комбайнів — у 15 разів менша, ніж у розвинутих державах. На одиницю площі у країнах Азії, Африки, Латинської Америки вносилося у п'ять разів менше добрив, ніж у розвинутих країнах з ринковою економікою.

У більшості країн, що розвиваються, сільське господарство прямує поки що екстенсивним шляхом на базі відсталої агротехніки. Разом із тим від середини 1960-х років у деяких з них під впливом технологічної революції відбувається поступовий перехід до інтенсифікації сільського господарства. Цей процес, який отримав назву *зеленої революції*, характеризується поширенням високоврожайних гібридних сортів пшениці, рису, кукурудзи, застосуванням добрив, використанням нової техніки і технології обробки ґрунту, поширенням штучного зрошення. Піонерами «зеленої революції» стали деякі країни Ла-



тинської Америки, Південної та Південно-Східної Азії, зокрема Мексика і Філіппіни.

Відсталість сільського господарства країн, що розвиваються, швидке зростання населення — ці та деякі інші фактори визначили різке загострення у 1980—90-х роках *продовольчої проблеми* у зазначених державах. У багатьох із них темпи приросту населення перевищували темпи приросту продовольства. Як наслідок цього, іще від 80-х років Африка перетворилася на світовий центр голоду. І хоча в останні роки продовольча ситуація тут дещо покращилася, близько 30 млн африканців, як і раніше, живуть під загрозою голоду.

Слід зазначити, що розв'язання продовольчої проблеми передбачає створення не лише техніко-економічних умов для розвитку сільського господарства, а й, що не менш важливо, умов соціально-економічних, тобто проведення глибоких аграрних реформ.

### Зовнішньоекономічні зв'язки

Для переважної більшості країн, що розвиваються, зовнішньоекономічні зв'язки мають дуже важливе значення. Беручи участь у міжнародному поділі праці, вони отримують матеріальні та інші ресурси, які гостро необхідні для розвитку національної економіки. Глобалізація світового ринку товарів, технологій, капіталів, різке посилення завдяки подальшій транснаціоналізації виробництва й капіталу ступеня взаємозв'язку і взаємодії національних економік роблять особливо актуальною проблему інтеграції країн, що розвиваються, у світову економіку.

**Зовнішня торгівля.** Вона виступає одною з головних форм участі країн, що розвиваються, у міжнародних економічних відносинах. Значна частина сировини, сільськогосподарських товарів, готових промислових виробів цих країн реалізується на зовнішньому ринку. Звідси ж потрапляють у країни, що розвиваються, машини і обладнання, транспортні засоби, продовольство та інші споживчі товари.

Спеціалізація країн, що розвиваються, у світовому товарообміні відбиває їхні порівняльні переваги у виробництві деяких товарів — сировини, сільськогосподарських продуктів, матеріаломістких або працемістких промислових виробів.

Вартісний обсяг зовнішньоторговельного обігу країн, що розвиваються, за останні десятиліття значно зріс. Про темпи зростання експорту країн, що розвиваються, у цілому та по окремих групах свідчать дані таблиці 19.7.

Якщо у 1970-ті роки найбільше зростання вартості експорту відбувалося у країнах—експортерах нафти, то в подальшому головним локомотивом тут стали промислові експортери. Найбільш значні темпи зростання експорту в останні 10 років спостерігалися у країнах Південно-Східної Азії та особливо в Китаї.

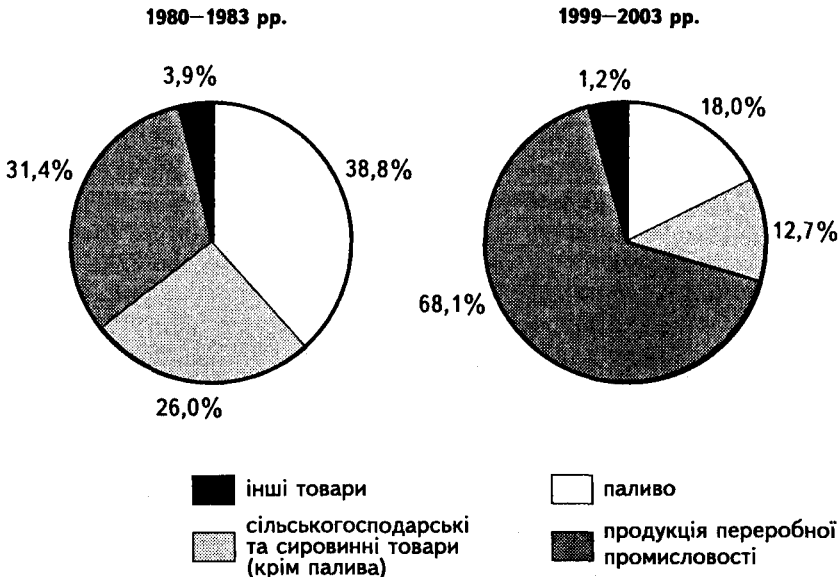
Таблиця 19.7

**Темпи зростання експорту країн, що розвиваються,  
1996–2004 рр. (% до попереднього року)**

	1996–2000*	2001	2002	2003	2004
Всі країни, що розвиваються	8	–2	9	12	16
Африка	2	1	2	11	7
Латинська Америка	10	1	2	3	10
Західна Азія	5	0	8	1	3
Південно-Східна Азія	10	–3	12	17	22
Китай	12	9	25	35	33

\* у середньому за період

Великі зрушення відбулись і у товарній структурі експорту країн, що розвиваються: зменшення питомої ваги палива, продовольства, сільськогосподарських та інших видів сировини і дуже значне збільшення продукції переробної промисловості (рис. 19.4). У країнах, які не є експортерами нафти (за винятком лише найменш розвинутих країн), такі зрушення ще більше помітні, що спростовує їхній усталений образ як аграрно-сировинної периферії світового господарства.



**Рис. 19.4.** Структура експорту країн, що розвиваються

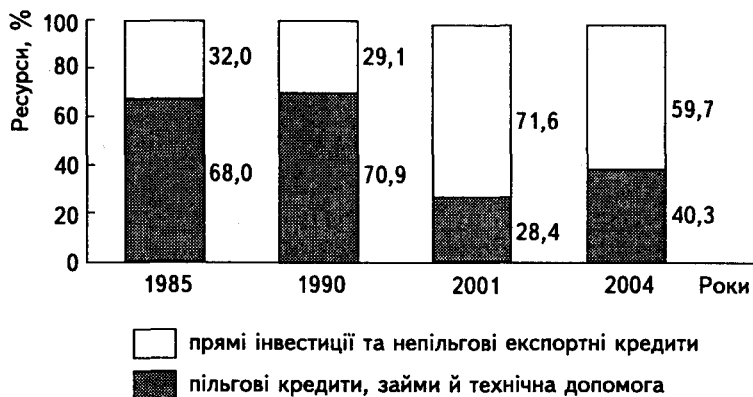


У структурі промислового експорту країн, що розвиваються, основне місце займають текстиль, взуття, одяг, побутова електротехніка і електроніка та інші працемісткі вироби. Основна частина вивезення таких виробів, як правило, здійснюється по каналах ТНК, які беруть активну участь в індустріалізації цих країн, створивши тут розгалужену мережу подетально, поагрегатно спеціалізованих філій і складальних виробництв. Поширюється і експорт машин і обладнання, хімікатів, автомобілів.

Незважаючи на зазначені зрушення в експортній спеціалізації країн, що розвиваються, їхня питома вага у світовому промисловому експорті загалом невелика. Їм доводиться докладати величезних зусиль, аби зберегти за собою завойовані ніші світового ринку або ж здобувати нові.

**Зовнішні фінансові ресурси.** Зовнішньоекономічні фактори відіграють суттєву роль і у процесі фінансування країн, що розвиваються. Приплив зовнішніх фінансових ресурсів збільшує фонд нагромадження, інвестиції, створює умови для економічного зростання. У більшості країн, що розвиваються, використання іноземного капіталу об'єктивно необхідне для економічного розвитку.

Приплив зовнішніх фінансових ресурсів відбувається шляхом прямих і портфельних приватних інвестицій, комерційних кредитів, офіційної допомоги розвитку, позик у міжнародних організацій та в інших формах. Водночас із країн, що розвиваються, спостерігається зворотний рух ресурсів: прибутків на інвестиції та процентів за кредити, а також капітальних ресурсів у вигляді повернення кредитів, дезінвестицій підприємницького капіталу.



**Рис. 19.5.** Структура припливу фінансових ресурсів у країни, що розвиваються (всі фінансові ресурси — 100 %)



Використання зовнішніх фінансових ресурсів часто виступає найважливішим засобом розвитку сучасної промисловості (особливо капіталомістких виробництв) та інфраструктурних об'єктів.

Значення зовнішніх факторів зростає і через те, що вони відіграють величезну роль у процесі реального нагромадження. В більшості країн, що розвиваються, відсутнє продукування сучасних засобів виробництва. Переважна частина машин, устаткування і технологій, необхідних для виробничого нагромадження, надходить сюди із промислово розвинутих країн, причому це забезпечується здебільшого зовнішнім фінансуванням.

3/4 країн периферії навіть у найближчому майбутньому не зможуть здійснити індустріалізацію на власній основі, бо не мають бази для забезпечення своїх потреб у капітальних товарах. Не випадково в тих афро-азійських та латиноамериканських країнах, які розвиваються найбільш динамічно, частка елементів основного капіталу в імпорті є особливо великою.

Таким чином, загальною закономірністю розвитку відсталих країн в умовах транснаціоналізації є те, що для появи нових видів виробничої активності та секторних зрушень, вже не кажучи про досягнення стійкої макроекономічної рівноваги, їм об'єктивно необхідно не лише використовувати весь потенціал приватного і державного секторів, а й залучати зовнішні ресурси, зокрема інвестиції ТНК.

В останнє десятиліття у зв'язку з відносним скороченням пільгових кредитів, займів та *Офіційної допомоги розвитку (ОДР)* у структурі зовнішнього фінансування дедалі важливішу роль стали відігравати ресурси, виділені на комерційних умовах, у тому числі прямі приватні інвестиції. Оскільки кредити транснаціональних банків країнам, що розвиваються, у 1980–90-ті роки скоротилися (особливо для країн з високою заборгованістю), прямі інвестиції стали основним видом іноземних заощаджень із приватних джерел, доступних для цих держав. Якщо у 80-х роках ПІІ та непільгові експортні кредити склали всього 29–30 % припливу фінансових ресурсів до країн, що розвиваються, то на початку ХХІ ст. — вже більше половини (рис. 19.5).

Основна частина пільгових ресурсів, особливо ОДР, спрямовується у найменш розвинуті країни периферії. Для цих держав прямі іноземні інвестиції не можуть, очевидно, розглядатися як альтернатива офіційній допомозі, яка залишиться основним джерелом зовнішніх ресурсів для них у найближчому майбутньому. В більшості ж інших країн, що розвиваються, інвестиції ТНК виступають сьогодні головною формою припливу зовнішніх довгострокових ресурсів.

**Боргова криза.** Надмірна концентрація зусиль багатьох країн, що розвиваються, залучення іноземних кредитів при послабленні уваги до раціонального використання отриманих ресурсів, погіршення економічного стану більшості цих держав через світову економічну кризу 1980–1982 рр. і низку довгострокових факторів (НТР, структурні зрушення у світовій економіці тощо) — все це різко загостило на початку 80-х років увесь комплекс проблем, пов'язаних із заборгованістю країн, що розвиваються, створивши ситуацію *кризи боргів*.



Ця криза особливо вразила країни Латинської Америки і Африки та призвела до затяжного економічного спаду багатьох із них протягом наступних 10—15 років. Значна частина боргів, особливо найменш розвинутих країн, набула репутації безнадійних. Виник так званий вторинний ринок боргів, на якому зі знижкою (30 % номінальної вартості) оберталися банківські вимоги до боржників. Обсяг торгівлі борговими зобов'язаннями в 90-х роках перевищив 100 млрд дол.

Реструктурування боргів країн, що розвиваються, у 80—90-ті роки (План Бейкера 1985 р., План Брейді 1989 р., Лондонські умови 1990 р., Неаполітанські умови 1995 р.) привело до зменшення гостроти боргової проблеми. Значна частина боргу країн, що розвиваються, особливо найбідніших країн, була списана або пролонгована на пільгових умовах (табл. 19.8). В останні роки значно поліпшилися показники обслуговування боргу багатьох країн Латинської Америки та Азії. Однак боргова проблема лишається предметом занепокоєння у найменш розвинутих країнах, особливо африканських.

Згідно із класифікацією Всесвітнього банку розрізняють три групи країн за рівнем їхньої заборгованості: *країни з надмірною заборгованістю*; *країни з помірною заборгованістю* та *країни з низькою заборгованістю*.

До першої категорії можна віднести країни Центральної Африки, Південної Азії, Латинської Америки та Карібського басейну (показник відношення зовнішньої заборгованості до експорту тут у середньому становить понад 200—250 %). До категорії країн із помірною заборгованістю в останній час відносять країни Центральної Азії, Північної Африки, Східної Азії і Тихоокеанського регіону (вищезгаданий показник тут становить більш ніж 100—150 %).

Таблиця 19.8

**Реструктуризація заборгованості країн, що розвиваються**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Угоди з офіційними (державними) кредиторами											
Число угод	22	19	17	15	24	17	14	16	10	14	17
Обсяг реструктурованої заборгованості, млрд дол.	6,5	12,2	20,0	9,4	18,6	6,1	44,3	12,5	3,4	14,0	14,2
Угоди з приватними кредиторами											
Число угод	14	12	19	10	4	5	0	1	—	1	1
Обсяг реструктурованої заборгованості, млрд дол.	72,7	89,7	79,7	6,8	5,4	—	—	0,2	—	0,2	3,2

Сьогодні очевидно, що багато цих країн самостійно не зможуть урегулювати проблему боргів: тут потрібне співробітництво кредиторів і боржників. Не підлягає сумніву й те, що вся заборгованість не може бути сплачена. Частина її має бути списана як безнадійна. Нарешті, ще один урок полягає в тому, що країни-боржники повинні послідовно проводити структурні перетворення в економіці для відновлення своєї платоспроможності.

**Переваги залучення прямих інвестицій порівняно з використанням зовнішніх кредитів.** У зв'язку із зростанням зовнішньої заборгованості країни, що розвиваються, в останні десятиліття почали робити дедалі більший акцент на залученні прямих іноземних інвестицій. Приплив таких інвестицій не призводить безпосередньо до зростання боргу і в той же час може бути важливим джерелом фінансування економіки.

Порівняно з використанням зовнішніх кредитних ресурсів залучення ПІІ має для країн, що розвиваються, такі переваги:

- сплата дивідендів по іноземних інвестиціях залежить від отриманого прибутку, тобто на відміну від кредитів вони пов'язані з кінцевим результатом, з ефективністю капіталовкладень. Ризик невдачі (відсутність прибутку або втрата первинних інвестицій) несе іноземний інвестор, а не національна держава;
- репатріація іноземного капіталу або доходів регулюється прийнятною країною — на відміну від конкретних умов надання кредиту і процентових ставок міжнародного грошового ринку, які коливаються при різних змінах світової ситуації;
- більшість іноземних компаній реінвестують частину своїх прибутків, через що трансфер прибутку по інвестиціях у кількісному вираженні нерідко буде менш значний, ніж виплати з обслуговування зарубіжного кредиту;
- виплати по ПІІ в перші роки функціонування проекту можуть і не здійснюватися. Вони відкладаються доти, доки інвестиційний об'єкт вийде на проектну потужність і принесе стійкі прибутки;
- на відміну від банківських кредитів, особливо короткострокових, матеріально-майнові інвестиції ТНК, як правило, не ведуть згодом до раптового вилучення іноземних активів, оскільки вони втілені у споруди, обладнання, матеріали, тобто у практично неліквідні форми. Винятки становлять так звані «галузі, що втікають», де стратегія іноземних компаній передбачає інвестування на порівняно короткий час, протягом якого використовується перевага дешевої робочої сили;
- і нарешті, традиційним аргументом на користь ПІІ є те, що вони не збільшують заборгованість, а навпаки, стимулюючи експортні доходи, створюють умови для її зменшення.

Показово, що динамічно зростаючі країни Південно-Східної Азії в минуле десятиліття зробили (на відміну від інших країн, що розвива-



ються) відносно більший акцент саме на прями інвестиції, а не на зовнішнє кредитування (крім Південної Кореї). Багато дослідників розглядають це як одну з найважливіших причин успіху цих країн. Роль ТНК як джерела зовнішнього фінансування тим більш важлива, якщо зважати на ситуацію, що склалася на світовому ринку вільних капіталів. За оцінками, пропозиція останніх становить близько 140 млрд дол., тоді як попит сягає 190 млрд. Це обумовлює зростаючу конкуренцію між приймальними країнами за інвестиції транснаціональних фірм.

### **Вплив іноземних інвестицій на процес відтворення**

Зростання необхідності використання інвестицій ТНК пов'язана з тим, що вони не тільки ззовні фінансують розвиток національної економіки, а й приносять ноу-гау (а дедалі частіше й сучасні технології), маркетинг і канали реалізації, управлінський досвід, можливості навчання персоналу, збільшуючи тим самим конкурентоздатність експортних галузей економіки. Таким чином, ПІІ забезпечують — і це особливо важливо — *найбільш ефективну комбінацію довгострокового фінансування, технології, навчання, управлінського і ринкового досвіду*. ТНК надають приймальній країні інтегрований «пакет» видимих і невидимих активів. Він не тільки доповнює наявні внутрішні фактори виробництва, відкриваючи нові можливості збільшення зайнятості й доходів, а й стимулює економічне зростання через передання технологій, навчання, через взаємозв'язок зі світовою економікою і доступ до зарубіжного ринку.

Цілком очевидно, що технологія і побудовані на знаннях невидимі активи є одним із найбільш цінних компонентів інвестиційних потоків, породжених операціями ТНК. Вони сприяють поступовому нагромадженню у приймальній країні людського капіталу — найважливішого чинника динамізації економічного зростання. У цей процес вносять свій вклад і формування транснаціональними корпораціями підприємницького, управлінського та ринкового середовища, і поліпшення якості робочої сили завдяки стимулюванню або більшому попиту на кваліфікованих робітників.

Потенціал впливу ТНК на процес відтворення у країнах, що розвиваються, не обмежується можливостями, створюваними їхніми капіталовкладеннями. Він передбачає і значний ефект контрактних, «неакціонерних» форм операцій, які в 1980—90-ті роки значно поширились.

Слід урахувати, що діяльність ТНК, як правило, пов'язана з найбільш важливими, динамічними галузями, охопленими НТР, а тому впливає (крім екстремальних випадків анклавів) на інші сектори національної економіки, визначаючи загальні контури її конкурентоздатності. Прямі й зворотні зв'язки транснаціональних фірм із місцевими компаніями, «демонстраційний ефект», «навчальний ефект» у навколишньому середовищі можуть створювати значні додаткові імпульси зростання національної економіки.

Нарешті, ТНК виступають засобом підвищення ефективності використання усіх місцевих факторів виробництва. Вони відіграють роль каталізатора перерозподілу наявних природних та людських ресурсів із секторів їхнього неефективного використання (які лише поглинають внутрішні ресурси заощаджень і дефіцитну іноземну валюту) в галузі, котрі з найбільшою віддачею вбирають додаткову працю, технологію, управлінський досвід і відкривають експортні можливості.

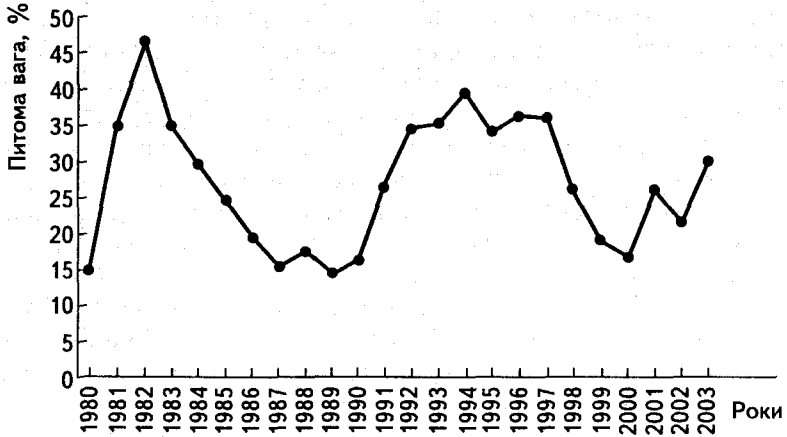
Розгляд ТНК як джерела капіталу і технологій, як фактора зростання зайнятості й доступу до світового ринку не означає, що різноманітні типи їхніх філій відповідно мають ці властивості в однаковій мірі. Різноманітна орієнтація підприємств ТНК зумовлює специфіку їхнього внеску в національне відтворення. Часом вплив ТНК буває ще складніший, багатоплановіший. Наприклад, придбавши місцеву компанію і реорганізуючи її, ТНК може не робити великих нових інвестицій і навіть скорочувати зайнятість. Разом із тим, упроваджуючи при цьому нову технологію, ноу-гау і управлінський досвід, відкриваючи можливості експортного виробництва, вона може справляти не менш важливий прямий і побічний позитивний ефект на процес нагромадження.

Таким чином, у кожному конкретному випадку потенційні плюси і мінуси іноземного інвестування можуть бути різноманітними. Однак за різних комбінацій їхньої результуючий вектор спрямований, зрештою, у бік стимулювання економічного зростання.

Лібералізація інвестиційних режимів привела до активізації припливу ПІІ до країн, що розвиваються. Про важливість ролі ТНК в національному відтворенні у цих державах, свідчить те, що відношення ПІІ до ВВП у більшості з них за останні роки зросло. Воно складає, наприклад у Сінгапурі 91,7 %, Гонконзі — 22,2, Бразилії — 10, Чілі — 15,5 %. Ще більш високого рівня цей показник сягнув у вторинному секторі економіки країн, що розвиваються (обробна промисловість). Кумулятивний обсяг ПІІ у країнах, що розвиваються, за оцінками, досяг у 2003 р. 2,2 трлн дол. В останні роки на них припадає  $\frac{1}{4}$  нового припливу інвестицій та  $\frac{1}{3}$  світового кумулятивного обсягу ПІІ (рис. 19.6).

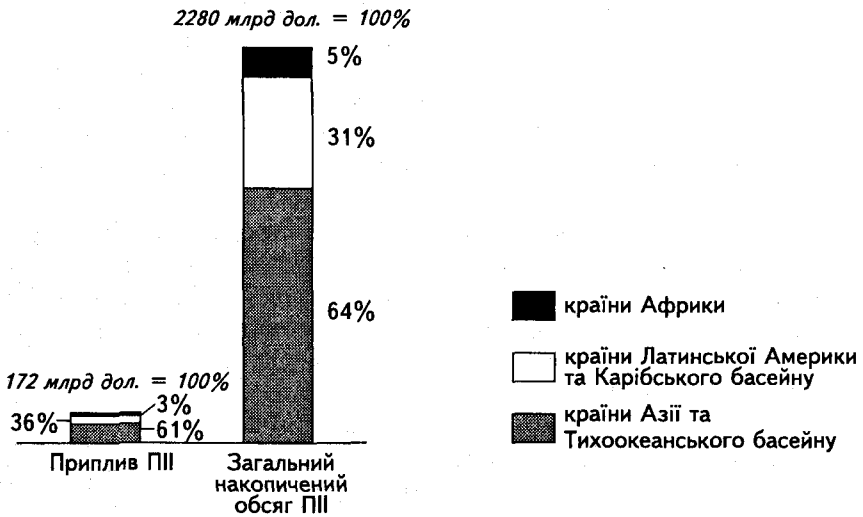
Значні зміни відбулися в переорієнтації потоків капіталу транснаціональних фірм усередині групи країн, що розвиваються. Якщо в 1950—70-ті роки основний обсяг ПІІ направлявся в Латинську Америку, то в останні 20 років пріоритетними теренами вкладення капіталу стали країни Азії, зокрема Південно-Східної та Північно-Східної.

Рисунок 19.7 свідчить, що майже  $\frac{2}{3}$  всього кумулятивного обсягу ПІІ в країнах, що розвиваються, припадає на Азійський регіон. Практично весь цей обсяг інвестицій сконцентрований у країнах Південної та Східної Азії. Враховуючи структуру щорічного припливу нових ПІІ у країни, що розвиваються, Азія буде зберігати лідерство серед країн цієї групи і в перспективі. В останні 15 років дуже швидко зростають ПІІ в Китай. За загальним кумулятивним обсягом ПІІ ця країна вийшла на четверте місце у світі (501 млрд дол.).



**Рис. 19.6.** Питома вага країн, що розвиваються, у світових щорічних припливах ПІІ, 1980–2003 рр.

Країни Африки, навпаки, втратили роль привабливого району вкладення капіталу. В 2003 р. вони отримали лише 3 % усього обсягу нових інвестицій, що були спрямовані в країни, що розвиваються.



**Рис. 19.7.** Питома вага окремих регіонів країн, що розвиваються, в річному припливі ПІІ та загальній сумі накопичених ПІІ, 2003 р.

За останні десятиліття країни, що розвиваються, набули певного досвіду взаємовідносин із ТНК і регулювання їхніх операцій. Це розширило можливості цих країн у використанні потенціалу ТНК для реалізації завдань свого розвитку. В останні роки у більшості країн проведено лібералізацію інвестиційного клімату для транснаціональних корпорацій, введено додаткові пільги для їхніх операцій. Деякі з країн, які раніше обмежували інвестиції ТНК, стали активно залучати іноземні компанії.

Окремим країнам, що розвиваються, з допомогою капіталу ТНК певною мірою вдалося забезпечити умови для розширеного відтворення, прискорити розвиток продуктивних сил, домогтися змін у структурі економіки, збільшити експорт промислових виробів. ТНК активно долучилися до створення в деяких з них обробної промисловості.

При оцінці впливу ТНК слід ураховувати багатоплановий ефект їхньої діяльності на національну економіку: розширення виробництва місцевих постачальників, підприємців, підвищення кваліфікації робочої сили, зростання заробітної плати, прибутків зайнятих на іноземних підприємствах і т. ін. Все це визначає необхідність обґрунтованої політики щодо ТНК, а також пошуку найбільш доцільних способів використання їхніх ресурсів для розв'язання завдань національного розвитку.

## Перегляд стратегій економічного зростання

### Причини еволюції стратегій зростання

Глобальна трансформація світової економіки з усією гостротою ставить питання про можливість адаптації господарських структур країн, що розвиваються, до нової ситуації. В умовах глибокої соціально-економічної кризи, яка охопила в останні десятиліття багато цих країн, розв'язання цієї проблеми набуває першочергового значення для значної частини населення на периферії світового господарства. Пошук відповідей на ці глобальні виклики й визначає трансформацію стратегій економічного зростання, розробку нових цілей і орієнтирів економічної політики цих країн.

Процес переосмислення концептуальних основ розвитку розгорнувся з кінця 1980-х років у переважній більшості країн, що розвиваються. Він стосується поглядів на роль держави і ринкових сил, на значення імпортозаміщення та експортної орієнтації, міру і форми участі в МПП, на роль ТНК в економічному розвитку.



Поворот в економічних стратегіях країн, що розвиваються, був викликаний, крім зазначених факторів, глибокою кризою, яка переживається значною частиною країн периферії, розчаруванням підсумками попередніх десятиліть, марністю спроб у межах колишніх моделей зростання домогтися бажаних результатів.

Слід урахувати ще одну особливість повороту країн, що розвиваються, до нових стратегій зростання. У значній своїй частині цей поворот мав усвідомлений характер і розглядався цими країнами як необхідний для подолання відсталості в нових умовах глобальної економіки. Однак для деяких країн, що розвиваються (особливо африканських), переосмислення економічної політики було по суті нав'язане МБРР і МВФ у межах пошуку компромісів при вирішенні проблеми боргів або при фінансуванні програм стабілізації економіки.

Теоретичний ґрунт для повороту в підходах країн, що розвиваються, до економічного розвитку певною мірою створили праці відомих економістів Б. Баласси, Д. Лала, Г. Джонсона, Я. Літгла, які виступили проти неокейнсіанства, а також структуралістської теорії розвитку. Вони були переконані, що лише економічна система з вільним ринком і мінімальним державним втручанням може вирішити проблеми країн третього світу. Перешкоди соціально-економічній модернізації периферії, на думку цих дослідників, лежать не стільки поза (залежність, падіння цін на сировину тощо), скільки в самих країнах, що розвиваються, і пов'язані з недосконалістю їхнього ринку, надмірним державним контролем і неефективною державною політикою (протекціонізм, завишені курси валют і т. ін.), зайвим акцентом на фізичні інвестиції замість накопичення людського капіталу.

На протилежність поглядам Р. Пребіша і структуралістів, які в межах концепцій «залежного розвитку» песимістично оцінювали експортні можливості країн, що розвиваються, Б. Баласса та Д. Лал у низці досліджень 80-х років доводили, що країни, що розвиваються, зможуть добитися успіхів лише на основі *більшої відкритості їхньої економіки, гнучкого курсу стимулювання приватного підприємництва і експортно орієнтованої індустріалізації*. Незважаючи на критику прибічників ліберальної доктрини за надмірну ідеалізацію ринкового механізму, їхні погляди в останні 20 років знаходили дедалі більшу підтримку серед політиків та економістів країн, що розвиваються, і суттєво вплинули на формування курсу міжнародних організацій (МБРР, МВФ) щодо зазначених країн.

### **Реформа держсектора і курс на ринкові сили**

Однією з найважливіших особливостей нових стратегій економічного розвитку афро-азійських і латиноамериканських країн став *акцент на функціонуванні ринкових сил*. Держава історично відіграла величезну роль у зміцненні політичної незалежності країн, що розвива-



ються, у вирішенні багатьох їхніх економічних проблем. Разом із тим одержавлення економіки призвело до непомірно розбухлого апарату, величезного і, як правило, низькоефективного державного сектора. Широке інфляційне фінансування державних витрат, у тому числі постійне субсидування збиткових підприємств держсектора, у поєднанні з низькою ефективністю державної політики (високі тарифні бар'єри, штучно завищені валютні курси і занижені процентові ставки на внутрішньому кредитному ринку) стали у 1970—80-ті роки дедалі більше гальмувати розвиток указаних країн. За цих умов відбулася зміна орієнтирів: *замість детально регламентованого регулювання був узятий курс на саморегулювання господарського життя з допомогою ринкових механізмів.*

Розширення ролі приватного сектора стає, таким чином, однією з нових умов зростання економіки країн, що розвиваються. Прикладом цієї тенденції є збільшення частки приватних інвестицій у ВВП цих країн і падіння питомої ваги інвестицій у держсектор. Посилила таку тенденцію криза заборгованості 80-х років, яка значно зменшила можливості реалізації державних інвестицій і викликала необхідність здійснення програм структурної перебудови, націлених на зміцнення ролі приватного сектора.

Відображенням цих процесів стали *реформа держсектора і бюджетно-фінансової сфери, широка приватизація*, які розгорнулися у країнах, що розвиваються. Від другої половини 80-х років більш ніж у 70 країнах почали здійснюватися заходи з приватизації державних об'єктів. Розпочаті в першій половині 90-х років широкомасштабні реформи в найкрупніших країнах, що розвиваються, — Індії та Бразилії — стали, на думку експертів ООН, переломним пунктом у глобальному процесі змін економічної стратегії, який охопив в останні роки латиноамериканські, африканські й азійські країни.

Ще одним проявом курсу на посилення ринкового механізму стало *переосмислення значення планування в економічному розвитку.* Неefективність індикативного економічного планування призвела у другій половині 80-х років до відмови від нього в більшості країн, що розвиваються. Було визнано, що альтернативний плануванню підхід, який ставить у центр уваги ринкові сили і вільний рух цін, породжує менше проблем і полегшує переорієнтацію виробництва відповідно до потреб споживачів.

Зростання ролі ринкових сил в економіці країн, що розвиваються, не означає, що держава виключається з економічного життя. Вона істотно змінює форми своєї економічної діяльності, пристосовуючись до вимог сучасної ринкової стратегії. Держава вже розглядається не як єдиний агент розвитку і основний власник, що було характерно для економічної політики попередніх десятиліть, а як організатор економічного життя, гарант стабільного макроекономічного середовища. На деяких основних напрямках діяльності роль держави навіть посилюється. Це розвиток інфраструктури, освіти, медицини, охорони нав-

V  
колишнього середовища, створення і підтримка механізмів розподілу доходу і соціальної справедливості і, зрештою, підтримка конкурентоздатності національної промисловості.

Показово, що успіхи найбільш динамічної частини світової економіки — НІК Азії — не були результатом чистої політики вільного ринку. Ці країни проводили змішану політику з різним ступенем державного втручання в економіку. Їхні лідери — Південна Корея і Тайвань — послідовно, хоч і гнучко, здійснювали активне регулювання багатьох сторін економічної діяльності, що забезпечило сприятливі умови для процесу нагромадження і значною мірою вплинуло на підвищення конкурентоздатності цих країн.

### Структурна перебудова економіки

Тісно пов'язана з загальним курсом на зміцнення ринкового механізму і така риса сучасних стратегій економічного зростання країн, що розвиваються, як *здійснення структурної перебудови економіки*. Така перебудова, наприклад, інтенсивно відбувається в НІК Азії, які намагаються пристосуватися до вимог сучасної НТР і утримати завойовані позиції у світовій економіці. Пріоритет економічної стратегії цих країн в останнє десятиліття змістився у бік галузей з високою технологією (виробництво ЕОМ, робототехніка, станкобудування тощо), що веде за собою глибоку перебудову промислової системи багатьох із них (якісне вдосконалення інфраструктури, управління, розвиток НДДКР, реалізація довгострокових програм інвестицій, у тому числі ризикового характеру). Великомасштабна перебудова галузевої структури господарства стоїть у центрі економічної політики НІК «другої хвилі». Використовуючи свої порівняльні переваги в дешевій робочій силі, ці країни в останні роки інтенсивно нарощують виробництво прайм-експортної продукції. Глобалізація світової економіки викликає необхідність структурної перебудови навіть у великих країнах із досить розвинутим промисловим потенціалом. Багатогалузеві комплекси цих країн дедалі більшою мірою інтегруються у світове господарство і розвиваються з урахуванням переваг МПП.

У багатьох країнах, зокрема з високою заборгованістю, особливо тяжким економічним становищем, важливою частиною економічних стратегій стала реалізація програм *макроекономічної стабілізації та структурної реорганізації*, розроблених МВФ і МБРР. Складені на основі неоліберальних рецептів оздоровлення економіки, такі програми ставлять метою перетворення структури економіки для найбільш повного використання національних ресурсів і динамізації зростання. Як правило, реформи передбачають значне скорочення державних витрат задля ліквідації чи зменшення дефіциту держбюджету, приватизацію збиткових державних підприємств, зниження темпів інфляції та стабілізацію грошового обігу, систему заходів щодо стимулювання і залучення іноземного капіталу.

В деяких країнах, зокрема африканських, під тиском МВФ реалізація курсу на структурні реформи призвела до значного загострення соціальних проблем, зниження життєвого рівня населення. Це викликало необхідність коригування таких програм, а іноді й припинення їх. В окремих країнах програми стабілізації та структурної перебудови дали змогу відновити економічне зростання і покращити економічну ситуацію. В більшості ж держав, що прямують шляхом реалізації таких реформ, результати структурної перебудови поки що неоднозначні й не свідчать про стабілізацію економіки.

### Зміна моделей індустріалізації

Структурна перебудова економіки країн, що розвиваються, безпосередньо пов'язана ще з однією новою рисою їхньої економічних стратегій — *переходом від імпортозаміщення до експортноорієнтованої індустріалізації*.

Історично першою моделлю індустріалізації (і, відповідно, ринкової стратегії) країн, що розвиваються, стало імпортозаміщення. Переважна більшість із них після здобуття незалежності взяли курс на розвиток місцевої промисловості, яка заміщувала імпорт аналогічних виробів. Така політика на певному етапі зростання промислового потенціалу країн, що розвиваються, сприяла структурним зрушенням в їхній економіці. Через етап імпортозаміщення пройшли практично всі країни, що розвиваються, хоч його тривалість була різною (в Індії, наприклад, — до кінця 80-х років, а в Сінгапурі — до середини 60-х). Однак у процесі реалізації такої стратегії поступово виявились і її значні негативні наслідки. Протекціонізм та штучний захист місцевих підприємств від конкуренції зумовили консервацію їхньої технічної відсталості, низьку ефективність, невисоку якість продукції. Зменшуючи імпорт кінцевої продукції, імпортозаміщення не скоротило, а навіть збільшило поставки проміжних товарів (компонентів, напівфабрикатів).

У переважній більшості країн, що розвиваються, політика імпортозаміщення не зуміла забезпечити динамічний розвиток у новій ситуації, яку породжували транснаціоналізація і глобалізація світової економіки. Хоч як це парадоксально, країни, які найбільше захищали свою економіку від «стихії світового ринку», проводили курс «опори на власні сили» і максимальну самозабезпеченість промисловими виробами, зіткнулися в минулі десятиліття з найбільшими труднощами. У періоди несприятливої кон'юнктури світового ринку вони постраждали більше, ніж ті, хто брав активну участь у МПП, мав більш відкрити економіку і зумів вчасно відчути нові тенденції глобальної трансформації світового господарства.

На кінець 80-х років стало очевидним, що в межах колишньої політики імпортозаміщення адаптувати економіку до динамічних зрушень неможливо, і тільки зміна курсу може забезпечити умови для



відповіді на глобальні виклики нових реалій світового економічного простору, що трансформується. Навіть найпотужніші з країн, що розвиваються, які сподівалися мати користь від імпортозаміщення і протекціоністського захисту ринків, зрозуміли це, заплативши за запізнення у зміні пріоритетів утратою динамізму економічного розвитку і стрімким втрачанням своїх позицій на світовому ринку експортерів промислових товарів.

Оскільки імпульси зростання, які породжувала така політика, прямо пропорційно корелювалися з обсягом внутрішнього ринку, першими відчули її обмеженість і суперечливість невеликі й середні держави. Не випадково вже в кінці 1960-х років деякі з них (наприклад країни Південно-Східної Азії) почали відходити від імпортозаміщення і поступово переорієнтовуватися на зростання експортного сектора. У другій половині 80-х років переважна більшість країн, що розвиваються, стали на шлях експортної орієнтації, яка означала стимулювання виробництва продукції, призначеної на експорт. Навіть Індія, яка найбільш послідовно проводила курс імпортозаміщення, в ході радикальних реформ на початку 90-х років проголосила завдання нарощування експортного потенціалу.

Емпіричні, в тому числі економіко-математичні, дослідження підтвердили факт динамічного зростання країн із більш відкритою економікою. Дослідження А. Крюгер, які широко цитуються у світовій економічній літературі, спростували концепції "експортного песимізму" Г. Мюрдаля та Р. Пребіша й показали, що 1 % експорту країн, що розвиваються, спричиняє в середньому близько 0,1 % приросту ВВП. Аналогічних висновків про пряму й значну кореляцію збільшення експорту і приросту ВВП на основі власних розрахунків дійшли Б. Баласса, Дж. Бхагваті, Я. Літл та інші відомі економісти. Результати одного з останніх досліджень у цьому напрямі, яке охопило дані 41 країни, що розвиваються, на які припадає 65 % ВВП периферії, наводить Д. Дас (Індія). Його класифікація країн, що розвиваються, за ступенем відкритості економіки та експортної орієнтації переконливо показала, що країни, які беруть активну участь в МПП, мають набагато кращі середні макроекономічні показники, ніж країни з закритою економікою.

Суть змін у ринковій стратегії індустріалізації країн, що розвиваються, коротко може бути сформульована так: *якщо головним завданням імпортозаміщення було зекономити іноземну валюту, то головним завданням експортної орієнтації — заробити її.*

### **Лібералізація зовнішньоекономічної політики**

Визнання переваг експортної орієнтації виступає лише частиною здійснюваного від другої половини 80-х років у більшості країн, що розвиваються, комплексу заходів з *лібералізації зовнішньоекономічної політики*. Така лібералізація, відображаючи загальний курс цих країн

на піднесення ролі ринкових сил і ступеня участі в МПП, є ще однією новою рисою економічної стратегії країн, що розвиваються, яка визначає особливості їхнього економічного зростання в останні роки. Вона охоплює такі основні напрями, як *зовнішня торгівля, іноземні інвестиції, режими валютного контролю*.

Особливо широкого розмаху лібералізація зовнішньоекономічної політики досягла в 90-ті роки. Ця тенденція зумовлена, з одного боку, закономірностями технологічної революції, різким зростанням інтенсивності міжнародних економічних відносин, транснаціоналізацією економіки. З іншого боку, вона викликана кризою заборгованості країн, що розвиваються, скороченням зовнішнього фінансування, що привело до вироблення торговельної політики, яка орієнтується на розвиток зовнішніх зв'язків з метою збільшення валютних надходжень і прискорення економічного зростання в цілому. Нерідко ведення країнами, що розвиваються, більш відкритої торговельної та інвестиційної політики МВФ висуває умовою при наданні їм зовнішньої допомоги в межах програм стабілізації та структурної перебудови. Нарешті, таке зрушення в економічних стратегіях органічно пов'язане з загальною еволюцією поглядів на роль держави в економічному розвитку, із недосконалістю моделі імпортозаміщення і в цілому політики орієнтації тільки на внутрішні сили в умовах глобалізації світової економіки.

**Лібералізація торговельних режимів.** «Закрита» модель зовнішньоторговельної стратегії характеризувалася надмірним втручанням держави в зовнішню торгівлю у вигляді ліцензування, квот, що перешкоджало нормальній експортній діяльності, гальмувало конкуренцію, різко знижувало експортні доходи, призводячи до хронічної нестачі в країні іноземної валюти, до дефіциту імпортних споживчих і капітальних товарів. Її наслідком стало значне зростання бюрократичного апарату (митний контроль, видача ліцензій, розподіл валютних ресурсів, імпортних товарів тощо), що різко посилювало корупцію і масові зловживання.

У цих умовах багато країн зробили вибір на користь ліберальної зовнішньоекономічної політики, що передбачає усунення штучних перешкод для експорту, відхід від протекціонізму, встановлення реальних валютних курсів, заохочення припливу іноземних інвестицій. У межах цього курсу країни, що розвиваються, пішли на девальвацію національних валют, заміну нетарифних заходів (квот, ліцензій) тарифними заходами, на значне зниження тарифів (від рівня, який іноді характеризується сотнями процентів, до «прийнятних величин») та їх уніфікацію з метою подолання величезної різниці у ставках тарифів на окремі товари.

За останні роки 63 країни, що розвиваються, лібералізували свої торгові режими. Особливо інтенсивно цей процес відбувається в Латинській Америці, де торгові бар'єри були вищі, ніж в інших країнах, що розвиваються. Більшість країн регіону в минулі десятиліття істот-



но знизили тарифні й нетарифні бар'єри (Аргентина, Бразилія, Мексика, Чілі та ін.). Згодом аналогічні зміни почалися в багатьох країнах Африки та Азії (Індія, Індонезія, Південна Корея і т. д.). Навіть країни, які проводили політику самоізоляції, в 90-ті роки здійснили повну переорієнтацію свого зовнішньоекономічного курсу (Іран).

**Лібералізація інвестиційних режимів.** Нова ситуація у світовій політиці та економіці привела також до істотної лібералізації інвестиційних режимів.

У 1970-ті роки в межах попередніх стратегій розвитку політика країн, що розвиваються, щодо прямих іноземних інвестицій загалом і ТНК зокрема мала досить *рестриктивний характер*. У деяких з них іноземні компанії розглядалися як пряма загроза суверенітету, своєрідний «троянський кінь імперіалізму» та не допускалися до національної економіки взагалі. В інших країнах хоч і проводилася вибіркова політика залучення ТНК існували значні обмеження, які стосувалися галузевих напрямів та обсягів їх інвестицій, репатріації прибутку й капіталу. Конфліктність відносин указаних суб'єктів була особливо помітна на тлі тієї могутньої хвилі націоналізації активів ТНК, яка прокотилася країнами третього світу у 60—70-ті роки.

Від кінця 70-х років почався поступовий відхід від жорсткої лінії обмеження операцій ТНК (Латинська Америка, Південно-Східна Азія, Єгипет, Пакистан). Проте в цей час такі зміни загальної політики не привели до зменшення спроб країн, що розвиваються, активно регулювати діяльність іноземних компаній задля максимізації економічного ефекту від їхніх операцій або отримання інших вигод (технологічних, платіжнобалансових). Це стосувалося навіть країн, які залучали ТНК і де був зосереджений значний обсяг їхніх операцій (Південна Корея, Тайвань, Бразилія, Мексика і т. д.).

Особливо інтенсивно процес лібералізації почав здійснюватися від другої половини 80-х років, знаменуючи перехід до прагматичних та конструктивних взаємовідносин країн, що розвиваються, з ТНК. За останні два десятиліття у переважній більшості країн, що розвиваються, були переглянуті закони, які регулюють ПІІ, з метою максимального заохочення і залучення транснаціональних фірм. У багатьох країнах були зняті практично всі обмеження на галузеві сфери інвестування (крім фінансів, оборонної промисловості та зв'язку), дозволено створення підприємств зі стовідсотковим іноземним капіталом, значно спрощена процедура реєстрації філій ТНК, введені нові податкові пільги для них. Навіть найпослідовніші прибічники жорсткого регулювання діяльності ТНК (наприклад Індія) наприкінці 80-х — на початку 90-х років радикально переглянули цей курс і почали стимулювати приплив іноземних приватних інвестицій.

Таким чином склалася нова ситуація, яка визначає характер і форми взаємовідносин транснаціональних корпорацій та приймальних країн. Сьогодні найінтенсивніша конкуренція на глобально інтегрова-

ному ринку точиться не тільки між велетенськими транснаціональними корпораціями. Вона точиться також між державами та урядами, які конкурують одне з одним за інвесторів, пропонуючи найдешевшу робочу силу, найліберальніші стандарти екології, найнижчі податки і найрозвинутішу інфраструктуру.

Хоча країни Азії, Африки та Латинської Америки, які належать до групи країн, що розвиваються, істотно різняться між собою за рівнем економічного розвитку, ступенем еволюції соціально-економічних структур, мають національні, культурні, релігійні особливості, можна виділити їхні спільні або близькі риси. Це передусім відставання виробничих сил у кількісному і якісному плані від постіндустріальних держав. Переважна більшість країн, що розвиваються, характеризується низьким рівнем розвитку економіки. Їм притаманна відсталість соціально-економічної структури, яка характеризується багатоукладністю економіки, великою питомою вагою традиційних, докапіталістичних укладів. Спільними рисами переважної більшості країн, що розвиваються, є низький рівень життя населення, слаборозвиненість соціальної інфраструктури.

Країни, що розвиваються, займають особливе місце у світовому господарстві. Переважна більшість цих країн є слаборозвинутими. Хоча частка країн, що розвиваються, у світовому виробництві дещо підвищилася за останні десятиліття, виробництво ВВП на душу населення зростало там дуже повільно через високі темпи росту населення, а в багатьох державах навіть абсолютно скоротилося. Це зумовило збереження значної дистанції між розвинутими країнами з ринковою економікою і країнами, що розвиваються, щодо рівня економічного розвитку.

Країни, що розвиваються, характеризуються дуальністю соціально-економічної структури, тобто існуванням традиційного і сучасного секторів господарства (або доіндустріального та індустріального). Сучасному сектору притаманні відносно високі рівні розвитку виробничих сил і найбільш розвинені форми організації виробництва. Традиційний сектор, охопивши основну частину населення і виробників країн, що розвиваються, існує на базі відсталих суспільних відносин і характеризується дуже низькою ефективністю виробництва.

ВИСНОВКИ

## Основні визначення

Молоді національні держави  
Країни третього світу  
Слаборозвинуті країни  
Країни, що розвиваються  
Соціально-економічний уклад  
Традиційний сектор  
Сучасний сектор  
Доіндустріальний сектор  
Індустріальний сектор

Норма нагромадження  
Асиметрія взаємозалежності  
Програми макроекономічної стабілізації та структурної реорганізації  
Імпортозаміщення  
Експортноорієнтована індустріалізація  
Офіційна допомога розвитку (ОДР)

---

## Запитання та завдання

---

Які спільні риси мають країни, що розвиваються?

У чому полягають особливості соціально-економічної структури країн, що розвиваються?

Проаналізуйте моделі взаємозалежності країн, що розвиваються.

Схарактеризуйте динаміку економічного зростання країн, що розвиваються.

З'ясуйте відмінності між експортноорієнтованою стратегією індустріалізації та імпортозаміщенням.

Які структурні зрушення у промисловості країн, що розвиваються, відбулися за останні десятиліття.

Яку роль відіграє сільське господарство в економіці країн, що розвиваються?

У чому Ви бачите значення зовнішньоекономічних зв'язків для економічного зростання країн Азії, Африки, Латинської Америки?

Які причини еволюції стратегій зростання?

Проаналізуйте статистичний матеріал, що характеризує економічний стан країн, що розвиваються, на початку XXI ст.

Які економічні теорії стали ґрунтом для еволюції стратегій зростання?

Які нові риси мають сучасні стратегії зростання?

У чому полягає реформа держсектора в країнах, що розвиваються?

Яку роль відіграють зовнішні фактори в економічному розвитку країн, що розвиваються?

Які переваги мають ПІІ порівняно з використанням зовнішніх кредитів?

Проаналізуйте потенціал впливу ТНК на процес зростання.

## ЛІТЕРАТУРА

Майер Дж. М., Олесевич Д. Л. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. Київ, 2002.

Мировая экономика: Экономика зарубежных стран: Учебник. Москва, 2000.



- Мовсесян А. Г., Огнйцев С. Б.* Мировая экономика: Учебник. Москва, 2001.
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. Київ, 1997.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Країни, що розвиваються, і транснаціоналізація світової економіки: Навч. посібник. Київ, 1998.
- Рогач О.* Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Київ, 2005.
- Human Development Report 2004. UN. New York, 2004.
- The Least Developed Countries Report 2006. UNCTAD. New York, 2006.
- Trade and Development Report 2005. UNCTAD. New York, 2005.
- UNCTAD Handbook of Statistics 2005. New York, 2005.
- World Investment Report 2002 // Transnational Corporations and Export Competitiveness. UNCTAD. New York, 2002.
- World Investment Report 2005 // Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. UNCTAD. New York, 2005.



## 20. УКРАЇНА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сучасні тенденції  
світових інтеграційних процесів:  
проблеми та перспективи України

**М**одель бігравітаційної інтеграції. Геополітичне, гео економічне розташування України, підвищена увага до неї світової спільноти останнім часом, історичні, економічні, культурні, етнічно національні зв'язки і традиції, з одного боку, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі, з іншого боку, зумовлюють необхідність точнішої артикуляції ролі й місця нашої держави у світовому господарстві в цілому та у взаємовідносинах з сусідніми регіональними економічними угрупованнями.

Незаперечним є той факт, що в умовах науково-технологічної революції, формування глобального поділу і кооперації праці для України не існує альтернативи планетарним та регіональним інтеграційним процесам. Завдання полягає у визначенні оптимальних векторів як зовнішньоекономічної стратегії в цілому, так і міжнародної економічної інтеграції України у європейський простір. Тут слід спиратися на фундаментальні теоретичні розробки та напрацьовану практику реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві, їх утілення в міжнародних інтеграційних проектах. Водночас необхідно враховувати реальний стан інтеграції економіки України у світогосподарські процеси та регіональні структури, наявні відносини стратегічного партнерства як вихідну основу для надання додаткових імпульсів інтеграційним прагненням України, які мають відповідати її національним економічним інтересам.

У цьому плані найприйнятнішою на даному етапі, на нашу думку, є *бігравітаційна модель інтеграції вітчизняної економіки* \*, яка ґрунтується насамперед на наявності двох головних гравітаційних полів, з яки-

\* Див.: Філіпенко А. С. Інтеграційні перспективи України: бігравітаційна модель // Економіка України. 2004. № 8.

ми тісно взаємодіє господарський комплекс України: *Європейського Союзу (ЄС) та Єдиного економічного простору (ЄЕП)*. В основу інтеграційних процесів України з регіональними об'єднаннями ЄС та ЄЕП мають бути покладені фундаментальні цивілізаційні цінності. У переговорному процесі з цими двома регіональними об'єднаннями українська сторона мала б запропонувати такі принципи:

- суверенна рівність сторін, взаємовигідний характер співпраці на основі еквівалентного обміну;
- гармонізація взаємних інтересів відповідно до принципів, норм і стандартів міжнародного права, СОТ, ЮНКТАД, статутних документів спільно створених міжнародних організацій, положень підписаних угод;
- постадійність інтеграційних процесів, просування від нижчих стадій до вищих у міру вирішення завдань попередніх етапів та створення відповідних внутрішніх і зовнішніх передумов для етапів наступних;
- прозорість інтеграційних заходів, непорушність конституційних норм та національного законодавства при створенні спільних органів та реалізації інших проектів;
- м'який різношвидкісний характер інтеграційних процесів, за якого допускається участь країни в окремих заходах чи проектах виходячи з національних інтересів та накопичення відповідних внутрішніх економічних, політичних та інституційних передумов.

Зрозуміло, що економічний потенціал ЄС за головними кількісними та якісними параметрами істотно переважає відповідні показники країн ЄЕП. Отож гравітаційне поле ЄС має потенційно більшу притягальну силу, ніж ЄЕП. Однак наявні у Європейському Союзі економічні, політичні, технологічні, інституційні та інші «фільтри» поки що утримують його господарські зв'язки з Україною фактично на передінтеграційному рівні.

Зацікавленість України в ЄЕП полягає насамперед в отриманні енергоносіїв із Росії та Казахстану, за які конкурують провідні гравці світового ринку, та у наявності на цьому просторі об'ємного ринку для збуту вітчизняної продукції, зокрема готових виробів, які не визначаються достатньою конкурентоспроможністю в розвинутих країнах.

Однчасна взаємодія з обома інтеграційними об'єднаннями — ЄС та ЄЕП — має передбачити, поза сумнівом, як стратегічну перспективу всебічну інтеграцію України в європейський економічний простір. Досвід такої співпраці переконливо довела Велика Британія, взаємодіючи у 1960—70-ті роки з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) та Європейським співтовариством. Нині багато учасників міжнародних економічних угруповань, таких як АТЕС, НАФТА, ОЧЕС, СНД тощо, є також членами інших регіональних об'єднань. Ряд країн мають угоди про створення зон вільної торгівлі не з однією, а з кіль-



кома державами. Такий статус не суперечить нормам і правилам СОТ, іншим міжнародним нормативно-правовим документам.

Конфігурація бігравітаційної інтеграції економіки України виглядає таким чином: в регіональному угрупованні ЄЕП — зона вільної торгівлі, що передбачає ліквідацію торговельних бар'єрів між учасниками угоди і збереження власного торговельного режиму у відносинах з третіми країнами; в регіональному об'єднанні ЄС — преференційна зона, режим якої становить найнижчу, практично передінтеграційну фазу і передбачає надання партнерам певних пільг, таких як квоти на експорт певної продукції (текстиль, виробы металургійної промисловості), секторальне і транскордонне співробітництво (євро регіони, європейські транспортні коридори тощо), надання технічної допомоги та ін. За умов вступу України до СОТ та створення в недалекому майбутньому зони вільної торгівлі між Україною і ЄС стане можливим вести мову про поступове входження України до європейського економічного простору через механізм Європейської економічної зони за прикладом Швейцарії, Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну.

Таким чином, бігравітаційна модель економічної інтеграції України виходить із пріоритету національних інтересів, ефективної реалізації в регіональних об'єднаннях власних порівняльних та конкурентних переваг, залучення до України необхідних технологічних і енергетичних ресурсів, іноземних інвестицій. Реалізація даної концепції дасть змогу Україні інтегруватися у європейські структури не шляхом поглинання (інвазії) її економіки Європейським Союзом, а внаслідок наближення, взаємної адаптації господарських структур і формування в Європі нової інтеграційної архітектури, яка більшою мірою відповідає сучасним цивілізаційним цінностям і принципам міжнародного економічного і політичного співробітництва.

**Роль економічної реформи в інтеграції України у світову економічну систему.** Міжнародний досвід переходу економіки в нову якість показує, що практично завжди у випереджальному режимі проводяться економічні реформи, а потім відбуваються зміни у політичній надбудові. В Україні, як, до речі, і в інших державах, що утворилися після розпаду СРСР, така логіка реформування порушена, оскільки, по-перше, тут свого часу економічні перетворення не просто недооцінювалися, але й запізнилися, а по-друге, вони відірвалися від політичної сфери через специфіку утворення нових молодих держав на території колишнього Союзу.

Успішний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків має ґрунтуватися насамперед на кардинальних змінах у структурі національної економіки України. Однак зовнішньоекономічні зв'язки — не пасивний елемент в еволюції національної економіки, вони можуть активно впливати на її розвиток. Для цього необхідно сконструювати гнучкий і динамічний механізм, що регулював би інтеграцію економіки України у світовий ринок, зробив би її відкритою для зовнішнього світу.

Нарешті, без інтеграції економіки України у світову економічну систему неможливо досягти високого рівня добробуту народу. При вирішенні проблеми інтеграції економіки України у світове господарство необхідно мати на увазі, що роль вертикальної ієрархії управління у світі неухильно зменшується і зростає значення *горизонтальних зв'язків* у процесі створення нової системи виробництва благ.

Основними характеристиками нової системи виробництва благ є: зменшення числа зайнятих у промисловому виробництві найбільш розвинутих країн; широке використання фірмами і корпораціями нових форм фінансової діяльності як ефективних інструментів досягнення необхідного балансу між інвестиціями і заощадженнями; інформаційна революція, яка дедалі більше поширюється і зможе змінити виробничі ресурси.

Дослідники функціонування «швидких» економік високорозвинутих країн констатують, по-перше, зменшення потреби у багатьох традиційних видах масової сировини; по-друге, збільшення кількості підприємств, що працюють за «швидким циклом», коли процеси проектування і випуску продукції поєднуються, а можливості скорочення запасів сировини й устаткування різко зростають; по-третє, інвестування значних засобів в електронну інфраструктуру.

«Швидкі» економіки мають можливість підвищувати темпи свого розвитку не стільки з допомогою нових виробничих технологій, скільки завдяки більш оперативному здійсненню всіх управлінських операцій і скороченню часу, потрібного для прийняття рішень, обробки інформації і всього обсягу знань та проходження їх через економічний механізм.

Таким чином, для України, як і для інших колишніх республік СРСР, більш перспективним є *вихід на світовий ринок у своїй державно-економічній цілісності з наступною інтеграцією у світову економіку*. Зрозуміло, що при цьому жодних гарантій наздогнати «швидкі» економіки ніхто дати не може, але підтягтися до них цілком реально.

Назвемо принаймні *три можливі напрями ефективної адаптації України до міжнародного поділу праці*:

- участь у загальноєвропейському економічному просторі, що починає формуватися. Перехід до ринкової економіки зумовить приєднання країн Європейської частини колишнього СРСР до європейського економічного простору. Таким чином, доцільно визначитися, які галузі й виробництва будуть складати профіль міжнародної спеціалізації України. Стимулювання цих галузей і виробництв методами ринкової економіки одночасно окреслить пріоритетні зміни в народному господарстві України;
- визначення специфічних сфер співробітництва з країнами інших континентів, що становитимуть взаємний інтерес;
- залучення до загальносвітового співробітництва на галузевій основі, особливо в науково-технічній, енергетичній, продовольчій, еколо-



гічній сферах. Розробку перспективної програми вибіркової спеціалізації українського експорту на нових конкурентоспроможних світових ринках можна пов'язати з конверсією ВПК (з урахуванням принципу розумної достатності), що стане фундаментом для розвитку експортної спеціалізації наукомістких галузей.

Уже сьогодні Україна здатна будувати свої зовнішньоекономічні відносини на взаємовигідних умовах. Актуальними є проведення переговорів з метою визначення статусу України як країни, що розвивається, і вироблення її власної чіткої позиції в Міжнародному валютному фонді, Міжнародному банку реконструкції та розвитку, Світовій організації торгівлі й Міжнародній організації праці — адже ці чотири організації є ключовими в міжнародному фінансовому, торговельному і соціальному регулюванні. Ефективна участь в них розширить можливості України у сферах залучення іноземного капіталу, фінансових ресурсів, отримання певних торговельних пільг, збереження тарифних засобів захисту національної індустрії та сільського господарства тощо.

Високий рівень конкуренції на світовому ринку, гнучкість стратегії і тактики товаровиробників потребують створення в Україні структур, що забезпечували б і координували функціонування зовнішньоекономічного комплексу, а також усієї інфраструктури зовнішніх економічних зв'язків (страхового й інформаційного обслуговування, судових і арбітражних органів і т. п.).

Таким чином, реформа зовнішньоекономічного комплексу не може здійснюватися у відриві від реформування самої економічної системи в Україні. Це має для нашої країни принципове значення.

## Місце та роль України у світовій економічній системі

**Н**а сьогоднішній день відбувається певне уповільнення темпів зростання світової економіки, що відповідно впливає і на внутрішній ринок України. Так, спостерігається суттєве уповільнення темпів зростання світової торгівлі. Окрім того, стало помітним зменшення темпів зростання у промислових галузях різних країн через високий рівень світових цін на нафту.

Під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх економічних процесів в Україні виникає низка проблем. До них слід віднести:

- зростання ціни на газ, причому ціна імпортованого газу підвищуватиметься й надалі, доки досягне більш-менш стабільного рівня;
- посилення конкуренції на світових ринках тих товарів, які становлять основу українського експорту, насамперед металів;

- інвестиційний клімат в країні, незважаючи на політичні декларації на найвищому рівні, досі залишається несприятливим;
- подальше відкриття внутрішнього ринку, зумовлене довгоочікуваним вступом України до СОТ у недалекому майбутньому, супроводжується зростанням конкуренції між національними та іноземними компаніями, особливо у сферах сільського господарства та виробництва продуктів харчування, споживчих товарів;
- стрімке зростання соціальних витрат у різних формах, незбалансована структура державного боргу та його динаміка створюють великі ризики для фіскальної системи;
- стабільно високий дефіцит Пенсійного фонду, який загрожує фіскальній стабільності в цілому;
- недостатність реформ у сільському господарстві;
- процес приватизації практично призупинився, тоді як проблема захисту прав власності надзвичайно загострилася.

Комбінація цих та інших проблем зумовила гальмування темпів зростання ВВП та посилення інфляційного тиску; до того ж додатне сальдо рахунку поточних операцій змінилося на від'ємне.

Сутність сучасного періоду зовнішньоекономічного розвитку полягає у тому, що доводиться працювати у двох напрямках: з одного боку, відновлювати та підтримувати зв'язки з країнами СНД, а з іншого — освоювати нові світові ринки. Вирішення цих завдань ускладнюється неефективною структурою економіки України, відсталістю технологічної бази виробництва, невирішеними соціальними завданнями.

Аби визначити місце та роль України в сучасних зовнішньоекономічних відносинах, доцільно з'ясувати її *сукупний ресурсовий потенціал та структуру зовнішніх економічних зв'язків*. Останню утворюють експорт та імпорт промислових і сільськогосподарських товарів, капіталу, робочої сили, а також послуги суб'єктам господарської діяльності (виробничі, транспортні, страхові, маркетингові тощо).

Слід наголосити, що сучасна структура та масштаби зовнішньоекономічної діяльності України не відповідають ні її інтересам, ані потенційним можливостям. Основну її частину становить торгівля. При цьому приблизно 85 % усіх поставок України за кордон припадає на сировину і матеріали. Водночас рівень індустріального розвитку нашої країни істотно перевищує середньосвітовий показник, і вона з повною підставою могла би постачати на світовий ринок значну кількість товарів із закінченим циклом технологічного виробництва.

Природно-кліматичні умови України дозволяють їй вирощувати до 50 млн т зерна і зернобобових, а також виробляти до 6—7 млн т цукру-піску, що може забезпечити не тільки покриття внутрішніх потреб країни у продовольчих товарах, а й здійснювати їх частковий експорт за кордон (наприклад, зернових — 7—8 млн т, цукру-піску — до 2—3 млн т щорічно).



Електроенергетичні потужності дають можливість Україні виробляти до 300 млрд кВт електроенергії на рік. Приблизно 1/10 частину електроенергії вона, за умови нормального забезпечення енергоносіями, може експортувати.

Для розвитку й удосконалення зовнішньоекономічних зв'язків неабияке значення має забезпеченість України корисними копалинами. Україна має у своєму розпорядженні значні ресурси вугілля, залізних і марганцевих руд, а також самородної сірки, ртуті, титану, урану, солей, гіпсу, різноманітних будівельних матеріалів. Можливості задоволення потреб України власною мінеральною сировиною показує таблиця 20.1.

Україна належить до тих регіонів планети, природні умови і ресурси яких усебічно та широко використовуються в господарській діяльності. Цьому сприяють значна територіальна концентрація виробництва і населення, високий рівень розвитку продуктивних сил, зручність економіко-географічного положення, світова унікальність окремих видів ресурсів. Природно-ресурсовий потенціал (ПРП) України в еквіваленті до долара США вважається рівним 272,5 млрд. Найбільша його частка припадає на східні регіони країни.

У структурному плані провідне місце у ПРП України належить земельно-ресурсовому компоненту (44,38 %), за ним ідуть мінеральний (28,26 %), водний (13,08 %), природно-рекреаційний (9,64 %), рослинний (4,17 %) та фауністичний (0,47 %) компоненти.

Господарський розвиток України, її місце в міжнародному поділі праці і зовнішньоекономічна діяльність значною мірою визначаються її факторами виробництва.

Таблиця 20.1

**Задоволення потреб України  
власною мінеральною сировиною**

Корисні копалини	%	Корисні копалини	%
Графіт	700	Цементна сировина	100
Ртуть	250	Вугілля	95
Самородна сірка	200	Доломіти	70
Марганцева руда	175	Природний газ	22
Сировина для склоробного виробництва	167	Полевошпатна сировина	16
Кам'яна сіль	150	Калійні солі	12
Залізна руда	140	Нафта	8
Камінь будівельний	116	Гіпс	106
Формувальні матеріали	112	Вогнетривкі глини	105
Флюсові матеріали	110		



Трудовий фактор України, в основу якого покладено показники середньої заробітної плати й чисельність працюючих, складав на початок нашого століття 60 575 млрд грн, потенціал основних і оборотних фондів — 61 485 млрд грн, природно-ресурсовий потенціал — 53 953 млрд грн.

Україна характеризується високим рівнем інтелектуального потенціалу. Грамотність її населення складає майже 100 %, а частка населення, охопленого навчанням, — 74 %. За кількістю студентів (37 на тисячу осіб) Україна поступається лише окремим країнам світу (США, Канаді, Японії та деяким іншим) і перебуває нарівні зі Швецією.

Найважливішими показниками, що характеризують роботу підрозділів національної економіки, є *валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП)*. Їхня величина зі здобуттям Україною незалежності та розривом виробничо-технологічних зв'язків, що існували в межах колишнього СРСР, різко зменшилася. Однак в останні роки намітилася тенденція до зростання ВВП (табл. 20.2). У 2004 р. він склав 335 млрд. грн. (131 млрд дол.). Темпи його зростання останніх років — одні з найвищих у світі. Проте у перерахунку на душу населення ВВП України залишається ще надто малим — 6979 грн (близько 1049 дол.).

Таблиця 20.2

**Динаміка зростання ВВП України, 1996—2004 рр.**

Роки	Номінальний ВВП, млн грн	Реальний приріст / зменшення (-) ВВП, % до минулого року
1996	81 519	-10,0
1997	93 365	-3,0
1998	102 593	-1,9
1999	130 442	-0,2
2000	170 070	5,9
2001	204 190	9,2
2002	220 932	4,8
2003	245 000	10,8
2004	335 000	12,0

Даний показник досить низький, він характерний для дуже бідних країн, що розвиваються. Однак фактично, з урахуванням цін і паритету купівельної спроможності (ПКС), а також діяльності тіньової економіки, ВВП України набагато вищий і складає 3000—3600 дол. на особу. Але й це для нашої країни замало, оскільки середньоосібна величина ВВП у світі дорівнює 8100 дол., а в розвинутих країнах Заходу — 25—29 тис. дол. Виробничий потенціал країни, її трудові ресурси, природно-ресурсовий потенціал та інші фактори забезпечують Україні можливості увійти за показником ВВП до когорти високорозвинутих держав світу (табл. 20.3).

Окремі порівняння по країнах світу:  
місце України (на кінець 2004 р.)

Країна	ВВП (у постійних цінах 1990 р., млн дол.)	Рівень зростання ВВП (у постійних цінах 1990 р., у відсотках до попереднього року)	ВВП на одну особу (у дол. США)	Індекси обсягу продукції промисловості (у постійних цінах 1990 р., у відсотках до попереднього року)
Україна	130 986	9,6	1049	112,5
Російська Федерація	767 462	7,6	3026	106,1
ФРН	2 040 775	-0,1	29 137	102,9
Польща	92 139	2,4	5355	112,7
Словаччина	20 177	4,2	6019	104,0
США	8 346 752	2,9	36 924	104,2
Угорщина	43 131	2,9	8384	108,0
Японія	3 638 900	2,7	33 819	105,3

Окремо наголосимо, що *розвиток сучасних технологій — основа рівноправної інтеграції в ЄС*. Наскільки ми готові у цьому плані приєднатися до передового економічного об'єднання світу?

Частка витрат на науку у ВВП країн ЄС складає 2,16 %, в Україні ж — 1,13 %. Обсяг високотехнологічного експорту (у доларах на душу населення) становить відповідно 827 і 12. Кількість персональних комп'ютерів на тисячу населення дорівнює 234,6 та 13,8. Навіть така побіжна статистика свідчить про те, що успішна інтеграція в ЄС вимагає істотного поліпшення усіх ключових показників технологічного розвитку.

Нині провідна роль у виробництві ВВП України належить галузям, що належать до матеріальної сфери, — промисловості (39 %), сільському, лісовому та рибному господарству (13,16 %), будівництву, транспорту, зв'язку, торгівлі та ін. (30,55 %). Частка невиробничої сфери у ВВП становить лише 18,17 %.

При аналізі структури ВВП України *за його вартістю і зайнятістю населення* звертають на себе увагу такі особливості:

- порівняно з розвинутими країнами у структурі вартості ВВП України відносно висока питома вага матеріального виробництва — промисловості та сільського господарства (понад 50 %, тоді як у країнах ЄС — 35—40 %);
- значна диспропорція у співвідношеннях між вартістю продукції, що виробляється підрозділами народного господарства, і зайнятістю в них економічно активного населення (табл. 20.4);

Таблиця 20.4

**Структура вартості й зайнятості  
при виробництві ВВП підрозділами економіки, %**

	Промисловість	Сільське господарство	Торгівля, транспорт, послуги
Економічно розвинуті країни	35/35*	5/5	60/60
Середньорозвинуті країни	35/40	15/10	50/50
Країни, що розвиваються, з низьким доходом	35/20	20/60	45/20
Україна	39/20	13/22	48/58

\* у чисельнику — вартість, у знаменнику — зайнятість

- відносно низькі показники ВВП зумовлюють низьку середньомісячну заробітну плату та її значну диференціацію в розрізі окремих галузей господарства.

Отож господарство України за багатьма параметрами перебуває щедесь між економічно середньорозвинутими країнами і країнами, що розвиваються, з низьким доходом.

*Промисловість* — найважливіша складова частина економіки України. У 2005 р. вона виробила продукції на загальну суму, що перевищила 22 млрд дол. Промислове виробництво, як зазначалося, дає 39 % ВВП країни, і в ньому зайнято приблизно 20 % усієї робочої сили. Середньосвітові показники такі: частка промисловості дорівнює 37 % світового ВВП, а кількість зайнятих — також близько 20 % (в індустріально розвинутих країнах — відповідно 35 і 35 %).

Практично всі країни світу залежать від *зовнішньої торгівлі*, однак відповідно до їхньої ресурсової забезпеченості та ємності внутрішнього ринку така залежність різна. Україна, за даними закордонних аналітиків, здатна самостійно забезпечити виробництво кінцевої продукції на 16 % (Росія — приблизно на 65 %). Звідси випливає значущість зовнішньої торгівлі для нашої держави.

Світовий банк оцінює рівень зовнішньої торгівлі країн світу за співвідношенням вартості їхнього експорту товарів і послуг до ВВП, що виробляється. Питома вага експорту у ВВП розвинутих країн коливається від 10 до 70 %. Як правило, чим менша країна і вужчий її внутрішній ринок, тим більша її зовнішньоторговельна діяльність і питома вага експорту у виробництві ВВП. У США останній показник дорівнює 12,1 %, Канаді — 40 %, Нідерландах — 56 %, Бельгії — 73,4 %. В Україні частка експорту у ВВП (експортна квота) перевищує 59 %. Це, з одного боку, свідчить про відкритість її економіки, а з іншого — про вузькість



внутрішнього ринку, на якому значна частина вітчизняної продукції не знаходить реалізації.

Порівняно із промислово розвинутими і навіть із деякими пост-соціалістичними державами Україна має відносно низький показник обсягу експорту в перерахунку на душу населення — 686 дол. У ФРН він перевищує 6200, Франції — 4850, Чехії — 2650, Угорщині — 2440, Словаччині — 1900, Естонії — 1560 дол.

У товарній структурі українського експорту присутні багато видів товарів національної економіки. Однак основну частину валютних надходжень дають дев'ять найменувань продукції (табл. 20.5).

На жаль, світовий ринок чорних металів і металопродукції характеризується жорсткою конкуренцією і тенденцією до її посилення. За цих умов Україна навряд чи зможе збільшити свою частку на ринках металопродукції в доступній перспективі. За прогнозами спеціалістів, у кращому випадку їй удасться зберегти свої позиції і трохи поліпшити їх лише у реалізації напівфабрикатів.

Другою за значенням експортною продукцією України є мінеральна сировина та енергоносії (залізна та марганцева руда, самородна сірка, кокс та ін. — 16 %); третьою — механічні вироби, електроустаткування, прилади, аудіо-відеотехніка — 11 %; четвертою — хімічні товари (мінеральні добрива, хімічні сполуки та ін. — 8 %).

Якщо порівняти структуру товарного експорту України з аналогічними показниками країн Центральної та Східної Європи, то стає очевидним, що таке порівняння не на її користь.

Таблиця 20.5

**Товарна структура експорту  
основних видів продукції України**

Найменування продукції	Частка у загальному експорті, %
Неблагородні метали і вироби з них	36,0
Хімічна продукція	8,0
Мінеральна сировина та енергоносії	16,0
Механічні вироби, електроустаткування, прилади, аудіо-відеотехніка	11,0
Текстиль та вироби з нього	3,0
Деревина й вироби з неї, папір	3,1
Транспортні засоби	3,0
Продукція харчової промисловості	4,0
Сільськогосподарська продукція	6,0
Інше	14,0

По-перше, експорт сировини і товарів з низькою доданою вартістю в Україні в 4—10 разів перевищує показники Чехії, Угорщини та Польщі. По-друге, експорт продукції машинобудування у 2—5 разів менший, ніж із країн Центральної Європи. На світових ринках за Україною поступово закріплюється стратегічно не вигідна для неї сировинна товарна структура експорту.

*Товарну структуру* імпорту України утворюють мінеральна сировина та енергоносії (36 %), механічне устаткування, машини та механізми, електроустаткування, прилади, аудіовідеотехніка (15 %), хімічна продукція (13 %), транспортне та шляхове устаткування (8 %), металопродукція (5 %), готові харчові продукти (5 %).

За рахунок ввезення з інших країн практично цілком задовольняються потреби України в синтетичному каучуку, на 80—88 % — у нафті та газі, на 60—80 % — у кольорових металах, автомобілях, тролейбусах, електротехнічних і кабельних виробках, матеріалах, продукції целюлозно-паперової, текстильної та медичної промисловості. Довозить Україна бавовну, вугілля, апатитовий концентрат і фосфорну крупу, хлорні та калійні добрива, азбест тощо.

Основна частина фінансових коштів у зовнішній торгівлі країни витрачається на закупівлю природного газу, дизельного палива, нафти, бензину, синтетичного каучуку, вугілля.

У *географічній структурі* експорту України провідне місце належить країнам СНД. Однак поступово їхня частка знижується. Якщо в 1992 р. на них припадало 68 % товарного експорту України, у 2000 р. — 34 %, то у 2004 р. — лише 26,2 %.

У 2004 р. Україна здійснювала торгівлю з 199 країнами світу. Найбільш значним нашим торговельним партнером була й залишається Росія (понад 18 % експорту країни), за нею йдуть ФРН, Туреччина, Італія, США, Польща, Китай, Угорщина.

Країни СНД посідають провідне місце і в імпорті України — 51,3 %. Головну роль тут також відіграє Росія, на яку припадає понад 40 % загального імпорту до України (насамперед через постачання енергоносіїв). За Росією йдуть ФРН, Туреччина, Польща, Італія, США, Велика Британія, Китай.

Важливе місце в сучасних міжнародних економічних відносинах займають *послуги* — транспортні, туристичні, фінансові, наукові, інжинірингові та ін.

Україна має значний потенціал для надання міжнародних послуг іншим країнам світу. Ними зараз користуються щорічно понад 150 країн на загальну суму понад 4 млрд дол. Водночас Україна користується міжнародними послугами інших країн, загальна вартість яких — близько 1,2 млрд дол.

Основну частину міжнародних послуг України становлять транспортні послуги, надані насамперед Росії, Казахстану, Узбекистану і Туркменістану для помпування їхнього природного газу й нафти по трубопроводах у закордонні європейські країни. Це дає приблизно по-

ловину всього доходу України у сфері міжнародних послуг. Далі йдуть послуги зв'язку та будівництва. В імпорті послуг передують будівельні, далі йдуть транспортні, професійні та ділові послуги.

На жаль, наукові, консалтингові, освітні, медичні та деякі інші сучасні послуги ще не відіграють помітної ролі у структурі експорту України. Особливо це стосується міжнародного туризму і відпочинку. Багатства природи, наявність значної кількості історико-архітектурних пам'яток, самобутня культура та інші компоненти рекреаційного потенціалу країни в галузі міжнародного туризму використовуються ще далеко не повністю.

За даними Всесвітньої туристичної організації, внесок туризму у світову економіку становить щорічно більше 2,2 трлн дол., і він продовжує зростати. У туризмі зайнято понад 200 млн осіб, а його частка у виробництві світового ВВП досягає 10,9 %. У деяких країнах дохід від туризму складає значну частину валютних надходжень у структурі експорту товарів і послуг (в Іспанії — 60 %, Австрії — 40 %, Швейцарії — 18 %, Італії — 11 %). Зростає кількість іноземних туристів і в інших країнах світу, в тому числі у тих, що розвиваються.

В Україні ж індустрія туризму й відпочинку ще не дістала належного розвитку. Туризм дає лише 8 % виробленого у країні ВВП (нижче середньосвітового показника майже на три пункти).

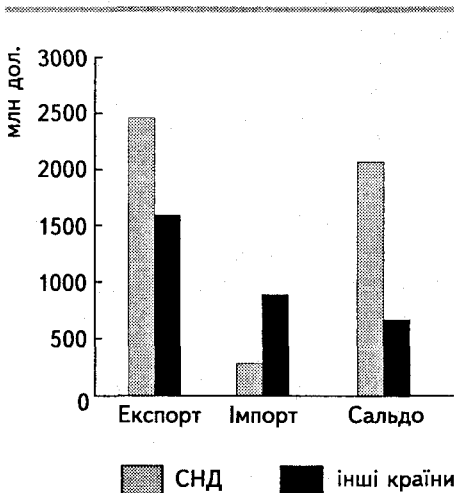


Рис. 20.1. Географічна сегментація міжнародного ринку послуг України

У географічній структурі міжнародних послуг України значне місце посідають країни СНД (рис. 20.1). Це пов'язане з географічною близькістю цих країн, унікальним географічним положенням України (через що більшість транспортних артерій проходить через її територію), збереженням країнами СНД певного обсягу виробничих зв'язків, які існували за часів Радянського Союзу. Найбільший обсяг в експорті послуг України належить Росії — близько 57 % загальної вартості. Далі йдуть: Велика Британія — 5,3 %, США — 3,3 %, ФРН — 2,4 %. В імпорті послуг також передують Росія, але значно меншою мірою — 27,7 %, далі йдуть США — 17,6 %, Велика Британія — 8,3 %.

Важливою умовою входження України до світового ринку та європейського економічного простору є відповідність вітчизняних соціальних стандартів міжнародним.

Велику роль у вирішенні цієї проблеми

відіграють такі міжнародні організації, як МОП, ООН, Світовий банк. Вони відпрацьовують норми й рекомендації, що застосовуються з урахуванням національних особливостей кожної конкретної країни.

Головна мета розроблення соціальних стандартів — забезпечити в країні стабільність і мінімізацію соціального ризику, що в цілому дасть змогу знизити соціальне напруження. Соціальні стандарти діляться на дві групи.

Перша група соціальних стандартів присвячена формуванню й захисту соціальних прав. Це передбачає право на працю, професійну підготовку, справедливі умови праці, свободу професійних об'єднань, укладення колективного договору, право працівників на інформацію, участь в управлінні підприємством; права дітей та підлітків, працюючих жінок, матері та сім'ї, інвалідів та осіб похилого віку, а також право на захист працівників-мігрантів та їхніх сімей, право на безоплатну медичну допомогу і соціальне забезпечення. Значна частина стандартизації соціальних прав відображена у чинних законах України.

Друга група соціальних стандартів пов'язана із рівнем життя в країні. До них належать:

тривалість життя — від 25 (мінімум) до 85 (максимум) років. В Україні очікувана тривалість життя при народженні у 1989—1990 рр. становила усього 70,7 року, в тому числі чоловіків — 65,9 та жінок — 75,0 років; при народженні у 2003—2004 рр. — відповідно 68,2, 62,6 та 74,1 року;

грамотність населення — 100 %; в Україні — майже 100 % грамотного населення; середню тривалість навчання — 15 років; в Україні вона становить 12 років; реальний ВВП на душу населення (у купівельній спроможності до долара США) — від 200 дол. (мінімум) до 40 тис. дол. (максимум); в Україні у 2005 р. він становив 1497,3 дол.;

сумарний коефіцієнт народжуваності (середня кількість дітей, народжених жінкою у фертильному віці від 20 до 45 років) — 2,14—2,15; в Україні у 2004 р. він становив 1,2;

коефіцієнт старіння населення (частка населення, старшого за 65 років у загальній чисельності населення) — 7 %; в Україні на 1 січня 2005 р. він становив 15,5 %;

співвідношення 10 % найбагатших до 10 % найбідніших осіб — 10:1; в Україні Держкомстатом відстежується співвідношення грошових витрат 20 % найбільш та 20 % найменш забезпеченого населення (квільний коефіцієнт фондів), яке у 2004 р. становило 5,3 раза;

частка населення, яке перебуває за межею бідності, — 10 %; в Україні частка населення із середньодушовими грошовими витратами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум, у 2004 р. становила 7,8 %;

співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати — 1:3; в Україні у 2005 р. воно становило 1: 2,69;

мінімальний рівень погодинної заробітної плати — 3 дол.; у першому кварталі 2006 р. в Україні він становив 0,49 дол.;

рівень безробіття (в тому числі прихованого) — 8—10 %; в Україні у 2005 р. він був на рівні 7,2 %;

кількість правопорушень на 100 тис. населення — до 5 тис. випадків; в Україні у 2004 р. їх зареєстровано 1112;

рівень депопуляції (співвідношення кількості народжених до кількості померлих) — 50: 50; в Україні у 2004 р. на тисячу душ наявного населення кількість народжених становила 9 осіб, а кількість померлих — 16 осіб, або 36: 64;



кількість психічних патологій на 100 тис. населення — до 284; в Україні у 2004 р. цей показник дорівнював 244.

Перші чотири стандарти використовуються ООН для розрахунків індексу людського розвитку країни. Цей показник у цілому інтегрує три складові: рівень життя, освіти і довголіття. Тому сам по собі він може вважатися соціальним стандартом.

Україна майже за всіма показниками соціального розвитку займає останні місця у світі. Так, за індексом розвитку людського потенціалу (середня тривалість життя, рівень доходу на душу населення, рівень освіченості) Україна у 1994 р. займала 45-те місце, у 1998 р. — 95-те, а у 2005 — 78-ме місце.

Інші стандарти застосовуються для аналізу та прогнозування соціально-політичної ситуації у країні. Широкий спектр соціальних стандартів рівня життя, їхня багатогранність зумовлюють створення універсальної системи соціальної експертизи в суспільстві. Потрібен постійний моніторинг не тільки соціальних стандартів, а й соціальних процесів. Конче необхідна громадська експертиза соціальних стандартів, їх переосмислення з точки зору безпеки для суспільства. Передусім слід визначити такий комплекс мінімальних соціальних стандартів рівня життя, які держава має гарантувати своїм громадянам.

Європейська орієнтація України потребує прискореного розвитку економіки та значного підвищення рівня життя населення. Лише за таких умов можна очікувати досягнення необхідних соціальних стандартів. Ідеться про такі відносні показники, як питома вага оплати праці у ВВП на рівні 55—65 %, співвідношення мінімальної заробітної плати до середньої заробітної плати — не нижче 55 %, а також зростання мінімальної заробітної плати проти прожиткового мінімуму на працездатну особу більш як утричі, середньої заробітної плати — відповідно у п'ять-шість разів, середньої пенсії до прожиткового мінімуму на особу, яка втратила працездатність, — приблизно в чотири рази.

Як відомо, від рівня розвитку продуктивних сил — факторів, які забезпечують потреби людей, створюють матеріальні й духовні блага і визначають зростання продуктивності суспільної праці, — залежать виробництво товарів та послуг, їхня якість, оплата праці.

Нині у деяких країнах ЄС та США розвиток продуктивних сил досяг такого рівня, що продуктивність праці, наприклад у США, вища за продуктивність праці в Україні майже у 10 разів, у Великій Британії — майже у шість, у ФРН — понад шість, у Франції — майже у вісім разів. Щодо оплати праці, то у США вона є вищою за оплату праці в Україні майже у 12 разів, у Франції — майже в дев'ять, у Великій Британії та ФРН — майже у вісім разів.

Окремо слід сказати про державну політику України щодо встановлення рівня мінімальної заробітної плати (МЗП). У 2005 р. він становив відносно середньої заробітної плати (СЗП) приблизно 37,2 %, а наприкінці року — 41,2 %, тоді як за даними міжнародної комісії створеної за ініціативи Ради Європи, вважається, що МЗП має досягти 68 % від національної СЗП.



Що ж до розміру доходу на душу населення, то у 2003 р. у ФРН та Франції він був в 11 разів більший, ніж в Україні у 2005 р., у Великій Британії — у 12 разів, а у США — приблизно у 15 разів. Заробітна плата відносно ВВП у 1994 р. у ФРН становила 54,6 %, у Франції — 51,7, у Великій Британії — 54,6, у США — 60,5, а в Україні у 2005 р. — усього 35,4 %. При цьому чиста заробітна плата, яка видається працівникам на руки, відповідно становила 29,8, 27,1, 40,3, 44,6 та 19,3 %. Наведені дані свідчать про відчутне відставання України в оплаті праці від розвинутих країн світу, а отже, і від розмірів державних соціальних стандартів та гарантій.

Як бачимо, перед нашою державою стоїть нагальне завдання — передусім привести рівень соціальних гарантій та відносних соціальних стандартів до рівня країн ЄС, усіляко домагатися поступового збільшення розмірів соціальних гарантій порівняно з прожитковим мінімумом.

Підсумовуючи усе вищесказане, ще раз зазначимо, що Україна традиційно продає іншим країнам сировину та напівфабрикати, попит на які найближчим часом зростати практично не буде, оскільки в усіх країнах очікуються мінімальні темпи економічного зростання; до того ж у світі широко упроваджуються матеріалозберігальні технології, що веде до зменшення попиту на сировину. Немає надії і на збільшення експорту готових виробів: за незначним винятком вони неконкурентоспроможні за ціною та якістю. Позаяк у нас практично відсутня державна підтримка виробників, орієнтованих на експорт, вони не зможуть самостійно здійснити комплекс робіт із забезпечення конкурентоспроможності продукції через нестачу засобів. Об'єм імпорту буде залежати від двох чинників: збільшення купівельної спроможності населення і підприємств від зміни валютного курсу гривні. Попит на імпортні товари якщо і зростатиме, то дуже повільно. Це може привести до двох наслідків: по-перше, зміниться структура імпорту за рахунок скорочення споживчих товарів і збільшення частки засобів виробництва; по-друге, незабезпечений попит буде стимулювати розвиток українських виробників, передусім у легкій, харчовій та машинобудівній промисловості. В результаті виникнуть передумови інвестицій у розвиток реального сектора економіки. Разом із тим навіть у таких складних умовах тенденція до посилення відкритості нашої економіки має зберігатися, але у поєднанні з політикою захисту національного виробництва і внутрішнього ринку від несприятливих зовнішніх впливів.

## Зовнішньоекономічна стратегія

Інтеграція України у систему міжнародного поділу праці потребує проведення багатовекторної зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням національних інтересів. Це стосується, по-перше, гео-



політичних напрямів цієї діяльності і, по-друге, входження до міжнародних економічних інституційних структур.

Здійснення зовнішньоекономічної стратегії намічене за кількома напрямками:

- європейський вибір, перспективна мета входження до ЄС, а нині — розвиток двосторонніх економічних відносин із ФРН, Францією, Італією та іншими країнами Європи, виконання Угоди з ЄС про партнерство та співробітництво (УПС);
- стратегічне партнерство із Росією, іншими країнами СНД, з якими Україна пов'язана багатьма аспектами — історично, виробничою кооперацією, ввезенням енергоносіїв та іншого «критичного імпорту» і т. д.;
- стратегічне партнерство зі США — світовим лідером.

Україна прагне органічно поєднувати зазначені вектори з економічним співробітництвом на інших напрямках, диверсифікуючи їх. Це економічні зв'язки зі східноєвропейськими країнами: Польщею, Чехією, Словаччиною, Угорщиною, країнами Балтії та іншими, із традиційними партнерами в Канаді, Азії та Азійсько-Тихоокеанському регіоні, зокрема із близьким сусідом — Туреччиною, а також із Китаєм, Індією, В'єтнамом, Республікою Корея, Ізраїлем, однією з найбільш розвинутих країн світу Японією та ін. Наполегливо потребують активізації зовнішньоекономічні зв'язки з країнами Африки і Латинської Америки.

Щодо міжнародних економічних інституційних структур, то Україна є членом СБ, МВФ, МОП, ЮНІДО, ПРООН і багатьох інших спеціалізованих економічних установ ООН, входить до складу таких регіональних об'єднань, як СНД, ОЧЕС, ЦЕІ та інших, сприяє розвиткові інтеграційних процесів у Балтійсько-Чорноморському регіоні і т. д. Нині нагальним завданням стало входження України до СОТ, ФАО і т. п.

Зовнішньоекономічна стратегія країни на найближчу перспективу визначена «Концептуальними основами стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002—2011 роки. Європейський вибір».

**Практичні кроки до європейської інтеграції.** У червні 1993 р. Рада Європи на своєму засіданні в Копенгагені визначила право країн Центральної та Східної Європи вступати в ЄС за умови дотримання ними трьох критеріїв:

- *політичного*: стабільність установ, що гарантують демократію, верховенство закону, дотримання прав людини та захист прав меншин;
- *економічного*: дієва ринкова економіка;
- *організаційного*: зобов'язання, що впливають із факту вступу в ЄС, зокрема визнання принципів політичного, економічного і монетарного об'єднання.

Ці критерії були підтверджені Мадридським засіданням Ради Європи у грудні 1995 р., де, крім іншого, була підкреслена важливість пе-

ребудови адміністративних структур країн-заявників і створення умов для поступової гармонізації інтеграції в ЄС.

Для створення необхідних передумов для отримання Україною повноправного членства в ЄС «Концептуальні основи стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002—2011 роки. Європейський вибір» передбачають послідовне здійснення таких кроків:

- отримання членства у СОТ. Це варто розглядати як один із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, системний фактор розвитку національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій;
- проведення переговорного процесу й підписання Угоди про асоціацію України та ЄС. Зміна Угоди про партнерство і співробітництво зазначеною Угодою визначить новий формат відносин, що відповідатиме довгостроковим інтересам України і сприятиме її наближенню до кінцевої мети — створення передумов для отримання повноправного членства в Євросоюзі;
- приведення законодавства України у відповідність до вимог ЄС у пріоритетних сферах;
- виконання процедур, необхідних для набуття сили Угодою про асоціацію України та ЄС. Отримавши такий асоційований статус, Україна може бути краще інформована щодо внутрішніх перетворень у Євросоюзі, брати неформальну участь у переговорах щодо різних питань загальноєвропейського масштабу, мати полегшений доступ до фінансових ресурсів ЄС;
- проведення переговорного процесу та утворення митного союзу між Україною і ЄС, метою якого має стати поступове скасування митних, правових і технологічних перешкод у цій сфері.

Зупинімося детальніше на деяких стратегічних параметрах політики «Україна—ЄС».

1. Розширення ЄС та виникнення спільного українсько-європейського кордону об'єктивно має зумовити для України сприятливу ситуацію, відкриваючи для неї додаткові інтеграційні можливості як на регіональному й міжрегіональному, так і на загальноєвропейському рівнях.

2. Одним із наслідків розширення ЄС стало внесення важливих змін у його зовнішню політику. Це знайшло свій прояв в оприлюдненні засадничих принципів *Європейської політики сусідства (ЄПС)*, в основу якої покладено розв'язання спільних проблем: від торгівлі до культурного обміну, від міграції до охорони навколишнього середовища. Для України ЄПС є кроком до нових тісніших стосунків, але не передбачає жодних політичних наслідків. Відповідно до спільних цінностей, на яких має ґрунтуватися нова політика ЄС, і пропонуються привілейовані



відносини із сусідніми країнами. Глибина цих відносин залежатиме від того, наскільки ефективно ці країни застосовуватимуть у своєму внутрішньому житті європейські норми, принципи ринкової економіки та сталого розвитку.

3. Європейська політика сусідства пропонує перспективи поступового переходу від традиційної торгівлі та співробітництва до тіснішої інтеграції між ЄС та Україною. Важливою віхою на шляху досягнення чотирьох свобод (вільний рух людей, капіталів, товарів та послуг) стане створення між ЄС та Україною зони вільної торгівлі.

4. Актуальним завданням для України виступає започаткування конструктивного діалогу з ЄС щодо лібералізації та наступного спрощення візового режиму.

5. ЄПС передбачає можливість участі в єдиному європейському ринку усіх держав за умови проведення необхідних реформ. Для України цей процес насамперед залежить від приведення національної стратегії розвитку у відповідність до її міжнародних зобов'язань.

6. Україна стала першою державою, яку відвідали представники Єврокомісії після старту ЄПС з метою розпочати переговори про спільний план дій щодо заходів добросусідства. Отож Європейська комісія затвердила «План дій Україна — ЄС». Від самого початку роботи над цим документом українська сторона розраховувала на те, що він стане додатковим ресурсом наповнення відносин «Україна — ЄС» якісно новим змістом. На жаль, ЄС відмовився задовольнити пропозицію України щодо закріплення в документі формули «переведення відносин від партнерства та співробітництва до інтеграції та асоціації». Євросоюз убачає у Плані дій інструмент ЄПС, призначений для відображення політичної та економічної ситуації в Україні.

7. На сьогодні визначено чіткі терміни укладання нової Угоди на заміну УПС, створення зони вільної торгівлі, а також запровадження преференційного режиму пересування для українських громадян.

8. Оскільки План дій є проектом із доволі загальним змістовим навантаженням, українська сторона розробила більш деталізовану програму його реалізації, яка дістала назву «Дорожня карта». Від успішності виконання Україною «Дорожньої карти» в контексті «Плану дій Україна — ЄС» залежатимуть висновки не лише Брюсселя, а й усього співтовариства про те, чи здатні ми керувати процесами модернізації країни.

**Оптимізація економічних відносин із Російською Федерацією.** Економічні відносини з Росією органічно узгоджуються з євроінтеграційним курсом України. Ці стратегічні відносини мають базуватися на принципах добросусідства, партнерства, рівності та взаємовигоди. Росія є нашим найближчим сусідом і найбільшим торговельним партнером, а Україна — головним торговельно-економічним партнером Російської Федерації. У свою чергу Україна, залишаючись одним із найбільших споживачів російських енергоносіїв, контролює наземні,

морські та повітряні комунікації в життєво важливому для Росії південно-західному напрямку.

Перед двома країнами стоїть загальне завдання — зосередити зусилля на практичній реалізації досягнутих домовленостей, вивести своє співробітництво на рівень дійсно стратегічного партнерства, наповнити прийняті політичні документи конкретним реальним змістом.

Відповідно до національних інтересів і цілей України та її економічної безпеки пріоритетними напрямками стратегічного партнерства з Російською Федерацією в економічній сфері мають бути:

- співробітництво в енергетичній галузі (розвиток єдиної енергетичної системи, спільне використання нафтопереробних та інших виробництв паливно-енергетичних комплексів);
- науково-технічне й інноваційне співробітництво;
- розвиток транспортної мережі в Україні в інтересах обох держав;
- інвестиційне співробітництво, розвиток спільних виробничих структур, коопераційних і технологічних зв'язків, формування спільних промислово-фінансових груп;
- розвиток військово-технічного співробітництва;
- розвиток фондових ринків і процесів взаємоінвестування;
- взаємне розширення ринків трудових ресурсів;
- спільний розвиток регіонів, які становлять інтерес для обох країн, взаємовигідне використання спільних зон господарської діяльності та розвиток контактних територій;
- співробітництво у протидії тінізації економіки та нелегальній міграції.

**Співробітництво з іншими країнами світу.** Україна зацікавлена у подальшій лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків зі своїми партнерами по СНД. Визначальним напрямом співробітництва з ними є формування зони вільної торгівлі, що сприяло б інтенсифікації господарських взаємин, активному обмінові капіталом, товарами, послугами, робочою силою. У цьому сенсі заслуговує на увагу проект створення Єдиного економічного простору (ЄЕП) у складі Російської Федерації, України, Казахстану, Білорусі.

Зовнішньоекономічна стратегія нового етапу має підкорятися ідеї європейської інтеграції, використанню таких її форм і механізмів, які дадуть можливість повніше й ефективніше використовувати потенціал взаємозв'язків України з розвинутими країнами світу, насамперед зі США, особливо у трансфері технологій, залученні прямих інвестицій, упровадженні сучасних систем менеджменту й маркетингу.

Буде поглиблюватися стратегічне партнерство між Україною і Польщею, яке вже нині може бути віднесене до базових цінностей сучасної Європи. Більшого динамізму необхідно додати зовнішньоекономічним зв'язкам з іншими країнами Центральної та Південно-Східної Європи,



для яких Україна може стати перспективним і привабливим партнером, зокрема у транзитних перевезеннях, агропромислових виробництвах, машинобудуванні, рекреації, туристичній діяльності.

Істотної реструктуризації потребують економічні взаємини з країнами, що розвиваються. Зовнішньоекономічна активність України на ринках країн Азії, Африки, Латинської Америки повинна мати цілеспрямований, системний характер, органічно поєднуючи стратегії економічного зростання та євроінтеграційного курсу нашої держави.

**Нові підходи у відносинах з міжнародними фінансовими інституціями.** Процеси інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, відкритий характер економіки України зумовлюють необхідність поглиблення співробітництва з міжнародними фінансовими інституціями на принципах міжнародного права, поваги взаємних інтересів і позицій. Центр ваги у взаєминах із МВФ поступово буде перенесений у площину безкредитних відносин, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової економічної кон'юнктури, з динамікою і напрямками міжнародних фінансових та інвестиційних потоків. Відповідно до статутних положень МВФ буде продовжено координацію у сфері валютної політики.

Фінансова система України є складовою валютно-фінансової системи світу, у якій нині панує американський долар (до 85 % світових валютно-фінансових операцій). Однак створення єдиної валюти ЄС — євро — істотно змінить конфігурацію світової валютно-фінансової системи. На думку «хресного батька» євро, лауреата Нобелівської премії Роберта Манделлі, зараз формується три *зони монетарної стабільності*. Першу утворить євро. Ця валюта географічно охопить усю Європу, Близький Схід, Африку. Друга зона збереже позиції американського долара. До неї увійдуть Північна та Південна Америка, частина Азії. Третя зона — азійська, основу валютно-фінансових операцій тут складатимуть євро, американський долар, японська єна. У цілому передбачається, що в майбутньому євро й американський долар будуть панувати на валютному ринку світу в рівних пропорціях.

У нинішній структурі валютного ринку України 75–80 % займає долар, близько 20 % — російський карбованець, менше 5 % припадає на євро. Але Україна — європейська держава, і її майбутнє пов'язане з європейською валютно-фінансовою системою. На участь у цій системі націлює і європейський вибір України. Усе це вказує на те, що в найближчому майбутньому у нашій валютно-фінансовій системі мають відбутися зміни на користь зростання авторитету вітчизняної гривні та регіонального євро.

Стратегія інтеграції України у світове господарство має два взаємозалежні аспекти: по-перше, входження в загальносвітовий економічний простір з урахуванням його регіональних напрямів, насамперед європейського; по-друге, участь у поділі праці на новій економічній основі з колишніми республіками СРСР, особливо з Росією.

Реальних успіхів Україна зможе досягти за умови концентрації ресурсів на ключових напрямках розвитку, на тих сегментах структури економіки, що визначають майбутнє світового господарства, створюють можливості для випереджального розвитку. Потрібен перехід від монетарно-стабілізаційної до інституційної політики. У центрі уваги має бути забезпечення пріоритетного розвитку профільних галузей, які вже сьогодні показали свою перспективність, високий технологічний рівень і міжнародну конкурентоздатність. Насамперед це аерокосмічна галузь, виробництво нових матеріалів, окремі виробництва у фармацевтичній, електронній та електротехнічній галузях. Необхідна також поступова адаптація українського законодавства до системи міжнародних норм і правил.

Отже, першочерговими заходами зі входження України у світову економіку мають бути:

*по-перше*, зупинення олігархізації, процесу безоглядної концентрації суспільного багатства в руках окремих спритних ділків від підприємництва;

*по-друге*, зупинення вкрай небезпечного процесу подальшого соціального розшарування, який ніколи не був притаманний нашій національній самосвідомості;

*по-третьє*, справжній, а не декларований розвиток малого, середнього і сімейного підприємництва, розширення коридору економічної свободи: доступу до кредитних, матеріальних та інформаційних ресурсів, постачальників, ринків збуту продукції;

*по-четверте*, виведення економіки з тіні, викорінення інших зловживань, які деформують не лише соціально-економічну структуру, а й моральні підвалини суспільства.

У найближчі роки головними завданнями економічної політики України залишатимуться:

забезпечення динамічного економічного зростання переважно за рахунок науково-технологічних чинників та підвищення продуктивності факторів виробництва;

утримання макроекономічної рівноваги (інфляція, зайнятість, обмінний курс гривні, відсоткова ставка Національного банку, дефіцит держбюджету та ін.);

здійснення широкомасштабної структурної реформи галузевого і територіального спрямування, реструктуризація інституційної системи, реформування адміністративно-територіального устрою;

збалансований розвиток соціальної сфери, доведення її рівня до параметрів країн Центральної та Східної Європи; переведення зовнішньоекономічних зв'язків України на нову основу шляхом прагматизації інтеграційних процесів та здійснення цивілізованої експансії на ринках третіх країн.

## Основні визначення

Модель бігравітаційної інтеграції  
Природно-ресурсовий потенціал (ПРП)  
Структура зовнішньоекономічних зв'язків  
Структура валового внутрішнього продукту  
Товарна структура експорту та імпорту  
Географічна структура експорту та імпорту  
Соціальні стандарти

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП)  
Угода України про партнерство та співробітництво з ЄС (УПС)  
Європейська політика сусідства (ЄПС)  
«План дій Україна — ЄС»  
«Дорожня карта»  
Зони монетарної стабільності

---

## Запитання та завдання

---

У чому полягає об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство?

Проаналізуйте природні, історичні, техніко-економічні, соціально- та організаційно-економічні основи участі України в міжнародному поділі праці.

Якими вбачаються сьогодні основні напрями зовнішньоекономічних відносин України?

Які фактори впливатимуть на розроблення програми стабілізації та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України?

Які переваги дає Україні географічна диверсифікованість зовнішньоекономічних відносин?

З'ясуйте динаміку експорту та імпорту України в останні роки. Які тенденції Ви можете визначити?

Який взаємозв'язок індексу розвитку людського потенціалу із соціально-економічним станом суспільства?

Схарактеризуйте товарну структуру експорту України.

Якою є структура торгівлі України у сфері міжнародних послуг?

Перелічіть практичні кроки України на шляху до європейської інтеграції.

Схарактеризуйте основні принципи стратегії економічних відносин України: з Російською Федерацією; з іншими країнами світу.

Розкрийте сутність нових підходів України у відносинах із міжнародними фінансовими організаціями.

## ЛІТЕРАТУРА

Голиков А. П., Казакова Н. А., Шуба О. А. Економіка України: фактори виробництва, галузева структура, розміщення, тенденції розвитку: Навч. посібник. Харків, 2005.

Козик В. В., Панкова Л. А., Григор'єв О. Ю., Босак А. О. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: Практикум. Київ, 2003.

Макуха С. М. Україна у міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації. Харків, 2003.

Міжнародна економіка: Підручник. Київ, 2003.

Статистичний щорічник України за 2004 рік. Київ, 2005.

Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. Київ, 2002.

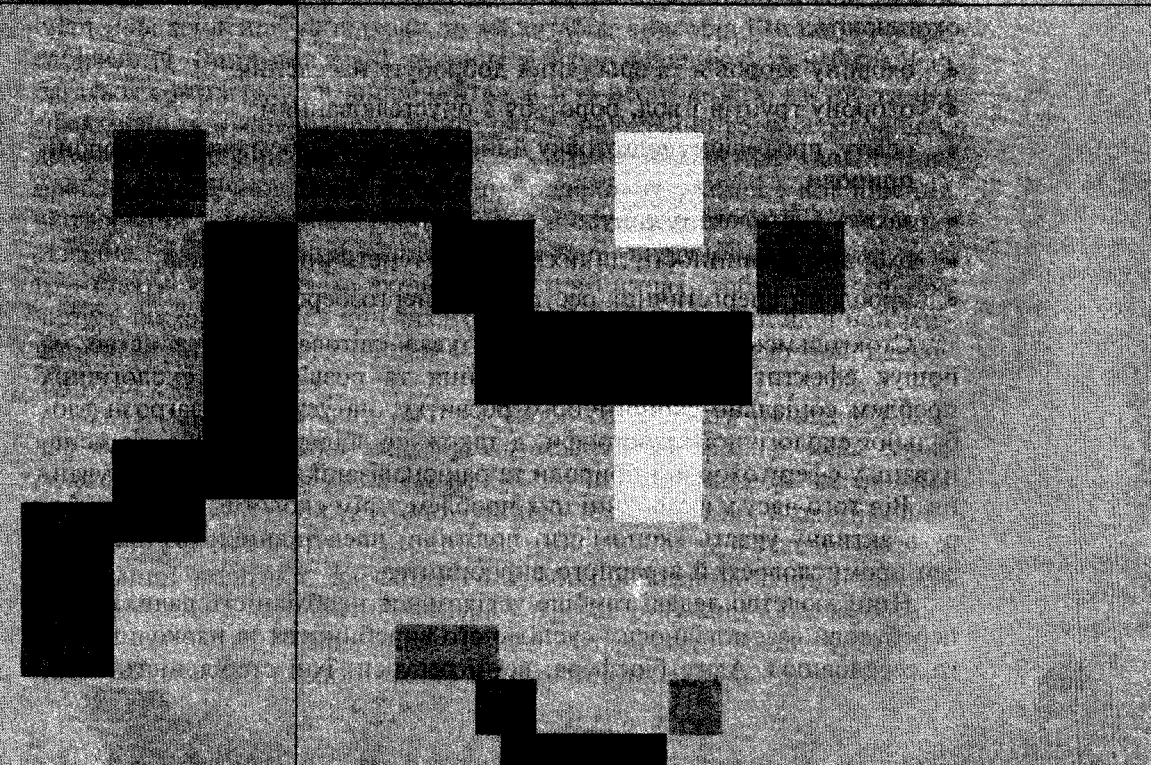
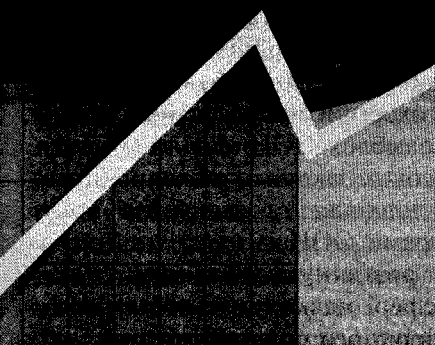
Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки — 2005. Київ, 2005.

Філіпенко А. С. НЕП: як не випасти із глобального цивілізаційного поступу // Урядовий кур'єр. 2005. 20 січ.



# Частина VI

## ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ





## 21. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Проблеми екологізації міжнародних відносин узагалі та міжнародного науково-технічного й економічного співробітництва щодо охорони навколишнього середовища зокрема вперше були висунуті на Стокгольмській конференції ООН з охорони природи, яка відбулася 1972 р. Того ж року Генеральна Асамблея ООН ухвалила резолюцію стосовно організаційних і фінансових заходів з міжнародного співробітництва у питаннях охорони довкілля та заснувала Раду керівників спеціального органу — Програми ООН із навколишнього середовища (ЮНЕП). Ця Рада в 1973 р. розглянула ухвалений Стокгольмською конференцією План дій у сфері навколишнього середовища і визначила *основні напрями* міжнародного співробітництва, які охоплюють:

- охорону здоров'я та зростання добробуту населення;
- охорону ґрунтів і вод, боротьбу з опустелюванням;
- освіту, професійну підготовку й інформаційне забезпечення охорони природи;
- захист Світового океану;
- охорону рослинності, диких тварин і генетичних ресурсів;
- проблеми енергетичних ресурсів та енергозбереження.

Стокгольмський екофорум орієнтував світове співтовариство на пошук ефективних шляхів запобігання та розв'язання екологічних проблем соціально-економічного розвитку, на усунення загрози глобальної екологічної катастрофи, а також на збільшення обсягів асигнувань у сферу охорони природи та раціоналізації природокористування. Від того часу у вирішенні цих проблем, крім екологів, постійно беруть активну участь економісти, політики, представники різних галузей промисловості й аграрного виробництва.

Нині людство дедалі глибше усвідомлює необхідність радикальної перебудови взаємовідносин суспільного виробництва та навколишнього середовища. Адже біосфера, всі її ресурси, їхні стабільність і від-

творення — це не лише об'єкти експлуатації заради отримання життєвих благ, а й найважливіші передумови існування самої людини як біологічної істоти. Оскільки біосфера є цілісною системою, то й підхід до екологічних проблем має бути комплексним, глобальним, планетарним.

Одностороннє вирішення екологічних проблем соціально-економічного розвитку будь-якою державою вже неспроможне істотно вплинути на підвищення рівня екологічної безпеки господарювання на планеті. Адже забруднене довкілля, напружений екологічний стан окремого національного господарства впливає на функціонування інших національних господарств — і навпаки, оскільки вони є співвідносними в еколого-економічному просторі.

Звичайно, регіональні та локальні природоохоронні заходи відіграють істотну роль у поліпшенні екологічної ситуації. Однак унаслідок транскордонного характеру екологічних проблем, насамперед забруднення повітряного і водного басейнів, ці заходи можна розглядати тільки як часткові. Переміщення екологічно шкідливих виробництв за кордон та експорт небезпечних відходів за умов глобальної екологічної взаємозалежності всіх держав світу не зменшують загального рівня негативного впливу антропогенних навантажень на біосферу Землі, а лише віддаляють для країн-експортерів строки і змінюють форми небезпечних екологічних наслідків їхньої господарської діяльності.

Тому на сучасному етапі розвитку світової цивілізації набирають сили нові тенденції та підходи до масштабів, способів і методів господарювання. Вони пов'язані не лише з інтенсифікацією та інтеграцією багатьох сфер і галузей виробництва, а й із необхідністю застосування ефективного міжнародного моніторингу навколишнього середовища, дієвих міжнародних економічних механізмів вирішення екологічних проблем, всебічної раціоналізації природокористування і поліпшення відтворення природних ресурсів та якості довкілля. Технологічно складне, багатонаменклатурне матеріальне виробництво тепер має ґрунтуватися на еколого-економічних принципах, тобто йдеться про випуск високоякісної і конкурентоспроможної продукції як з найменшими затратами ресурсів, так і з мінімальною шкодою для навколишнього середовища.

Отже, завдання полягає в тому, щоби сформувати на планеті *єдиний екологічно безпечний господарсько-економічний простір, який стане основою розвитку всіх країн світу*. Це, по-перше, потребує від кожної держави глибинних структурних, техніко-технологічних й організаційних змін у суспільному виробництві, радикальної перебудови макроекономічної політики, вдосконалення зовнішньоекономічних зв'язків та здійснення в перспективі заходів у сферах руху капіталів, валютних коштів, оптимізації балансів інвестицій і заощаджень тощо з урахуванням глобальності еколого-економічних чинників. А по-друге, це пе-

## VI

редбачає узгоджене міжнародне науково-технічне та економічне співробітництво, що спирається на інтеграцію сил, ресурсів і коштів з метою успішного вирішення глобальних екологічних проблем.

## Оцінка сучасної екологічної ситуації у світі

Наприкінці ХХ ст. людство опинилося у пастці гострих екологічних проблем власного соціально-економічного розвитку. Кількісне та якісне нарощування обсягів енергоречовинного обміну між суспільством і природним середовищем через прискорення темпів науково-технічного прогресу, залучення до господарського обороту дедалі більшої маси природних ресурсів, зростання масштабів природокористування й посилення антропогенного тиску на довкілля — все це створило напружену ресурсово-екологічну ситуацію — критичну з огляду на асиміляційні та відновлювальні можливості біосфери. Оскільки навколишнє середовище є не лише природним базисом, джерелом виробничої і перетворювальної діяльності людини, а й виконує важливу позапромислову функцію фізичного, психічного, естетичного середовища людського буття, то цілком зрозуміло, що деградована, забруднена природа об'єктивно перешкоджає процесам суспільного відтворення. Така природа — це безпосередня загроза здоров'ю та життєдіяльності людини.

Зворотна реакція довкілля на екологічно невиважену антропогенну діяльність тим гостріша, чим активнішим і масштабнішим є суспільне споживання природних ресурсів та благ. Таким чином, за умов демографічного «вибуху» і НТР діє своєрідний «екологічний бумеранг», який завдає природі, а відтак і людству чимдалі більшої шкоди.

За глобальною оцінкою Міжнародного ґрунтового центру (Нідерланди), внаслідок антропогенної діяльності вже деградовано понад 15 % світового суходолу. В межах цієї площі близько 6 % земель зруйновано водною ерозією, 28 % — вітровою, понад 12 % — засолено через неправильне зрошення, 5 % — виведено з обороту внаслідок надмірного забруднення хімічними речовинами та деструкції (знищення лісів, розорювання, будівництво тощо). Підраховано, що кожної години на планеті 1700 акрів продуктивних ґрунтів стають пустелею через нераціональне використання, п'ять-шість видів тваринного і рослинного світу зникають, знищується понад 3000 акрів тропічних лісів. Через втрату родючості ґрунтів, опустелювання територій, вирубування лісів лише в Африці наприкінці 1980-х років постраждали близько 30 млн осіб у 21 країні, з яких 10 млн змушені були стати «екологічни-

ми біженцями», тобто змінити місце проживання саме через кризову екологічну ситуацію.

Дані ООН свідчать, що майже 900 млн люду нині мешкають у посушливих регіонах нашої планети, де відбуваються процеси інтенсивного опустелювання та виснаження природних ресурсів. Соціально-економічні й екологічні втрати при цьому оцінюються в 40 млрд дол.: зокрема для країн Азії — 21 млрд, Африки — 9 млрд, Північної Америки та Австралії — по 3 млрд, Європи — 1 млрд дол. Приблизно 100 країн зазнають негативного впливу опустелювання, причому 81 з них належать до слаборозвинутих, де населення потерпає ще й від злиднів, хвороб, голоду тощо. Отже, екологічні проблеми в зазначених країнах тісно пов'язані з соціально-економічними.

Близько 250 млн осіб у багатьох державах світу споживають неякісну питну воду. За матеріалами ВООЗ, унаслідок того, що населення 75 країн світу змушене користуватися надто забрудненою водою, щорічно хворіє понад 500 млн людей. Водночас до природних водойм щорічно надходить майже 500 млрд т промислових і побутових стоків, декілька мільйонів тонн нафти. Нагадаємо, що одного літра нафти достатньо, щоб зробити непридатним для вживання (пиття, зрошення, технічних потреб) мільйон літрів води. Моря та океани, прісні водойми, яким людство зобов'язане водою, теплом, відпочинком, киснем, харчуванням, перетворюються на величезні «сміттєзбірники сучасності». Загалом внесок екологічного чинника серед інших у погіршення здоров'я людей оцінюється у 30—40 %, а стосовно онкологічних захворювань — у понад 50 %.

Серйозну тривогу майже в усіх країнах світу викликає надмірне забруднення шкідливими викидами в атмосферне повітря. Ідеально чисте повітряне середовище нині існує лише теоретично. Інтенсивна виробнича, насамперед індустріальна, діяльність людини призвела до його значного забруднення, тобто до виразної відмінності його властивостей і складу від показників природної атмосфери. Більше того, динамічна рівновага, яка існувала у природі стосовно виділення і поглинання кисню, вуглекислоти й азоту, невинно порушується разом із розвитком автомобілізації, урбанізації, електрифікації та індустріальної діяльності людства. Підраховано, що за останні 50 років було використано кисню приблизно стільки ж, скільки за попередній мільйон років, або 0,02 % від його запасу в атмосфері.

Забруднення атмосфери негативно впливає на здоров'я людей: за тривалої дії запиленого і насиченого шкідливими газами повітря розвиваються пневмонія, бронхіт, бронхіальна астма та інші хвороби органів дихання. Забруднене повітря пошкоджує шкіру, знижує опірність організму і зрештою призводить до погіршення загального стану здоров'я, росту захворюваності та смертності населення, виснаження трудового потенціалу будь-якої держави.

Забруднення атмосферного повітря промисловими викидами призводить до появи кислотних дощів, озонових дір і розвитку парникового

## VI

ефекту на планеті: до 60 % озонового шару над Антарктидою вже знищено, а над північною частиною Земної кулі — від 9 до 20 %. Це явище спричиняє зменшення захисної дії озону від сонячного ультрафіолетового опромінення і поширення захворювань шкіри, зору тощо.

Існують прогнози, що до 2025 р. світовий сумарний викид двоокису вуглецю від двигунів внутрішнього згоряння має зрости від 25 до 44 %. Це зумовить посилення дії тепличного ефекту, тобто загальне потепління клімату, а відтак — танення льодовиків і значне підвищення рівня Світового океану, а також порушення нормального функціонування екосистем. Вірогідність цих прогнозів підтверджується даними ООН: за останні 10 років відбулося зростання на 9 % обсягів викидів в атмосферу шкідливих газів, які створюють тепличний ефект. Саме із збільшенням кількості шкідливих викидів в атмосферу науковці пов'язують зростання стихійних лих. Так, згідно з інформацією Міжнародного Червоного Хреста за три десятиліття, що минули, кількість природних катастроф зросла втричі.

До 2030 р. очікується збільшення середньорічної температури на планеті на 1,5—4,5° за Цельсієм, а отже й підвищення рівня океану на 20—140 см. Для економіки США це означатиме величезні матеріальні втрати, які оцінюються приблизно в 60 млрд дол. Для країн же Західної Європи, розташованих нижче рівня океану, та для острівних держав такі втрати будуть іще більші.

Та й сьогодні забруднення навколишнього середовища завдає серйозної матеріальної шкоди національним господарствам майже всіх країн світу. Щорічні збитки від деградації природи оцінюються (у відсотках від ВВП): 0,4—2 — у розвинутих країнах (США, ФРН, Велика Британія, Нідерланди, Японія); 3—5 — у державах Східної Європи; 6—15 — у країнах СНД (зокрема в Україні — 10—15); 6—18 — у країнах третього світу (Нігерія, Буркіна, Ефіопія тощо).

У багатьох регіонах планети екологічні проблеми набрали надзвичайної гостроти. Через кризовий стан навколишнього середовища ці території мають міжнародно визнаний статус зон екологічного лиха. До них, зокрема, належать Азовське, Чорне, Балтійське та Японське моря, Урал, Арал і Приаралля, Перська й Мексиканська затоки, Кузбас, Тюменський нафтопромисловий регіон, Нова Земля, Сахель, Ефіопія та ін.

Зоною екологічного лиха визнана й Україна. Взагалі серед європейських країн наша держава має найвищий інтегральний показник антропогенних навантажень на природне середовище практично на всій території. При цьому сільськогосподарська освоєність земельного фонду (станом на 2005 р.) досягла 72 % території країни, з яких на ріллю припадає 56 %. Для порівняння: у США розораність території становить 19 %, у Франції та Німеччині — 38 %, в Італії — 31 %.

Величезних розмірів набрали в Україні забруднення повітряного басейну, водних і земельних ресурсів, а також деградація ґрунтів і водойм. Так, щорічно у повітряний басейн, земельні та водні ресурси країни потрапляє майже 40 млн т небезпечних речовин, з яких 90 % — ток-

сичні промислові відходи. Загальна площа земель, використаних для нагромадження відходів, становить 160 тис. га. Площа еродованих земель оцінюється майже в 50 % загального фонду сільськогосподарських угідь. В Україні вже немає незабруднених ґрунтів: у легкому ступені деградації перебуває 38 %, помірному — 46 %, сильному — 15 %, крайньому — 1 % ґрунтів. На один гектар території України припадає 19,6 м<sup>3</sup> стічних вод, тоді як у Росії — 6,6 м<sup>3</sup>, Білорусі — 3,9 м<sup>3</sup>.

Майже все населення України споживає неякісну питну воду, забруднені продукти харчування. Як наслідок — спостерігається стійка тенденція до депопуляції. За останні 10 років чисельність населення скоротилася на 4,1 млн осіб. За темпами вимирання людності Україна входить до першої десятки країн світової спільноти, а за тривалістю життя посідає 60-те місце у світі. Перед загрозою опинився не лише екофонд, а й генофонд нації. По суті відбувається процес виснаження національних природних продуктивних сил, який уже досяг критичної межі.

Отже, *екологічні проблеми мають соціально-економічне підґрунтя*. Іншими словами, деградація довкілля спричиняється взаємопов'язаними суспільними (антропотехногенними) і природними (екологічними) чинниками. Отож генезу екологічних проблем слід розглядати крізь призму розвитку саме суспільних відносин, складовою яких, безперечно, є ієрархічна багатокомпонентна система відносин “людина—природа”.

## Діалектика взаємодії суспільства з навколишнім середовищем

**П**остійна суперечливість у системі «природа — суспільство — виробництво» нині переросла в гострий антагонізм, який може бути розв'язаний шляхом порушення цілісності системи і (або) повного знищення однієї чи всіх її складових. У даному випадку вже є певні ознаки реальної небезпеки розв'язання цього антагонізму саме шляхом повного або часткового зникнення суспільства.

Каталізатором глибокої екологічної кризи стало безпрецедентне за масштабами й темпами нарощування природотрансформаційних процесів. Антропотехногенна діяльність людства набула таких розмірів, які дорівнюють глобальним природним та біогеохімічним явищам в екосфері, а інколи й перевищують їх.

Сучасна ситуація у системі природокористування характеризується щонайменше *трьома особливостями*:

- кількісним розширенням енергоречовинного обміну між суспільством і навколишнім середовищем;



- глобалізацією впливу людства на біосферу;
- постійно зростаючим негативним антропогенним навантаженням на довкілля.

Нинішнім способам і методам природокористування, як правило, притаманні високі ресурсомісткість і відходоємність, марнотратство, антиекологічність, нераціональність та неефективність — з позиції як економіки, так і екології. Аналіз свідчить, що відносно благополучні в екологічному аспекті території швидко зменшуються, оскільки застарілі екологічні проблеми не вирішуються належним чином і до того ж виникають нові, ще складніші, пов'язані з серйозними соціально-економічними і політичними суперечностями.

Взагалі ключ до пізнання закономірностей процесу взаємодії природи і суспільства лежить у площині дослідження соціально-продуктивної діяльності людей. Адже людина не може існувати, не споживаючи природних ресурсів та не перетворюючи довкілля. Це привласнення сил і речовин природи відбувається у процесі праці, тобто свідомої діяльності людини з метою задоволення власних потреб. Таким чином, виникає і набирає розвитку взаємодія людини з природою — загальне матеріальне відношення щодо привласнення індивідом природних речовин.

Застосовуючи знаряддя праці, послідовно та цілеспрямовано трансформуючи природні ресурси в необхідні споживчі блага у процесі виробництва, людина стверджує себе як соціальна особа, що протистоїть природі. Її залежність від довкілля набуває нових форм, а суперечливий характер взаємовідносин із природою стає дедалі помітнішим. Чим повніше та глибше людина перетворює природу в процесі трудової діяльності, тим вишого рівня розвитку досягають її продуктивні сили і знання природних закономірностей. І водночас тим складнішими та суперечливішими стають її взаємовідносини з навколишнім середовищем.

З іншого боку, природа протистоїть людині як своєрідна система зі своїми внутрішніми законами, екологічними взаємозв'язками та взаємозалежностями, продуктивністю, здатністю до самовідновлення та саморозвитку, динамікою біосферних явищ. Однак людська діяльність найчастіше здійснюється всупереч закономірностям функціонування багатаспектних екологічних відносин, оскільки практичні суспільні завдання в кожному випадку мають цільовий та однобічний характер, що, зрештою, призводить до небажаних змін у навколишньому середовищі.

Такі зміни своєю чергою спричиняють непередбачувані наслідки для людей. Отже, *взаємодія суспільства і природи розгортається за принципом зворотного зв'язку, зумовлюючи істотні зміни взаємодіючих сторін аж до якісного їх перетворення.* Про цю діалектичну особливість взаємовідносин суспільства та природи вкрай важливо пам'ятати в сучасних умовах, коли відбувається настільки потужний їх вплив одне на одного, що неможливо правильно оцінити природні явища без урахування дії антропогенних навантажень. І навпаки — пізнання соціальних явищ потребує вивчення й особливостей дії екологічного чинника.



Об'єктивний діалектично-суперечливий процес взаємодії природи та суспільства виступає як процес розвитку природних і штучно створених людиною продуктивних сил. Остаточне підпорядкування природних продуктивних сил суспільним, а відтак і загострення суперечностей (аж до антагонізму) між людиною та навколишнім середовищем відбуваються на етапі промислової, а згодом науково-технічної революції. З розвитком суцільної індустріалізації суспільного виробництва поглиблюється й суперечність між людиною як творцем, трансформатором навколишнього середовища і як складовою біосфери, оскільки фізичне буття та відтворення суспільства не можуть бути здійснені поза природою. Науково-технічний прогрес, поглиблюючи і просторово розширюючи соціалізацію природи, вносить постійні суперечності в діалектику взаємодії соціального та природного в системі «суспільство—виробництво—навколишнє середовище», інколи порушуючи не лише структурну, а й генетичну визначеність соціального природним.

Разом із тим використання природних благ, обмін предметною діяльністю та енергоречовинними потоками між суспільством і навколишнім середовищем завжди підпорядковуються економічним потребам та інтересам людей. У процесі природокористування між людьми об'єктивно виникають специфічні економічні відносини щодо привласнення, використання, розподілу й відтворення елементів навколишнього середовища, які надають соціальній спрямованості процесам обміну речовин між суспільством і природою. Таким чином, взаємодія людини з природою набирає суспільної форми, залучається до системи виробничих відносин. Очевидно, що *саме виробничі відносини як соціально-економічна форма розвитку продуктивних сил є тією суспільною оболонкою, де, власне, й здійснюється техніко-технологічна взаємодія суспільства з природою — взаємодія, яка конститує поняття “природокористування”*.

Одна з наріжних особливостей відносин природокористування полягає в тому, що вони детерміновані як законами розвитку системи виробничих відносин, так і закономірностями природи за домінуючої ролі перших. Водночас взаємодія суспільства з біосферою визначається закономірностями діалектичного зв'язку продуктивних сил і виробничих відносин конкретного способу виробництва, оскільки відносини природокористування органічно входять до системи взаємозв'язків між продуктивними силами та виробничими відносинами. Саме це має важливе значення для розуміння суті сучасної екологічної кризи та нагальної необхідності переведення економіки будь-якої країни на модель сталого розвитку.

Взаємодію суспільства і навколишнього середовища слід розглядати насамперед як систему ієрархічно підпорядкованих суперечностей. Ця система охоплює власне екологічні (природно-екологічні), техніко-екологічні, соціально-екологічні (в тому числі еколого-економічні,

## VI

еколого-політичні, еколого-гносеологічні) суперечності. Граничним ступенем антагоністичного руху суперечностей взаємовідносин суспільства і природи є екологічна криза.

## Суперечливість сучасного природокористування. Гене́за екологічної кризи

Коротко розглянемо основні чинники виникнення екологічної кризи. Переважно екстенсивний, природомарнотратний розвиток економіки із застосуванням екологонебезпечних технологій призвів, зрештою, до надзвичайного загострення взаємовідносин між природою та суспільством. Можливості біосфери забезпечувати зростаючі людські потреби у природних благах, знешкоджувати й асимілювати величезні обсяги забруднюючих речовин і відновлювати екологічний потенціал нині перебувають на межі цілковитого вичерпання. Природні продуктивні сили, по-перше, у дедалі більших масштабах використовуються задля отримання споживчих благ, а по-друге — прискореними темпами руйнуються та деградують. Звідси виникає суперечність між високим рівнем розвитку соціальних продуктивних сил та екологічним станом природного середовища, яке перманентно погіршується. При цьому соціально-економічна система поки що неспроможна створити адекватні форми і способи розв'язання цієї суперечності, що й зумовило накопичення негативних екологічних наслідків.

Отже, *екологічна криза — це такий стан взаємовідносин суспільства з природою, який характеризується невідповідністю розвитку продуктивних сил і виробничих та інституційних відносин даного способу виробництва ресурсово-екологічним можливостям біосфери*. Іншими словами, екологічна криза виникає там і тоді, де і коли напрями розвитку продуктивних сил, методи природокористування, наявні виробничі відносини та відносини надбудови того чи іншого способу виробництва призводять до антагоністичних суперечностей із навколишнім середовищем, які адекватно і вчасно не розв'язуються. Тому і теоретично, і практично зовсім неправомірно підходити до вирішення екологічних та економічних проблем відокремлено, розриваючи «генетичний» зв'язок процесів їх появи і зняття. Більше того: науково доведено тісну взаємозумовленість досягнутого рівня раціоналізації природокористування, якості навколишнього середовища, стану природно-ресурсового потенціалу будь-якої країни, з одного боку, і перспектив розвитку національної економіки, з іншого.

Слід зазначити, що гносеологічно екологічну кризу правомірно розглядати в *широкому та вузькому розумінні*. У вузькому (власному) розумінні екологічна криза — це виснаження і деградація природних

продуктивних сил, істотне погіршення якості навколишнього середовища, екологічних умов життя та економічної діяльності. В широкому розумінні екологічна криза означає кризу суспільних відносин природокористування взагалі.

Безперечно, що внутрішніми причинами розгортання сучасної екологічної кризи слід вважати саме *суперечності взаємовідносин суспільства з довкіллям*. Умовно їх можна об'єднати в чотири групи:

- суперечності, зумовлені розвитком продуктивних сил;
- суперечності, які виникли внаслідок обмеженості організаційних та виробничих відносин;
- суперечності, викликані впливом наявних форм суспільної свідомості;
- суперечності, породжені невідповідністю законів розвитку суспільства законам функціонування біосфери.

До речі, глибинну основу загострення екологічної кризи становлять суперечності другої групи, серед яких чільне місце посідає антагонізм між загальноекономічним призначенням природи та загальнолюдськими потребами в її раціональному використанні, з одного боку, та обмеженими соціально-економічними функціями, які їй нав'язуються домінуючими виробничими відносинами, з іншого. Крім того, антагонізм між якісно новим характером і масштабами впливу людства на природно-ресурсовий потенціал та неадекватністю соціальних форм організації відносин природокористування також поглиблює екологічну кризу.

Вивчення внутрішніх причин поглиблення екологічної кризи зовсім не зменшує ролі безпосередніх чинників впливу на природу у формуванні сучасних суперечностей природокористування. Не будучи прямими джерелами виникнення цих суперечностей, вони, однак, є своєрідними каталізаторами, які сприяють визріванню протилежностей та їхньому рухові аж до загострення.

*До основних чинників посилення екологічної кризи слід віднести:*

- кількісне та якісне нарощування суспільних продуктивних сил;
- розвиток науково-технічного прогресу без урахування екологічних вимог та обмежень;
- панування моделі ресурсомісткого, еколого-деструктивного економічного зростання з орієнтацією на збільшення обсягів споживання матеріальних благ;
- зростання чисельності народонаселення (демографічний «вибух»);
- стихійну антиекологічну урбанізацію (еколого-урбанізаційну кризу);
- мілітаризацію національних економік, нарощування діяльності військово-промислових комплексів.

*Екологічні кризи за своїм проявом поділяються на дві групи. До першої належать кризи, які мають вибуховий характер. Типовими прик-*

## VI

ладами є промислові катастрофи (ядерні аварії на ЧАЕС та АЕС «Трімайл-Айленд», аварії на хімічних підприємствах у містах Уфі, Бхопалі). Другу групу складають повільні за характером розгортання екологічні кризи. Вони можуть розвиватися десятиліттями, доки нагромаджувані кількісні зміни у природному середовищі не трансформуються в якісні. Прикладами є екокриза Аралу та Приаралля, опустелювання землеробських регіонів.

Донедавна загострення суперечностей взаємодії суспільства з природою призводило до виникнення лише *локальних* або *регіональних екологічних криз*, тобто таких, які охоплювали природні продуктивні сили, загальноекологічні умови економічної діяльності й життя лише певної (але невеликої) частини людської спільноти. Однак із часом якісне ускладнення суперечностей природокористування, зростання їхніх просторових масштабів, з одного боку, та посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків, екологічної взаємозалежності держав (виникнення транскордонних екологічних ефектів антропогенної діяльності, експорт власних національних екологічних проблем за кордон), а також зростання обсягів споживання і, відповідно, забруднення міжнародних природних ресурсів (Світовий океан, Антарктида, повітряний басейн, космічний простір) — з іншого, призвели, зрештою, до появи й загострення *глобальних екологічних суперечностей*.

Генеza названих суперечностей означає виникнення вперше в історії людства залежності кожної національної економічної системи й усього світового господарства від стану та змін планетарних природних умов і процесів. Сучасні глобальні екологічні суперечності по суті свідчать про гострий конфлікт між велетенською за своїми масштабами та інтенсивністю природотрансформаційною діяльністю людства і біосферними процесами, їхніми асиміляційним та відтворювальним потенціалами. Нині правомірно говорити про *інтернаціоналізацію генези суперечностей природокористування* аж до конфліктного стану, тобто про реальну загрозу глобальної екологічної катастрофи.

## Основні напрями міжнародного економічного співробітництва в галузі екології

Цілковито зрозуміло, що планетарний вимір, якого набрали екологічні проблеми розвитку цивілізації на сучасному етапі, об'єктивно висуває спільне для всього людства завдання — всебічний захист, охорона та збереження земної біосфери шляхом об'єднання зусиль усіх держав світу. Саме завдяки спільним цілеспрямованим діям світового

співтовариства можна усунути загрозу глобальної екологічної кризи, вирішити проблеми ресурсово-екологічної безпеки. Оскільки всі сучасні форми міжнародної економічної взаємодії так чи інакше, прямо або опосередковано віддзеркалюють систему відносин щодо привласнення, використання, обміну, розподілу, відтворення національних і світових природних ресурсів та умов, то від напрямів удосконалення цієї взаємодії великою мірою залежать перспективи забезпечення ресурсово-екологічної безпеки розвитку будь-якої країни, вирішення глобальних екологічних проблем і зрештою — життя й добробут нинішнього та майбутніх поколінь людства.

*Отже, екологічні чинники стають одними з визначальних у формуванні та функціонуванні міжнародних економічних відносин.* Тому доцільно розглянути основні напрями впливу екологічних чинників на міжнародні економічні відносини, їх удосконалення та реформування з урахуванням цих чинників, а також основні напрями міжнародного співробітництва у сфері охорони довкілля (рис. 21.1).

■ *По-перше*, наявна у світовому господарстві й посилювана під впливом НТР нерівномірність економічного розвитку окремих країн зумовлює і нерівномірність процесів природокористування та неоднаковість екологічних ситуацій у різних регіонах Земної кулі. Екологічні чинники потребують певних змін у розміщенні продуктивних сил як у межах національних кордонів, так і в масштабах світового господарства. Тобто розвиток природних та соціальних продуктивних сил, диференціація ресурсово-екологічних потенціалів окремих країн викликають зрушення у міжнародному поділі праці, а отже й появу нових форм міжнародного економічного співробітництва.

■ *По-друге*, дедалі відчутніший вплив на міжнародні економічні взаємозв'язки справляють природоохоронні заходи. Вони здійснюються відповідно до чинних у різних країнах законів, регламентів, стандартів якості навколишнього середовища та інших екологічних нормативів, які, до речі, мають істотні відмінності. Крім того, відносний рівень природоохоронних інвестицій і поточних витрат досить відчутно коливається в розрізі окремих країн. За інших тотожних умов це знижує міжнародну конкурентоспроможність товаровиробників у країнах з відносно вищим рівнем природоохоронних витрат і, навпаки, підвищує конкурентоспроможність продукції тих країн, які мають нижчий рівень екологічних витрат. Звідси виникає і поширюється нове явище в міжнародних економічних відносинах — своєрідний *екологічний протекціонізм*.

Чимало країн нині застосовують заборону та обмеження на виробництво, продаж, використання екологонебезпечної продукції, імпорт технологій і товарів, які становлять загрозу здоров'ю нації та завдають шкоди навколишньому середовищу. Вплив таких заходів на міжнародні економічні взаємозв'язки неоднозначний. В одних випадках це може призводити до скорочення й навіть припинення міжнародної торгівлі зазначеними товарами, в інших (якщо такі заходи застосову-

# VI

ються обмеженою кількістю країн), навпаки, — активізувати міжнародну торгівлю екологічно небезпечними товарами (збільшення постачань до країн, які не запровадили відповідних екологічних обмежень). Проте в обох випадках екологічні чинники зумовлюють диверсифікацію міжнародних економічних відносин, стимулюють пошук синхронізованих напрямів їхнього екологічнобезпечного розвитку.



Рис. 2.1

Основні напрями міжнародного співробітництва у сфері охорони навколишнього середовища

■ *По-третє*, між розвинутими державами, країнами з перехідним типом економіки і країнами, що розвиваються, існують істотні відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку, стані навколишнього середовища, а також у державній політиці у сфері природоохорони, екологічної освіти тощо. Це викликало появу такої форми міжнародних економічних відносин, як *екологічний неоколоніалізм*. Суть його полягає в тому, що нерідко розвинуті держави цілеспрямовано прагнуть розв'язати власні екологічні проблеми за рахунок менш розвинутих. Основними напрямками прояву екологічного неоколоніалізму нині є переміщення природомістких та екологонебезпечних виробництв у країни, що розвиваються; вивезення до менш розвинутих країн екологічно шкідливих товарів, споживання яких заборонено на внутрішніх ринках розвинутих держав; транспортування токсичних і радіоактивних відходів до менш розвинутих країн; інтенсивне використання їхніх природних ресурсів розвинутими державами з метою консервації власних природних багатств. Зауважимо, що через подібну екологічну експансію, яка набирає дедалі більшого розмаху, погіршується і без того напружений екологічний стан багатьох країн світу.

■ *По-четверте*, загальне загострення світової екологічної ситуації, посилення ресурсово-екологічної взаємозалежності держав, значні відмінності у можливостях вирішення національних природоохоронних завдань, відсутність узгоджених екологічних критеріїв і стандартів у міжнародному масштабі, тенденція до впровадження деякими країнами методів екологічного протекціонізму зумовлюють перетворення екологічних проблем на серйозний чинник міжнародних економічних та політичних відносин. Суперечності світогосподарських зв'язків у сфері природокористування нерідко призводять до конфліктних ситуацій. Найбільш поширені серед них міжнародні конфлікти, зумовлені транскордонним перенесенням забруднень довкілля, спільним використанням транскордонних чи світових природних ресурсів та умов, відмінностями в технологічних способах природокористування, заходах природоохоронної діяльності та стандартах якості навколишнього середовища, економічних методах регулювання природокористування тощо.

Водночас розширення міжнародного економічного співробітництва посилює вплив світогосподарських зв'язків на динаміку процесів суспільного виробництва в межах окремих держав. Оскільки суспільне виробництво своїми параметрами (темпами, пропорціями, галузевою та регіональною структурою) істотно впливає на масштаби, характер, склад енергоречовинних потоків між суспільством і природою, то *світогосподарські зв'язки набирають значення самостійного чинника формування екологічної ситуації в країнах — учасницях міжнародного економічного обміну*.

Основними напрямками негативного впливу світогосподарських зв'язків на процеси природокористування і стан навколишнього середовища слід вважати:

## VI

- прискорену «дифузю» в масштабах планети результатів науково-технічного прогресу — нових продуктів, технологій, устаткування, в тому числі таких, що становлять загрозу для навколишнього середовища і здоров'я людини;
- запровадження нових форм виробничих відносин у тих країнах, де ще донедавна домінували господарські уклади з досить узгодженими формами взаємодії суспільства і природи;
- здебільшого нерівноправний характер економічних взаємовідносин між промислово розвинутими державами та країнами, що розвиваються, який, зрештою, зумовлює загострення екологічних проблем у країнах третього світу;
- нав'язування економічно відсталим країнам вузької зовнішньоекономічної спеціалізації, переважно ресурсо-сировинної;
- поширення торгівлі зброєю тощо.

Нейтралізація зазначених процесів може бути досягнута шляхом *перебудови світогосподарських зв'язків на пріоритетних засадах екологічної інтеграції та екологічного імперативу. Міжнародне екологорівноважене економічне співробітництво має стати ефективним інструментом зміцнення екологічної безпеки життєдіяльності людини на планеті, а також вирішення складних соціальних проблем у багатьох країнах світу.*

## Перехід до моделі сталого розвитку як магістральний напрям вирішення глобальних екологічних проблем

Отож глобальний характер розвитку екологічної кризи потребує об'єднаних зусиль усіх держав світу з метою усунення загальнопланетарної ресурсо-екологічної катастрофи. Глобалізація та інтернаціоналізація господарських зв'язків, зростання економічної та екологічної взаємозалежності держав, світові технологічні екологобезпечні досягнення зумовлюють перспективність міжнародного економічного та науково-технічного співробітництва у сфері охорони навколишнього середовища і природокористування. Саме шляхом розумних збалансованих дій, здійснюваних країнами заради сприяння соціально-економічному прогресові й гармонізації взаємовідносин між цивілізацією і природою, створюються реальні передумови подальшого розвитку планетарної системи «суспільство — виробництво — природа».

Звідси стає очевидним, що в умовах зміцнення світогосподарських зв'язків і глобального поширення кризових екологічних ситуацій актуалізується процес імплементації екологоорієнтованих підходів у розроб-



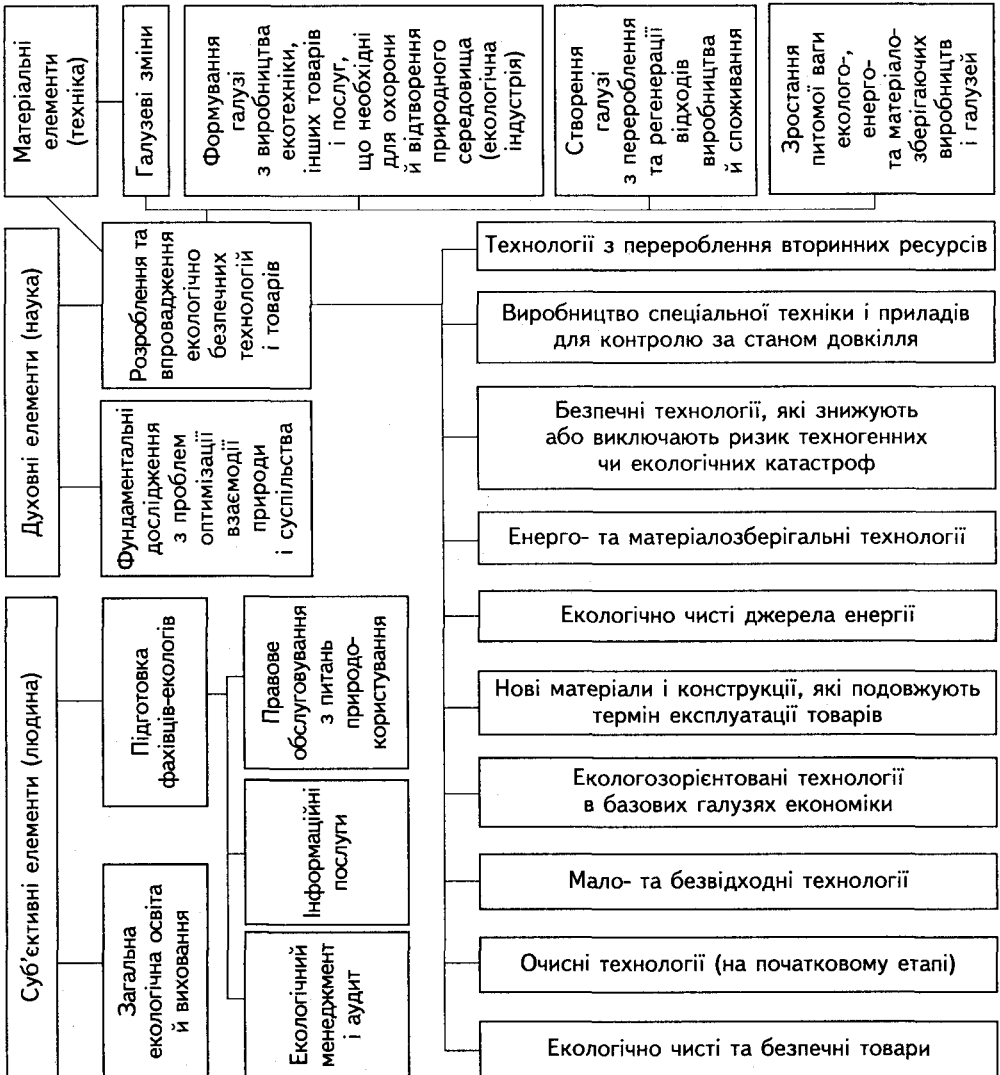
лення національних стратегій господарювання. Йдеться, таким чином, про необхідність екологічного коригування соціально-економічного розвитку світової спільноти та окремих держав у контексті ідеї самопідтримувального (сталого) екологічно-рівноваженого соціального поступу.

Отже, перед кожною країною нині стоїть надзвичайно важливе завдання — *розроблення й поступова реалізація концепції переходу до моделі сталого екологічно-безпечного функціонування національної економіки*. Цього, зокрема, вимагають рішення Міжнародної конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку, яка відбулась у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро, виголосивши нову концепцію розвитку людства («Декларація Ріо»). Концепція виходила з визнання неприйнятності подальшого збереження трьох основних практичних варіантів використання природно-ресурсового потенціалу планети, що існували на той час: західної моделі, моделі країн із так званою плановою економікою та моделі країн, що розвиваються, оскільки кожна з них зумовлює (відповідно): не виправдані з огляду на природно-ресурсовий потенціал планети масштаби експлуатації природних ресурсів; неефективні та незбалансовані за еколого-економіко-соціальними параметрами варіанти використання зазначених ресурсів; нееквівалентний обмін ресурсами, що призводить до бідності й стагнації регіонів.

Сталий розвиток ґрунтується на узгодженні інтересів соціально-економічного прогресу та збереження природно-ресурсового потенціалу і сприятливих екологічних умов на планеті з метою забезпечення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь. У цьому контексті охорона навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів розглядаються не як самоціль, а як невід'ємна частина процесу соціально-економічного поступу. Основою концепції сталого розвитку є паритетність відносин у тріаді «суспільство—виробництво—природа». *По суті модель сталого екологічно-безпечного розвитку означає виживання людства*. Перехід же до такої моделі може бути здійснений тільки за умови ефективного міжнародного співробітництва та гарантування національних інтересів кожної держави. Реалізація концепції сталого розвитку можлива за комплексного проведення відповідних заходів організаційного, технологічного, фінансово-кредитного, міжнародно-правового, адміністративного плану, які здійснюватимуться світовим співтовариством, його регіональними інституціями та кожною країною окремо.

Оскільки коріння вирішення екологічних проблем лежить у способах, технологіях і методах господарської діяльності людини, то стрижнем нової соціоекополітики має бути саме всебічна *екологізація сучасного виробництва*. Під цим треба розуміти впровадження ресурсозберігальних і екологічно-безпечних техніко-технологічних процесів, способів і методів раціонального управління природно-ресурсовим потенціалом, завдяки яким за максимального отримання споживчих продуктів забезпечується належна якість навколишнього середовища. Безперечно, тільки шляхом формування цілісної технологічної, організаційної,

економічної та правової системи, що функціонує за допомогою спеціальних регуляторів, які спонукають суб'єкти господарювання до екологічно виваженої господарської діяльності, можна спочатку загальмувати накопичення еколого-економічних суперечностей, зупинити сповзання світу до екологічної кризи, а потім і перевести національні економічні системи на модель сталого екологобезпечного функціонування.



Практика розвинутих країн свідчить, що тут уже розпочався перехід до принципово нової техніко-технологічної політики — від контролю над забрудненням середовища до дій, спрямованих на різке скорочення і запобігання забрудненню довкілля. На думку зарубіжних фахівців, застосування «зелених» технологій, пошук і впровадження дедалі досконаліших із погляду екології способів господарської діяльності є не лише технічним засобом вирішення екологічних проблем, а й важливим методом узгодження інтересів соціально-економічного благополуччя населення з екологічною безпекою кожної держави.

У розвинутих країнах спостерігаються високі показники розвитку індустрії охорони й відтворення природного середовища, а також, відповідно, ринків товарів та послуг екологічного призначення (*екоіндустрії*). Наприклад, за останні сім-вісім років середньорічні темпи приросту світового екобізнесу становили 9 %, а доходи від продажу «зелених» товарів і технологій досягли 580 млрд дол. із перспективою зростання до 680 млрд (2010 р.). Лідером на світовому екологічному ринку є США: на них припадає до третини загального обсягу продажу. Велика робота в цьому плані здійснюється у ФРН, Японії, Італії, Франції, Великій Британії. Екологізація розвитку продуктивних сил у зазначених країнах забезпечується прогресивними змінами в організаційних, економічних, інституційних формах господарювання взагалі та природокористування зокрема (див. рис. 21.2). Насамперед це стосується формування адекватних екологоспрямованих виробничих відносин, причому як на національному рівні, так і в масштабах міжнародного економічного співробітництва.

### Розвинуті країни

Ефективність вирішення екологічних проблем соціально-економічного розвитку безпосередньо залежить від способів і механізмів екологічного регулювання всіх видів господарської діяльності. Екологічно орієнтований розвиток мікроекономіки можливий лише за умови зміни традиційної економічної поведінки товаровиробників, їхньої відмови від застосування методів, засобів і технологій виробництва, які нерационально використовують сировинні ресурси та забруднюють навколишнє середовище.

В останні десятиліття у промислово розвинутих країнах із метою спонукання суб'єктів господарювання до застосування маловідходних і ресурсозберігальних технологій, випуску екологічно чистих товарів, поширення екологічного менеджменту тощо ефективно функціонує система адміністративних, законодавчих та економічних важелів екологічного регулювання виробничої діяльності. Поряд із цим діє чіткий механізм фінансового забезпечення такого регулювання (внутрішні нагромадження, кошти бюджетних і позабюджетних екологічних фондів, вітчизняні й зарубіжні екоінвестиції, кредити, цільові гранти тощо).

## VI

У розвинутих країнах практично втілюється на макро- і мікрорівнях господарювання екологізорієнтована стратегія соціально-економічного зростання як єдино правильний напрям досягнення сталого розвитку. Природа тут розглядається як своєрідний суспільний капітал, що потребує примноження, а отже й управління. Аксіомою природокористування стає принцип *«Екологічно — значить економічно»*, який реалізується через такі поняття, як *«мінімізація екологічної шкоди»*, *«мінімізація відходів»*, *«запобігання забрудненням»*. За оцінками МВФ, у розвинутих країнах споживання природних ресурсів на одиницю готової продукції щорічно скорочується в середньому на 1,25 %, що породжує суттєвий екологічний ефект. Охорона навколишнього середовища виступає важливим економічним завданням будь-якого підприємства, оскільки його екологічно виважена діяльність сприяє процвітанню бізнесу і дає позитивний результат для національного господарства загалом.

Значно посилюється роль державної фінансово-економічної політики стимулювання природоохоронної діяльності товаровиробників за допомогою ефективної системи екологічного регулювання, яке поєднує адміністративно-законодавчі інструменти з економічними, нормативними і ринковими механізмами. Такі *державні зусилля концентруються переважно на трьох напрямках*. По-перше, здійснюються великомасштабні природоохоронні заходи (організація і фінансування НДДКР, підготовка фахівців, реалізація загальнонаціональних проектів природоохоронного спрямування, формування сучасної екологічної інфраструктури). По-друге, забезпечується нормативно-правове регулювання (розроблення природоохоронного законодавства і контроль за його дотриманням, екологічна експертиза проектів, екологічне інспектування й ліцензування виробництва, встановлення більш жорстких екологічних стандартів, норм, квот тощо). І, по-третє, держава економічно стимулює та підтримує природоохоронну діяльність усіх ланок приватного сектора.

Економічні інструменти екологічного регулювання наведено на рисунку 21.3.

Економічні методи стимулювання природоохоронної діяльності у країнах із розвинутими ринковими відносинами об'єднують дві групи законодавчо закріплених регуляторів екологічної поведінки підприємств. *Перша група* спрямована на спонукання забруднювачів докільля обмежувати свою екологодеструктивну та екологонебезпечну діяльність. Вона охоплює такі регулятори: платежі за викиди, скиди, захоронення або розміщення забруднюючих речовин, платежі за погіршення якості природних ресурсів і умов; так звані екологічні податки з прибутку товаровиробників, які використовують природозабруднюючі види техніки та екологонебезпечні технології або випускають продукцію з небезпечними екологічними компонентами; штрафні санкції, компенсаційні виплати за порушення екологічного законодавства, стандартів якості природного середовища і за спричинену шкоду здоров'ю населення, навколишній флорі й фауні.

Страховання	Видів діяльності відповідно до характеру їх природокористування; Ризику підприємців; Економічних наслідків природокористування
Санкції	Штрафи за порушення екологічного законодавства
Сертифікати	Прав на викиди; Прав щодо забруднення — на купівлю-продаж; Прав на екологічно зорієнтовану діяльність
Компенсаційні виплати	Реципієнтам за зниження якості навколишнього середовища; Реципієнтам за збереження стану довкілля; Реципієнтам за спричинену шкоду від забруднення природного середовища; Заставно-зворотні системи виплат (депозитні схеми) за повернення екологічнонебезпечного товару
Ціни	Цінове програмування розширення екологічно зорієнтованих секторів ринку; Цінове регулювання екологічної виробничої поведінки підприємств; Цінове стимулювання вітчизняного виробництва екотехніки і “зелених” товарів
Податки (платежі)	Негативна мотивація щодо екологодеструктивної діяльності та її наслідків: на продукцію з небезпечними екологічними компонентами; на природодеструктивні види діяльності (платежі за викиди, скиди, захоронення або розміщення забруднюючих речовин); на джерела забруднення; на вміст екологічно шкідливого компонента; на користувачів рідкісних природних ресурсів Позитивна мотивація щодо природозберігальної діяльності: податкові пільги на екологічно зорієнтовані торговельні операції; податкові пільги на функціонування екологічної інфраструктури
Кредити (позики)	Пільгові — на придбання екотехніки; Для пріоритетних напрямів екологізації галузей національних господарств
Субсидії	На реалізацію державних міжнародних екологічних проектів, організацію та фінансування НДДКР, підготовку спеціалістів, формування екологічної інфраструктури; На розроблення вітчизняних “зелених” технологій і випуск екологічно безпечних товарів; На прискорену амортизацію природозберігального устаткування



*Друга група регуляторів спрямована на стимулювання природокористувачів і природозабруднювачів до поліпшення стану навколишнього середовища. Такі регулятори слід вважати економічно привабливими для товаровиробників. Зрештою, вони означають перехід до принципово нової екологічної політики — від контролю за забрудненням навколишнього середовища до запобігання забрудненню. За допомогою державних субсидій, податкових пільг, позик, кредитів за низькими відсотками, режиму прискореної амортизації виробничого потенціалу та природоохоронного устаткування, купівлі-продажу прав на забруднення тощо стимулюється екологічна поведінка підприємців. Саме ця група економічних регуляторів сприяє запровадженню превентивних техніко-технологічних та організаційних методів боротьби з деградацією і забрудненням природного середовища, переходу на безвідходні, ресурсозберігальні й екологічнобезпечні методи господарювання.*

### **Країни, що розвиваються**

У багатьох країнах, що розвиваються, екологічні проблеми набрали надзвичайної гостроти. Тут вони великою мірою зумовлені соціально-економічними причинами. Технічна й освітня відсталість, помножена на загальну бідність населення, призводить до виснажливого використання природних ресурсів і умов, а високі темпи зростання народонаселення збільшують антропогенні навантаження на довкілля. Крім того, чималу роль у деградації та забрудненні навколишнього середовища у країнах третього світу відіграють зовнішні, насамперед зовнішньоекономічні, чинники.

Нині екологічні проблеми цих країн по суті мають глобальний характер і привертають увагу всього світового співтовариства, насамперед індустріально розвинутих держав. За прогнозами, до 2030 р. країни третього світу будуть забруднювати атмосферу більше, ніж Японія, Західна Європа та США разом. Не випадково на початку 90-х років США запропонували своєрідний екологічний аналог «плану Маршалла», спрямований на фінансову допомогу країнам, що розвиваються, і передання їм нових природозберігальних технологій, необхідних для переходу до моделі сталого екологічнобезпечного соціально-економічного розвитку.

З цією метою Світовий банк у 1990 р. заснував Міжнародний екологічний фонд. Нині фахівці-екологи пропонують запровадити глобальний податок на емісію «парникових» газів і використання частини цих коштів для реалізації програм екологічної допомоги країнам третього світу. Водночас проводиться робота щодо створення фонду глобального розвитку і розроблення програми боротьби з бідністю, розрахованої на 25 років. Подібний фонд може бути сформовано коштом певного «універсального податку», започаткованого на посильних внесках усіх членів світового співтовариства. У «Декларації тисячоліття» — програмному документі, прийнятому державами—членами ООН у 2000 р., —

головними цілями розвитку світової спільноти визначено викорінення бідності та досягнення сталості навколишнього середовища, де окремо наголошується на завданні «інтегрувати принципи сталого розвитку в стратегії та програми країн і зробити зворотним процес утрати природних ресурсів».

Крім того, одним із практичних шляхів вирішення проблеми фінансування глобальних природоохоронних заходів, зокрема у країнах, що розвиваються, слід розглядати переорієнтацію частини величезних коштів, природних та людських ресурсів, що використовуються у військових цілях, на мирні потреби. Нині на мілітаризацію економіки у світі щорічно витрачається 2—3 % енергетичних ресурсів і 3—4 % запасів нафти. Тільки у розвинутих країнах до 3 % території перебуває під військовими базами, полігонами тощо. За даними ООН, витрати на військові потреби в світі у 2,5 раза перевищують витрати на охорону здоров'я і у 1,5 раза — на освіту.

Нарешті, ефективне розв'язання екологічних проблем у країнах третього світу неможливе без застосування принципово нової моделі як соціально-економічного розвитку кожної окремої держави та світового співтовариства в цілому, так і централізованого екологічного регулювання всіх процесів, пов'язаних із життєдіяльністю нинішнього та майбутніх поколінь. Досягнення сталого екологічнобезпечного функціонування світової економіки й підтримання нормального стану біосфери вимагають реального паритету і справедливості в міжнародних економічних зв'язках між країнами з різним соціальним устроєм і неоднаковими рівнями соціально-економічного й техніко-технологічного розвитку. Це є украй актуальним не лише для країн, що розвиваються, а й для країн із перехідною економікою.

### **Країни з перехідною економікою**

Особливість екологічної ситуації в країнах із перехідною економікою, зокрема тих, що постали на терені колишнього СРСР, визначається довготривалою системною соціально-економічною кризою, яка тісно поєднується з кризою екологічною. Оцінки експертів міжнародних організацій свідчать про необхідність термінового вдосконалення системи управління навколишнім середовищем у цих країнах, радикальної модернізації застарілої екологодеструктивної техніко-технологічної бази, реструктуризації надто енерго- і ресурсомісткого господарства, застосування ефективного економічного механізму раціоналізації природокористування, а також розроблення законодавчо-правового механізму дотримання екологічної безпеки в усіх сферах і галузях господарської діяльності. Зрозуміло, що саме позитивний досвід природокористування інших держав та міжнародна підтримка національної природоохоронної справи набирають тут особливого значення.

У країнах Центральної та Східної Європи нині вже відбулися прогресивні зміни у формуванні національної екологічної політики. Зокре-

## VI

ма, прискореними темпами запроваджуються екологобезпечні технології та методи господарювання, використовуються еколого-економічні регулятори, які стимулюють природоохоронну діяльність товаровиробників і споживачів, розробляються відповідні законодавчі підвалини раціоналізації природокористування з урахуванням екологічних вимог і стандартів, зміцнюється інформативна і статистична база екологічного управління та регулювання тощо. Процеси екологізації національної економіки в Польщі, Угорщині, Чехії, Словаччині та інших колишніх соціалістичних країнах здійснюються за істотної технічної та фінансової підтримки з боку міжнародних організацій та урядів індустріально розвинутих держав.

Деякі країни з перехідною економікою загалом успішно вирішують свої екологічні проблеми, використовуючи іноземну допомогу та структурно перебудовуючи власні народногосподарські комплекси. До цього їх спонукає ще й гостра криза у промисловому виробництві, яке ґрунтувалося переважно на ресурсо-, енерго- та природомістких технологіях і методах. Про ефективність використання природних ресурсів та рівень екологізації господарської діяльності у країнах із перехідною економікою свідчать показники природоемності отримання одиниці ВВП. Так, індекс природоемності національного ВВП найнижчий в Угорщині (1,14 середньосвітового). Далі рівні природоемності виробництв по країнах ранжуються таким чином: Білорусь — 1,72; Словаччина — 1,80; Польща — 1,82; Румунія — 2,20; Російська Федерація — 4,80; Молдова — 6,85. Найвищий індекс природоемності національного ВВП — в Україні (8,7 середньосвітового).

У багатьох країнах з перехідною економікою, в тому числі в Україні, почали реалізовуватися програми реструктуризації вугільної, рудодобувної, металургійної, суднобудівної галузей задля того, щоб не лише збільшити виробництво конкурентоспроможної продукції, а й одночасно поліпшити екологічну ситуацію. Державними органами управління введені в дію нормативно-правові механізми подолання і соціально-економічної, і екологічної криз в індустріально розвинутих регіонах держав із перехідною економікою.

## Міжнародне співробітництво в реалізації глобальних екологічних проектів

Концепція сталого розвитку орієнтує країни світу на реалізацію екологічно спрямованих заходів щодо структурної перебудови як національних економік, так і міжнародних економічних відносин у



напрямі екологізації всіх видів життєдіяльності суспільства. Однак утілення багатьох екологічних проєктів нерідко відкладається через гострий дефіцит коштів.

Основними джерелами фінансування великих міжнародних природоохоронних проєктів мають стати надходження від оподаткування різних видів господарської екологонебезпечної діяльності. Ці кошти доцільно акумулювати на рахунках спеціальних міжнародних фондів. Зокрема, є пропозиції щодо обкладення спеціальним екоподатком валового внутрішнього продукту держав, доходів від зовнішньої торгівлі, риболовлі у відкритих морях, інвестиційної діяльності за певних умов, а також різних видів і джерел забруднення морів та океанів, споживання обмежених, рідкісних чи виснажених природних ресурсів тощо.

Нині особливої актуальності набрало також питання про запровадження глобального податку на емісію шкідливих газів. Такий захід, за оцінками американських екологів, дасть можливість стабілізувати викиди CO<sub>2</sub> до 2040 р. та забезпечити їх повне припинення до 2100 р. При цьому прогнозовані розміри зазначеного податку становитимуть від 700 млрд до 18 трлн дол. на період до середини XXI ст. Таких коштів було б достатньо для вирішення найбільш гострих екологічних проблем у сучасному світі. На думку відомого американського вченого Б. Коммонера, для переведення світової економіки на методи екологічно безпечного господарювання потрібно приблизно 500 млрд дол. щорічно протягом 10 років.

Основними *глобальними екологічними проблемами*, а відтак і світовими природоохоронними пріоритетами є:

- захист ґрунтів та розширене відтворення родючості сільськогосподарських угідь;
- відновлення лісів і припинення опустелювання на планеті;
- охорона водойм і забезпечення населення чистою питною водою;
- підвищення ефективності використання енергоресурсів, усебічне енергозбереження та перехід на альтернативні, відновлювані джерела енергоносіїв;
- регулювання чисельності народонаселення.

На спеціальній сесії Генеральної Асамблеї ООН (1997 р.) головними комплексними завданнями глобальної екодинаміки було визначено вирішення проблем усунення злиденності та зміни наявних природоруйнівних структур споживання і виробництва. На фінансування цих програм людство має максимальною мірою мобілізувати свої економічні можливості, застосовуючи ефективні важелі, в тому числі ринкового типу.

Використання ринкових механізмів у природоохоронній діяльності нині набирає дедалі більшого поширення. Ці механізми охоплюють екологічні субсидії, позики, податки, збори, штрафи, кредити й квоти,

## VI

пов'язані з нормуванням викидів і скидів шкідливих речовин. Вони забезпечують цілеспрямовані нагромадження певних фінансових коштів на державних рахунках або у спеціальних екологічних фондах та їх раціональний розподіл і цільове використання.

У цьому плані світове співтовариство має орієнтуватися на досвід індустріально розвинутих держав. Екологічна ситуація в них перебуває під жорстким державним контролем завдяки напрацьованим методам екологічного менеджменту, економічним та інституційним механізмам підвищення ресурсовіддачі, утилізації первинної та вторинної сировини, зменшення антропогенного тиску на довкілля. Цьому сприяють також формування так званих «зелених бюджетів», постійне вдосконалення податкової політики і системи національних рахунків з огляду на екологічний чинник.

З перспективою реалізації стратегії сталого екологобезпечного соціально-економічного розвитку пов'язані можливості створення ринкового механізму, який регламентував би використання природних умов і ресурсів не лише на національному, а й на міжнародному рівні. До найважливіших напрямів такої політики слід віднести:

- запровадження плати за природні ресурси;
- введення до ринкової ціни продукції витрат, необхідних для компенсації екологічної шкоди;
- застосування такого оподаткування забруднень і відходів, за яким податок стягується пропорційно до їхнього обсягу. До речі, у цьому випадку податок не лише виступає джерелом поповнення бюджету, а й указує на необхідність визначення реальної еколого-економічної вартості вироблюваної продукції.

У США, наприклад, поряд з оподаткуванням атмосферних забруднень існує система дозволів (квот) на допустимі обсяги викидів, за перевищення яких на компанії та фірми накладаються додаткові штрафи пропорційно до надлімітних викидів. Одночасно функціонує торгівля квотами між компаніями, емісії яких нижчі за допустимі або які готові добровільно скоротити ці викиди, і тими, які вважають за краще компенсувати свої надмірні емісії, скуповуючи додаткові квоти (так звана «торгівля правами на забруднення»). Це поширюється і на міжнародні відносини, зокрема стосовно встановлення квот на рибний промисел у Світовому океані та дозволених рівнів забруднення атмосфери. Вже існує певний досвід торгівлі правами на емісію на регіональному рівні у відносинах між США, Канадою та Мексикою у рамках НАФТА, а також досвід держав Західної та Східної Європи у використанні прав на емісії відповідальних серед них за утворення кислотних дощів. Розширення торгівлі ліцензіями на право викидів між тими країнами, які потребують більших квот, і тими, які не використовують їх, сприяє загальному оздоровленню атмосфери Земної кулі.

*Екологізацію міжнародних економічних відносин слід розглядати як один із найважливіших напрямів вирішення глобальних екологічних проблем.*

Разом із тим міжнародне співтовариство в галузі охорони довкілля дає можливість кожній державі більш ефективно розв'язувати власні екологічні завдання.

Економічне та науково-технічне співробітництво між державами світу, спрямоване на раціональне використання і збереження природних багатств, належить до категорії *міжнародного поділу праці досить високого класу складності* через відмінності геополітичного розташування країн, що мають різні рівні економічного розвитку й величини природно-ресурсових потенціалів, а також відрізняються способами природокористування. У міжнародному співробітництві в галузі використання природних ресурсів та охорони довкілля застосовуються різноманітні види, форми й методи поділу праці. Серед них:

- виробнича кооперація;
- обмін науково-технічною інформацією, технологіями, вченими та фахівцями;
- проведення спільних екологічних експертиз, природоохоронних і природовідтворювальних акцій;
- моніторинг та контроль за якістю довкілля;
- створення міжнародних фінансових фондів та банків екологічної інформації.

Нині йде інтенсивний пошук нових і вдосконалення наявних технологічних, економічних, адміністративних, правових та політичних інструментаріїв колективної, транснаціональної екологічної відповідальності всіх держав світу за зміцнення міжнародної системи регламентації антропогенного навантаження на біосферу та перехід до моделі сталого екологічнобезпечного соціально-економічного розвитку кожної з них.

Всесвітній саміт зі сталого розвитку «Ріо+10», який відбувся у 2002 р. в Йоганнесбурзі (ПАР), був присвячений обговоренню принципових питань подальшого розвитку суспільства та його життєдіяльності у природі та завершився ухваленням Декларації зі сталого розвитку. Саміт підбив підсумки виконання завдань, проголошених десять років тому в Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН із навколишнього середовища і розвитку. Хід вирішення зазначених проблем було розглянуто і в більш широкому плані — від часу проведення в 1972 р. І Міжнародної конференції з навколишнього середовища у Стокгольмі.

Бурхливий характер дискусій, принципові розходження учасників обговорення в їхньому баченні пріоритетів і першочергових завдань, які стоять перед людством у контексті забезпечення переходу до сталого розвитку, труднощі в досягненні компромісів ще раз продемонстрували всю складність завдань, які має вирішити людство для того, щоб забезпечити власне майбутнє.

Загалом міжнародне співробітництво у сфері природокористування й охорони навколишнього середовища є досить багатоаспектним. Йо-



го механізми функціонують практично на всіх рівнях — від двостороннього до всесвітнього. Головна роль тут належить міжнародним організаціям: ООН, міждержавним регіональним та субрегіональним організаціям, багатостороннім угодам і програмам співробітництва. Постійно збільшується кількість міжнародних неурядових організацій природоохоронного й екологічного спрямування.

## Діяльність ООН щодо поліпшення екологічної ситуації у світі

ООН із її спеціалізованими установами є найбільш представницькою міждержавною всесвітньою організацією. Вона об'єднує 185 країн і забезпечує їхнє співробітництво у розв'язанні глобальних екологічних проблем. При цьому ООН намагається втілювати комплексний підхід до аналізу даних проблем з урахуванням усіх аспектів (міжнародно-політичних, соціально-економічних, науково-технічних) співробітництва, а також гостроти екологічної ситуації в кожній країні.

Широке коло природоохоронних завдань, їхня складність зумовили необхідність створення спеціальних організаційних структур, які координують діяльність у цій сфері. Однією з перших виникла організація, яка дістала назву «Програма ООН із навколишнього середовища» (ЮНЕП). Крім основної функції — координації діяльності у сфері охорони природи, ця організація відіграє роль міжнародного центру, що відповідає за вирішення глобальних екологічних проблем, практичних природоохоронних завдань і визначає пріоритети щодо фінансування конкретних екологічних проектів.

Під безпосереднім керівництвом ЮНЕП в останні два десятиліття розроблені такі глобальні дослідницькі та оперативні програми, як Всесвітня стратегія охорони природи, Всесвітня кліматична програма, Всесвітня політика щодо ґрунтів, План дій щодо боротьби з опустелюванням, Міжнародна програма з безпеки хімічних сполук та ін. Крім того, ЮНЕП організувала глобальну систему спостереження за станом навколишнього середовища, міжнародну довідкову систему для джерел інформації щодо навколишнього середовища, склала міжнародний реєстр потенційно токсичних хімічних речовин.

Завдяки зусиллям ЮНЕП підписано велику кількість міжнародних договорів і конвенцій, у тому числі Конвенцію ООН із морського права, Конвенцію про біологічне різноманіття, Конвенцію з контролю за транскордонним перенесенням небезпечних відходів та їх використання, Конвенцію про міжнародну торгівлю видами флори і фауни, що

перебувають під загрозою зникнення, дев'ять конвенцій про охорону морів (зокрема й Чорного моря), Монреальський протокол до Віденської конвенції про речовини, що руйнують озоновий шар. Також укладено понад 10 конвенцій щодо спільного вирішення проблем охорони навколишнього середовища на Європейському континенті.

Крім ЮНЕП, у системі ООН функціонує ще багато спеціалізованих установ, які координують та організують міжнародне співробітництво у природоохоронній сфері. До них належать ЮНЕСКО, Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО), Міжнародна морська організація (ММО), Міжнародне агентство з ядерної енергетики (МАГАТЕ), Всесвітня метеорологічна організація (ВМО) разом із Всесвітньою мережею моніторингу забруднення повітря.

Нарешті, до системи ООН входить чимало організацій та установ, які тією чи іншою мірою причетні до вирішення екологічних проблем. Це, зокрема, Центр ООН із населених пунктів (ГАБІТАТ), регіональні економічні комісії ООН у Європі, Африці, Латинській Америці тощо, Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та ін. Зазначені структури сприяють захисту планетарного навколишнього середовища і реалізації екологоспрямованих заходів.

*Сучасна структура організаційного механізму міжнародного співробітництва у сфері природокористування та охорони довкілля є такою:*

- центральні установи ООН, насамперед ЮНЕП;
- спеціалізовані установи ООН (ЮНЕСКО, ВООЗ, ФАО, ММО, МАГАТЕ, ВМО);
- міждержавні регіональні програми співробітництва (Європейський Союз, Світова організація торгівлі, Співдружність Незалежних Держав, Європейська економічна комісія та ін.);
- міждержавні субрегіональні програми співробітництва (наприклад Програма захисту басейну Чорного моря, Дунаю);
- міждержавні багатосторонні угоди (зокрема Угода про співробітництво в галузі екології та охорони навколишнього середовища держав СНД);
- двосторонні міжурядові угоди;
- міжнародні неурядові організації (Міжнародний союз охорони природи і природних ресурсів; Всесвітній фонд диких тварин; Міжнародна рада наукових союзів та багато інших).

Україна є учасницею майже 250 міжнародних державних галузевих програм у сфері охорони довкілля, 47 двосторонніх міжнародних угод, 25 угод багатостороннього співробітництва, які певною мірою сприяють реалізації рішень самітів «Ріо-92» і «Ріо+10». У державі діє більше 40 двосторонніх міжнародних угод. Україна є стороною значної кількості природоохоронних конвенцій, що мають планетарний ха-

## VI

ракти. На стадії опрацювання перебувають іще понад 20 міжнародних конвенцій, угод та протоколів, які найближчим часом будуть ратифіковані.

Унікальне геополітичне розташування нашої держави зумовлює те, що будь-які її міжнародні відносини прямо чи опосередковано пов'язані з екологічними чинниками. З іншого боку, через те, що історично й географічно Україна інтегрована в європейське навколишнє природне середовище, від рівня та якості напрацювання і впровадження політико-економічних й організаційних механізмів європейської екологічної інтеграції залежить і рівень розв'язання її власних екологічних проблем, які по суті є транснаціональними і глобальними.

Протягом 90-х років із державами-сусідами укладено кілька десятків угод із регіонального співробітництва, в яких ідеться про спільні заходи щодо охорони довкілля (наприклад, у межах Карпатського регіону, басейнів Дунаю, Дніпра, Чорного моря тощо). Особливо слід зазначити результативність роботи української сторони на шляху підписання нових міжнародних угод під час проведення 5-ої Всеєвропейської конференції міністрів охорони навколишнього середовища «Довкілля для Європи» (Київ, травень 2003 р.): міждержавної рамкової Конвенції про захист та сталий розвиток Карпат; протоколу Реєстрів викидів та перенесення забруднювачів до Орхуської конвенції; протоколу про стратегічну екологічну оцінку, який запускає в дію Конвенцію про оцінку впливу на навколишнє середовище у транскордонному контексті; протоколу про цивільну відповідальність та компенсацію збитків, спричинених унаслідок транскордонного впливу промислових аварій. Ними започатковано основи для подальшої розробки та вдосконалення управління охороною навколишнього середовища та використання природних ресурсів у такому великому регіоні.

Інтенсивно розвиваються довірливі партнерські відносини України з міжнародними організаціями. Певні переваги в цьому аспекті порівняно з іншими країнами СНД створює традиційне членство України в ООН та її спеціалізованих природоохоронних установах. Своєю чергою в Україні, як і в інших державах, охорона довкілля потребує зусиль уряду і громадськості (за допомогою міжнародних партнерів, у тому числі ООН), аби відповідальність суспільства за стан навколишнього середовища була втілена в офіційну політику, макроекономічні й виробничі процеси, освіту та, звичайно, в усі аспекти повсякденного життя.

Представництво ООН в Україні допомагає урядові розробляти відповідні законодавчі акти й норми природокористування, надаючи інформацію про природоохоронні глобальні та регіональні угоди тощо. Через Комісію з виконання рішень Конференції з навколишнього середовища й розвитку ООН активно підтримує дії українського уряду щодо реалізації Програми порятунку Чорного моря, в якій беруть участь шість країн, та Програми захисту басейну Дунаю, за якою співпрацюють 11 держав.

У 1996 р. під егідою ООН розпочато виконання нової Програми з екологічного відродження басейну Дніпра — спільно з Російською Федерацією та Білоруссю. Представництво в Україні ООН — основної міжнародної організації, яка бере участь у Чорнобильських програмах, — спонсорує також різноманітну діяльність із реабілітації потерпілих, у тому числі оздоровчу програму ВООЗ та роботу мережі соціопсихологічних реабілітаційних центрів ЮНЕСКО. Отже, основні зусилля міжнародних природоохоронних організацій спрямовані на підвищення екологічної безпеки України, адаптації нашої держави до світових вимог у галузі охорони довкілля.

Розширення та зміцнення механізмів економічного співробітництва всіх держав у сфері екології, поширення позитивного досвіду природокористування та охорони природи є гарантом міжнародної екологічної безпеки, орієнтації світового співтовариства на пошук ефективних шляхів розв'язання нагальних глобальних та регіональних екологічних проблем. У зв'язку з цим наша держава має забезпечувати власні екологічні інтереси у зовнішньоекономічній діяльності, створювати ефективні інструменти досягнення міждержавного паритету у вирішенні питань транскордонного перенесення шкідливих речовин, промислових викидів та скидів, стимулювати залучення іноземних інвестицій на екологічні цілі, а також ретельно виконувати свої міжнародні зобов'язання з проблем навколишнього середовища.

1. Огляд світової екологічної ситуації засвідчує, що деградація довкілля спричинюється комплексом взаємопов'язаних суспільних (антропогенних) і природних (екологічних) чинників. Основною детермінантою виступає дія суспільного чинника. Отже, вирішення екологічних проблем переважно залежить від характеру розвитку соціальних відносин, складовою яких є ієрархічна багатокомпонентна сукупність відносин «природа—людина—суспільство».

2. Суспільною оболонкою, в якій здійснюється техніко-технологічна взаємодія людини з природою (процес природокористування) є виробничі відносини щодо привласнення, використання, розподілу й відтворення природних благ.

3. Взаємодія суспільства з навколишнім природним середовищем по суті розкривається як цілісна сукупність власне економічних, техніко-економічних і соціально-екологічних суперечностей. Неспроможність соціально-економічної системи вчасно створити адекватні форми і способи розв'язання цих суперечностей призводять до їхнього антагоністичного руху, граничний ступінь якого обертається екологічною кризою.

4. Якісне ускладнення суперечностей природокористування, зростання їх просторових масштабів, з одного боку, та посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків, екологічної взаємозалежності держав — з іншого, призвели до появи й загострення глобальних

екологічних суперечностей. Одностороннє вирішення екологічних проблем соціально-економічного розвитку будь-якою державою вже неспроможне істотно вплинути на підвищення рівня екологічної безпеки господарювання на планеті. Саме завдяки спільним цілеспрямованим діям світового співтовариства можна усунути загрозу глобальної екологічної кризи.

5. Екологічні чинники стають одними з визначальних у формуванні та функціонуванні міжнародних економічних відносин. Водночас розширення міжнародного економічного співробітництва посилює вплив світогосподарських зв'язків на динаміку процесів суспільного виробництва в межах окремих держав, набираючи значення самостійного чинника формування екологічної ситуації в країнах—учасницях міжнародного економічного обміну.

6. Завдяки збалансованим екологоконструктивним зусиллям, здійснюваним державами задля соціально-економічного прогресу й гармонізації взаємовідносин між цивілізацією та природою, які окреслені концепцією сталого розвитку світової спільноти, створюються реальні передумови для подальшого збереження природно-ресурсового потенціалу з метою забезпечення життєвих потреб нинішнього і майбутніх поколінь.

7. Концепція сталого розвитку орієнтує на реалізацію екологічно спрямованих заходів щодо структурної перебудови національної економіки і міжнародних економічних відносин, на екологізацію всіх видів життєдіяльності суспільства шляхом комплексного проведення відповідних заходів організаційного, технологічного, фінансово-кредитного, міжнародно-правового, адміністративного плану, які здійснюватимуться світовим товариством, його регіональними інституціями та кожною країною окремо.

8. Практика розвинутих держав засвідчує, що в них уже втілюється на макро- і мікрорівнях господарювання екологізорієнтована стратегія економічного зростання як єдино правильний напрям досягнення сталого розвитку. Екологічні проблеми у країнах, що розвиваються, набрали надзвичайної гостроти, розв'язання яких неможливе без застосування принципово нової моделі сталого екологічнобезпечного функціонування світової економіки. Особливість екологічної ситуації в країнах з перехідною економікою визначається довготривалою системною соціально-економічною кризою, яка тісно поєдналась з кризою екологічною. З огляду на це саме позитивний досвід природокористування інших держав та міжнародна підтримка національної природоохоронної справи набирають тут особливого значення.

9. Економічне та науково-технічне співробітництво між державами світу, спрямоване на раціональне використання і збереження природних багатств, належить до категорії міжнародного поділу праці досить високого класу складності через відмінності геополітичного розташування країн, що мають різні рівні економічного розвитку й величини природно-ресурсових потенціалів, а також відрізняються способами природокористування.

10. Унікальне геополітичне розташування України зумовлює те, що будь-які її міжнародні відносини прямо чи опосередковано



пов'язані з екологічними чинниками. У зв'язку з цим наша держава має забезпечувати власні екологічні інтереси у зовнішньоекономічній діяльності, водночас рухаючись шляхом адаптації своїх управлінських механізмів до світових вимог щодо раціонального природокористування та екологорівноваженого сталого розвитку.

## Основні визначення

Антропотехногенна діяльність  
Виснаження природних ресурсів  
Забруднення природного середовища  
Глобальні екологічні проблеми  
Система «природа—суспільство—виробництво»  
Природокористування  
Суперечності природокористування  
Екологічна криза  
Ресурсово-екологічна безпека  
Екологічний протекціонізм

Екологічний неокolonіалізм  
Екологорівноважене екологічне співробітництво  
Модель сталого розвитку  
Екологізація виробництва  
Екоіндустрія  
Економічні інструменти екологічного регулювання  
Екологізація міжнародних економічних відносин  
Програма ООН із навколишнього середовища (ЮНЕП)

## Запитання та завдання

У чому суть діалектично суперечливого процесу взаємодії суспільства і природи? Наведіть соціально-економічну характеристику природокористування.  
Що таке екологічна криза? Які види екологічної кризи Ви знаєте?  
Дайте коротку оцінку екологічної ситуації у світі.  
Які основні напрями прямого й опосередкованого впливу процесів природокористування на характер та ефективність світогосподарських зв'язків?  
Розкрийте зміст концепції сталого екологобезпечного розвитку.  
Що таке екологізація суспільного виробництва та міжнародних відносин, у тому числі економічних?

Назвіть економічні регулятори раціоналізації природокористування та поліпшення довкілля.  
Які особливості розв'язання екологічних проблем у країнах із перехідною економікою, у країнах, що розвиваються?  
Яким чином вирішуються проблеми міжнародного стимулювання охорони навколишнього середовища?  
Схарактеризуйте організаційну структуру міжнародного екологічного та природоохоронного співробітництва.  
Що Ви знаєте про природоохоронну діяльність ООН та її установ? У яких спільних проектах і програмах бере участь Україна?

**ЛІТЕРАТУРА**

*Бартов В. Ф.* Современный капитализм и природа. Экономические аспекты экологического кризиса. Москва, 1976.

*Вергун В. А.* Экологические проблемы в системе международных экономических отношений. Киев, 1988.

*Веклич О. А.* Эколого-экономические противоречия. Киев, 1991.

*Грабинський І.* Еколого-економічна система України: порівняльний аналіз. Львів, 1999.

Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку. Львів, 2000.

*Гор А.* Земля у рівновазі. Екологія і людський дух / Пер. з англ. Київ, 2001.

*Дейлі Г.* Поза зростанням: Економічна теорія сталого розвитку / Пер. з англ. Київ, 2002.

*Флавін К.* та ін. Стан світу 2002 / Пер. з англ. Київ, 2002.

*Шевчук В. Я.* та ін. Екологічне управління: Підручник. Київ, 2004.

Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник. Суми, 2005.

*Герасимчук З. В.* та ін. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності. Луцьк, 2006.

Developing Effective Packages of Environmental Policy Instruments in Eastern Europe, Caucasus and Central Asia: Experience and Directions for Reform. Paris, 2003.

## 22. СВІТОВА ПРОДОВОЛЬЧА ПРОБЛЕМА

### Сутність проблеми

**П**рактично проблема продовольства для людини існувала завжди. Це одна з найдавніших глобальних проблем. Голод як крайній її прояв і величезне соціальне лихо знекровлював людей і в давнину, і в середні віки, і в нові, й навіть у новітні часи.

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 та ін.

Більшість дослідників убачають у продовольчій проблемі багатопланове явище, яке справляє вплив на всі сторони суспільства і тому має розглядатися у взаємозв'язку з економічною системою, політичним ладом, національними традиціями господарювання тощо.

*Виділяють чотири групи чинників, які впливають на глобальну продовольчу проблему:*

- природні умови й розміщення населення (загальна площа та структура сільськогосподарських угідь, сільськогосподарський потенціал, клімат, співвідношення між кількістю населення і масою продовольства тощо);
- світовий транспорт і зв'язок, які забезпечують широкий вихід продуктів харчування на зовнішній ринок;
- політична ситуація у світі (позиції політичних сил, наявність міждержавних співтовариств, об'єднань, використання постачань продовольства у політичних цілях);
- світова економіка і торгівля в їхній єдності (продовольство як складова торговельних потоків, роль балансових розрахунків, кліринг).

Протягом усієї історії державності проблема стабільного продовольчого забезпечення населення була однією з найважливіших, оскільки від неї залежить національна безпека.

## VI

Визначити єдину для всієї планети норму харчування важко, поза-як зони та регіони Землі об'єктивно розрізняються за витратами енергії, необхідної для підтримання життя людини.

Нормальному, збалансованому харчуванню відповідає диференційований за віком, видом діяльності людей і кліматичними умовами місця проживання раціон, який забезпечує організм необхідною кількістю енергії.

За оцінками Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) і Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), середня норма харчування для однієї людини має становити 2300—2400 ккал на добу, хоча багато спеціалістів вважають цю норму заниженою і піднімають планку до 2700—2800, а то й до 3000 ккал. Звичайно, цей показник може трохи варіюватися залежно від статі, віку, виду праці, природно-кліматичних умов та деяких інших факторів. Чітко виражене недоїдання настає тоді, коли цей показник падає нижче 1800 ккал, а очевидний голод — коли він проходить критичну позначку 1000 ккал на добу.

*Хронічне недоїдання* часто має сезонний характер. Причиною хронічного недоїдання майже завжди є низькі доходи бідніших верств населення. Наслідком хронічного недоїдання є значне погіршення здоров'я цих груп суспільства.

*Голод (фізичний брак їжі)*, який спостерігається в Ефіопії, Судані та інших районах південніше Сахари, є найбільш відомою формою продовольчої незабезпеченості. Причин голоду чимало: природні, політичні катаклізми, громадянські війни, скорочення споживання, нерівномірний розподіл продовольства та ін.

Що ж стосується *структури харчового раціону*, то за нормою він має містити не менше 100 г білків на добу. Харчування, де бракує не тільки калорій, а й білків, насамперед тваринного походження, а також жирів, вітамінів, мікроелементів, називається *неповноцінним*. Як правило, таке харчування тісно пов'язане з недоїданням та одноманітністю раціону.

Неповноцінне харчування значної частини населення країн, що розвиваються, і певної частини бідних прошарків в інших державах — важлива причина низької тривалості життя і хвороб, викликаних білково-калорійною нестачею, гострим браком в організмі вітамінів, мінеральних речовин. Хронічне недоїдання, на яке приречені величезні маси людей, нині являє більш серйозну загрозу, ніж голод у його традиційному розумінні.

З урахуванням фізіологічних норм, наведених вище, наприкінці 1980-х років повноцінне харчування отримували 35 % жителів Землі. Приблизно 15 % споживали достатню кількість калорій, але мали дефіцит білків. Близько 20 % мали дефіцит білків тваринного походження. А решта 30 % жили в умовах кількісної та якісної нестачі їжі, споживаючи менше 1700 ккал на добу.

На початок 90-х років загальна кількість голодуючих оцінювалася, за даними ФАО, у 500—550 млн осіб, а тих, хто недоїдає, — 1—1,3 млрд.

Середній для всього світу показник калорійності харчового раціону становив 2700 ккал на добу.

В економічно розвинутих країнах споживання продовольства в середньому на душу населення становить 3400 ккал, а споживання білків — приблизно 100 г на добу.

Таким чином, продовольча незабезпеченість у світі нерівномірна, але присутня фактично в усіх країнах. Навіть у державах з високим життєвим рівнем є соціальні групи зі стійким низьким споживанням, але в цілому вище недоїдання, а тим більше голоду, для них не характерне.

Актуальною продовольча проблема є і для країн з перехідною економікою, в тому числі України, де загальний спад виробництва і фінансова нестабільність зумовили зростання кризових явищ в аграрному секторі, що супроводжується різким спадом сільськогосподарського виробництва. Так, у 1997 р. виробництво валової продукції сільського господарства по всіх категоріях господарств зменшилося порівняно з 1990 р. на 42,2 %. Щоправда, від 2000 р. цей спад зупинено, і останнім часом питома вага вітчизняних продовольчих товарів на внутрішньому ринку сягає 93,4 %.

Продовольчий потенціал Землі принципово достатній для задоволення потреб її жителів. Так, за період 1991—1998 рр. загальносвітове виробництво основних видів сільськогосподарської продукції продовжувало, з певними відхиленнями, зростати. Наприклад, виробництво зерна збільшилося до 1,8 млрд т (середньорічний темп приросту — 1,4 %), м'яса — до 186,2 млн т (2,8 %), у тому числі червоного — до 133,2 млн т (2 %) і м'яса птиці — до 53 млн т (5 %), молока — до 386 млн т. Виробництво на душу населення в середньому становило: зерна — 309 кг, м'яса — 31 кг, молока — 64,4 кг.

Проте масовий голод іще не подолано, і тому продовольчу проблему закономірно розглядають як глобальну. Тим паче виробництво і споживання продовольства в різних країнах досить нерівномірні. Так, домінуюче становище у світовій продовольчій системі займають *розвинуті країни*. Вони виробляють і споживають дві третини світового продовольства (у вартісному вираженні), хоча в них мешкає менше 15 % населення світу. Їхня питома вага у світовому експорті продовольства становить близько 64 % (у тому числі 60 % готової продукції та 61 % сільськогосподарської сировини), а в імпорті — 67 % (відповідно 69 і 64 %).

Крім того, інтенсивно розвиваючи світові ринки виробництва, провідні країни світу водночас підтримують досить високий рівень самозабезпеченості: США і Франція — понад 100 %, ФРН — 93 %, Італія — 78 %, навіть бідна родючими ґрунтами Японія — 50 %.

*Країни, що розвиваються*, де проживає майже 4/5 населення світу, виробляють приблизно 1/3 всього продовольства, а споживають трохи більше третини його загальносвітового споживання. Питома вага цих країн у світовому експорті продовольства становить близько 32 %, а в імпорті — приблизно 26 %. Незначний рівень споживання продовольства в країнах, що розвиваються, зумовлений передусім низьким

## VI

рівнем економічного розвитку в цілому і доходів на душу населення зокрема, а також зростанням людності, яке більш ніж утричі перевищує темпи розвинутих країн.

За прогнозами ООН, чисельність населення світу на середину XXI ст. становитиме 9,4 млрд осіб (нині — 6 млрд). Загальний рівень фертильності у країнах, що розвиваються, який у середині 90-х років становив 3,1 на кожну жінку, знизиться до 2,1 у 2050 р. Однак навіть за найоптимістичнішими прогнозами, до населення Землі у найближчі 15 років додасться ще 1 млрд осіб, переважна більшість яких житиме у країнах, що розвиваються. При цьому основний додаток населення припадає саме на регіони, які найбільшою мірою потерпають від голоду й недоїдання (табл. 22.1)

Африка, де сьогодні 40 % населення недоїдає, характеризується найвищими у світі темпами приросту населення: у країнах Тропічної Африки жінка має в середньому шестеро дітей. І хоча, за прогнозами, фертильність на континенті має знизитися, питома вага африканців у світовому народонаселенні збільшиться від 13 % у 1995 р. до 22 % у 2020 р. Через це більшість спеціалістів бере під сумнів можливість досягнення Африкою «продовольчої безпеки» у XXI ст. А в Індії міністр охорони здоров'я прямо заявила, що значне зростання населення зводить нанівець економічний прогрес країни.

Таблиця 22.1

Прогноз зростання населення за групами країн до 2050 рр.

Групи країн/роки	Населення, млн осіб			Середній щорічний приріст, %	
	1995 р.	2020 р.	2050 р.	1995—2020 рр.	2020—2050 рр.
Світ у цілому	5,687	7,672	9,366	1,2	0,7
Розвинуті країни	1,171	1,219	1,162	0,2	-0,2
Країни, що розвиваються	4,516	6,453	8,205	1,4	0,8
Найменш розвинуті країни	579	1,051	1,632	2,4	1,5
Африка	719	1,317	2,046	2,4	1,5
Тропічна Африка	588	1,119	1,789	2,6	1,6
Азія	3,438	4,591	5,443	1,2	0,6
Східна Азія	1,421	1,664	1,722	0,6	0,1
Південна і Центральна Азія	1,367	1,992	2,521	1,5	0,8
Близький Схід	168	275	387	2,8	1,1
Європа	728	709	638	-0,1	-0,4
Латинська Америка	477	658	810	1,3	0,7
Північна Америка	279	358	384	0,7	0,2

Виконавчий директор фонду ООН із питань народонаселення повідомляє, що в цій ситуації, яка вважалася безнадійною, нарешті намітився поворот: зростання населення уповільнилося. Проблема, однак, полягає в тому, чи вдасться утримати досягнуті результати. Адже 1 млрд жителів Землі перебуває у віці між 15—24 роками, і більшість із них проживає у країнах, що розвиваються.

Окрім абсолютного зростання чисельності населення, обсяг продовольчих потреб визначається й низкою демографічних чинників: ставовіковою структурою населення, збільшенням питомої ваги мешканців міст та ін. І якщо в Європі продовольчі потреби в цілому трохи скоротяться, то у країнах, що розвиваються, вони різко зростатимуть, а в цілому світі для підтримання адекватної якості життя населення, що зростає, виробництво продовольства за 50 років має піднятися не менш ніж на 75 %.

### Продовольча проблема у країнах, що розвиваються

Головною ареною голоду і недоїдання в сучасному світі, як указувалося, є країни, що розвиваються. Саме тут проживає найбільше голодуючих: близько 57 % із них в Азії, 27 % в Африці, 11 % у Латинській Америці та близько 5 % на Близькому Сході. Хоча найбільша кількість тих, що недоїдають, мешкає в Азії, найвищий приріст голодуючих спостерігається в Африці. Так, на початку 1970-х років там налічувалося 90 млн голодуючих, на початку 80-х — 110 млн, у середині 80-х — 140 млн, а в середині 90-х рр. — 210 млн. У цьому регіоні є країни, де частка голодуючих і тих, що недоїдають, в усьому населенні перевищує 40 % (Чад, Сомалі, Уганда, Мозамбік) або складає 30—40 % (Ефіопія, Малі, Замбія та ін.).

Переважна частина голодуючих сконцентрована у відносно невеликій кількості країн. Так, 75 % голодуючих Азії проживає у семи країнах: Бангладеш, Бутані, Індії, Мальдівах, Непалі, Пакистані та Шрі-Ланці; дві третини голодуючих Африки проживають в Ефіопії, Нігерії, Заїрі, Кенії, Уганді та Мозамбіку.

При цьому не можна не визнати досягнення молодих незалежних держав у сільському господарстві й постачанні населення продовольством. Якщо у 1930-ті — 1940-ві роки середньорічний приріст сільськогосподарської продукції у країнах Азії, Африки та Латинської Америки становив приблизно 1 %, то в період їхнього післяколоніального розвитку він піднісся до 2,5—3 %. Нині виробництво продукції у країнах, що розвиваються, приростає: у рослинництві — на 2,4 %, у тваринництві — на 3,4 %.

## VI

Деякі країни, що розвиваються, широко застосували досягнення «зеленої революції», добилися повного або майже повного самозабезпечення продуктами харчування. В результаті загальний для всієї цієї групи країн показник середньоподушного споживання продовольства збільшився від 1960 ккал на добу в першій половині 1960-х років до 2460 ккал на середину 80-х і продовжує зростати, про що свідчать дані таблиці 22.2.

Таблиця 22.2

**Середнє споживання продовольства  
на душу населення, калорій на добу**

Реґіон	1961— 1963 рр.	1990— 1992 рр.	2010 р. (прогноз)
Країни, що розвиваються, в цілому	1960	2520	2730
Африка на південь від Сахари	2100	2040	2170
Східна Азія	1750	2670	3040
Південна Азія	2030	2300	2450
Промислово розвинуті країни	3020	3330	3470
Світ у цілому	2300	2710	2860

Однак середній показник добового споживання калорій перебуває в цих країнах лише на межі медичної норми, а показник споживання білків помітно не дотягує до неї. До того ж для більшості країн, що розвиваються, характерним є рослинний раціон харчування, де переважають лише один-два види продуктів. І це попри те, що в цих країнах сконцентровано майже 2/3 всього поголів'я худоби світу!

Недостатня забезпеченість продуктами харчування негативно впливає на показники середньої тривалості життя людей, їхнє здоров'я, працездатність, опірність хворобам, адаптацію до сучасних складних виробничих процесів. Безпосередньо від голоду в країнах, що розвиваються, щорічно вмирає від 13 до 18 млн осіб, 3/4 із яких — діти.

Здебільшого жертвами голоду й недоїдання у країнах, що розвиваються, стають сільські жителі, чий діти частіше недобирають належну за віком масу тіла. За оцінками ФАО, 60 % дітей у Південній Азії, 39 % у Тропічній Африці відстають у фізичному розвитку. І якщо у світі в цілому чисельність людей, що потерпають від голоду і недоїдання, скорочується, то у Тропічній Африці вона зростає швидше, ніж населення.

Проблема забезпеченості продуктами харчування особливо гостро постала після Другої світової війни. Адже країни, що розвиваються, вступили у стадію «демографічного вибуху», внаслідок якого чисельність їхнього населення подвоїлася всього за 30 років.

Перша у повоєнний час глибока продовольча криза вибухнула в 1972—1974 рр. Безпосередньою її причиною стало абсолютне падіння виробництва продовольства в багатьох регіонах Земної кулі через сильні



неврожаї. Найболючіше ця криза вдарила по країнах, що розвиваються: в 1972 р. посуха і голод вразили 49 із них, а в 1973 р. — 46. Помітне падіння світового сільськогосподарського виробництва у 1979—1981 рр. також заторкнуло передусім країни, що розвиваються.

При оцінці скрутної продовольчої ситуації в цих країнах необхідно враховувати незавершеність аграрних реформ, бідність широких мас селянства, відсталість систем землеробства, нерациональне використання земельних і водних ресурсів, часті стихійні лиха, які знищують працю мільйонів людей. Наприклад, у Бангладеш у 1974 р. (році «пікового виробництва продовольства») величезні маси людей, чії посіви були знищені повинню, вмерли від голоду.

Необхідно також усвідомлювати те, що зниження виробництва зерна на душу населення в окремих регіонах спричинене не стільки зростанням людності, скільки падінням світових цін на зерно: нині багато країн вважають за краще імпортувати його, що веде до скорочення посівів (Іран, Алжир). Зниження ж виробництва зерна у Тропічній Африці пов'язане насамперед зі збройними конфліктами та посухою.

В Африці неувага більшості урядів до проблем сільського господарства, відсутність транспорту та іншої інфраструктури набагато істотніше впливають на продовольче забезпечення населення, ніж демографічні процеси.

Значної шкоди країнам, що розвиваються, завдає аграрна політика розвинутих країн. Так, субвенційований імпорт сільськогосподарської продукції із промислово розвинутих держав, передусім країн ЄС, руйнує місцеві ринки продовольства. Наприклад, звільнена від мита кукурудза на 55 % дешевша, ніж та, що вирощена в Кенії. Погіршує продовольче становище у країнах, що розвиваються, і європейська політика в галузі рибальства.

Слід ураховувати й те, що втрати врожаю, наприклад в Африці, сягають 30—40 %, а процеси індустріалізації та урбанізації приводять до динамічного зростання несільського населення, яке створює додатковий попит на продовольство. Крім того, продовольчу проблему в країнах, що розвиваються, загострюють фінансова заборгованість, витрати на озброєння, етнічні конфлікти, погіршення екологічного становища.

Особливу увагу дослідників викликає питання впливу на продовольчу проблему в країнах, що розвиваються, «демографічного вибуху». Однак темпи зростання чисельності населення і виробництва зерна свідчать, що фактичний приріст зерна є більшим від темпів приросту населення (табл. 22.3).

Отже, причиною голоду є не відсутність запасів зерна, а неспроможність країн, що розвиваються, купувати на світовому ринку продукти харчування. У структурі сімейного бюджету частка продовольчих витрат у цих країнах перевищує 60 %, тоді як у ФРН вона становить 17 %, у США — 19 %. У країнах із перехідною економікою через високі доходи населення цей показник наближається до 70 %, при цьому раціон обмежується вживанням хліба, крупів, картоплі.

Чисельність населення  
та обсяг виробництва зерна у світі

Роки	Населення			Зерно		
	чисельність, млн осіб	приріст за десятиліття, млн осіб	%	виробництво, млн т	приріст за десятиліття, млн т	%
1950	2565	—	—	631	—	—
1960	3050	485	19	847	216	34
1970	3721	671	22	1103	256	30
1980	4477	756	20	1442	339	31
1990	5320	843	21	1880	438	30

Слід також брати до уваги, що на зерно припадає в середньому лише близько половини калорій, які споживає людина. Згідно з обстеженням ФАО, харчування людей у більшості країн стає більш різноманітним, і зниження виробництва зерна між 1981—1986 і 1987—1992 роками було частково викликано розширенням посівів інших продовольчих культур: в Європі — соняшника, в Аргентині та Бразилії — сої, у південних районах Індії — олійних і бобових культур, у Північному Китаї — картоплі. У КНР, де виробництво зерна в середньому на одного жителя зменшувалося від 1985 р., одночасно збільшувалося виробництво фруктів, м'яса (особливо птиці) та ін.

Досвід останніх десятиліть підтверджує, що зростання чисельності населення є не економічною, а радше екологічною проблемою. Хоча людство у другій половині ХХ ст. і не розв'язало глобальну продовольчу проблему, але й не дало їй загостритися. На середину 80-х років кількість людей, які недоїдають, знизилася: у Південній та Східній Азії — від 29 до 22 %, становлячи 291 млн осіб; у Латинській Америці — від 18 до 14 % (55 млн осіб), на Близькому Сході — від 22 до 16 % (22 млн осіб). Винятком є Африка, де 32 % населення (140 млн осіб) хронічно недоїдає. Чисельність таких людей за останні 25 років зросла на 48 млн.

Зонами критичної продовольчої ситуації є території в межах Сахелю (Мавританія, Сенегал, Гамбія, Малі, Нігерія, Чад), де слабо розвинута промисловість, і у Північно-Східній та Південній Африці (за винятком ПАР). Найбільш жахливе становище у 20 країнах «зони голоду», що розташована в сухих саванах і напівпустелях. Тут темпи приросту населення удвоє перевищують виробництво продовольства. У раціоні африканців переважає низькокалорійна рослинна їжа з невисоким вмістом білків, жирів та вітамінів. Для багатьох африканських держав середньодобова забезпеченість їжею оцінюється у 80—85 % від рекомендованих ФАО норм.

Осередком хронічного дефіциту продовольства є також Центральноамериканський субрегіон — Сальвадор, Гондурас, Гватемала, де середньодобове споживання не перевищує 2000 ккал. Найбільш загострена продовольча проблема на Гаїті (1905 ккал). Серед південноамериканських країн найнижчий рівень харчування в Еквадорі, Перу, Болівії.

Значно поліпшилося продовольче становище у країнах Південно-Східної Азії, хоча продовольча проблема до кінця не вирішена. Найтиповішою формою її прояву в цьому регіоні є неякісне харчування і хронічне недоїдання найбідніших верств населення.

Складним буває становище в окремих районах густонаселених країн Азії — Індії, Пакистану, Бангладеш. Найбільш сприятливою є продовольча ситуація у країнах, де загальний економічний розвиток є вищим, — Малайзія, Сінгапур, Гонконг, Республіка Корея.

Що стосується майбутньої продовольчої проблеми, то тут немає єдиної думки. Так, уже названі В. Бендер, консультант ФАО та інших організацій ООН із проблем продовольства, і М. Сміт, професор університету Вісконсін у США, фахівець з екології та сільського господарства, на питання, чи зможе людство прогодувати себе у ХХІ ст., дають неоднозначну відповідь. З одного боку, в останні десятиліття виробництво продовольства на душу населення у світі знизилося, а з іншого — є ознаки того, що світ, можливо, наблизився до межі сільськогосподарської експансії.

Не ставлячи під сумнів факт зниження продуктивності значної кількості сільськогосподарських земель, що викликано головним чином водною і вітровою ерозією, В. Бендер і М. Сміт підкреслюють, що людство виробляє достатню кількість продовольства для майже 6 млрд населення Землі. Ї лише нерівність у його розподілі, спричинена природними катастрофами, політичним насильством і геополітичними факторами, не дає змоги забезпечити повноцінне існування 1/7 людства. Необхідні тверда політична воля і надзвичайні зусилля світового співтовариства, аби цілком покінути з голодом і недоїданням.

Американський вчений П. Вагонер (Коннектикутський експериментальний сільськогосподарський інститут) вважає, що людство має докорінно переглянути стратегію продовольчого забезпечення. Передусім значна його частина повинна змінити свій раціон харчування, і тоді сільське господарство в майбутньому зможе забезпечити 10 млрд населення Землі необхідною кількістю калорій, не піддаючи небезпеці природне середовище. П. Вагонер наголошує: якщо люди перестануть вирощувати фуражні культури і годувати ними свійських тварин, а самі стануть вегетаріанцями, то навіть нинішні сільськогосподарські площі дадуть можливість забезпечити 2900 ккал щоденно кожному із 10 млрд людей.

Неомальгузіанці, і зокрема Л. Браун, який очолює Інститут світових спостережень, характеризуючи глобальну ситуацію з продовольством як тривожну, пророкують, що негативні тенденції сільськогос-



подарського виробництва ще більше посиляться і в подальшому можуть призвести до широкомасштабного голоду. Свої прогнози Л. Браун та його прихильники намагаються підтвердити зіставленням даних виробництва зерна в найліпший («піковий») рік і в 1990 р. (табл. 22.4).

Таблиця 22.4

## Виробництво зерна в середньому на одного жителя

Реґіон	«Піковий рік»	Виробництво зерна, кг		Зміни відносно «пікового року», %
		«піковий рік»	1990	
Африка	1967	182	137	-25
Східна Європа і СРСР	1978	861	796	-8
Латинська Америка	1981	285	225	-21
Північна Америка	1982	1507	1336	-11
Європа	1984	554	504	-9
Азія	1990	281	281	0

Однак порівнювати показники тільки окремих років не можна, тому що врожайність сільськогосподарських культур завжди коливається від року до року. Для отримання вірогідної картини необхідно використовувати показники за більш тривалі періоди (5—10 років). І якщо порівняти виробництво зерна на душу населення в 1990 р. із середнім річним показником за 1988—1992 рр., то виявляється, що воно лише незначною мірою знизилося в Африці, Східній Європі, колишніх республіках СРСР, Північній та Латинській Америці; в решті ж країн Європи й Азії, де проживає 2/3 населення світу, виробництво зерна на душу населення в 1990 р. було на рівні середнього показника за п'ятиліття.

## Основні шляхи розв'язання глобальної продовольчої проблеми

Від самого виникнення глобальної продовольчої проблеми точаться дискусії про шляхи її розв'язання. Незважаючи на певні розбіжності, мова йде про два основні такі шляхи — екстенсивний та інтенсивний.

*Екстенсивний шлях* полягає насамперед у подальшому розширенні пасовиськ, орних, рибпромислових та інших угідь.

За окремими даними, світова площа сільськогосподарських земель за 1970—1990 рр. зросла від 4,4 млрд до 4,8 млрд га, в тому числі ріллі — від 1,42 млрд. до 1,44 млрд га. Чисельність населення планети за цей період збільшилася від 3,7 млрд до 5,3 млрд осіб, через що кількість сільськогосподарських земель у розрахунку на одну людину скоротилася від 1,2 до 0,9 га, ріллі — від 0,38 до 0,27 га.

Продуктивних, придатних до обробітку земель у світі практично не залишилося. Проте фахівці продовжують пошук резервів сільськогосподарських і передусім орних земель.

За деякими розрахунками, гранична площа економічно вигідних для експлуатації земель становить 1,5 млрд га. Це означає, що весь доступний для оранки земельний фонд людство фактично використало. Із усіх сільськогосподарських угідь 3,2 млрд га — це пасовиська, непридатні для інтенсивної культивування. Спроби їх культивувати ведуть до вітрової або водної ерозії, засолення ґрунту тощо. Прерії з коротким трав'яним покривом є типовим прикладом пасовиськ. Але, як показує досвід Канади, спроби їх обробляти призводять до того, що вони перестають слугувати землеробству.

Найбільші земельні площі, потенційно придатні для обробітку, мають Латинська Америка та Африка. В Латинській Америці нині використовують трохи більше чверті (за іншими оцінками — 15 %) придатних земель. В Африці на середину 90-х років обробляли менше 20 % таких земель. Але розширення їх використання не тільки потребує дуже великих капіталовкладень, а й призведе до деградації ґрунтів.

*Інтенсивний шлях* розв'язання глобальної продовольчої проблеми передбачає механізацію, хімізацію, іригацію, підвищення енергоозброєності сільського господарства, використання високоврожайних сортів сільськогосподарських культур, найбільш продуктивних порід свійських тварин — тобто застосування усіх тих заходів, які дають змогу збільшити віддачу землеробства й тваринництва навіть при зменшенні сільськогосподарських площ.

Великі перспективи інтенсифікації сільськогосподарського виробництва пов'язують із *біотехнологічною революцією*, яку в наші дні переживає сільське господарство розвинутих країн Заходу, і передусім США. Ця революція виражається у використанні досягнень генної інженерії, біотехнології та інформаційної технології безпосередньо у фермерському землеробстві й тваринництві для поліпшення якості продукції, зниження виробничих витрат і т. ін. Зокрема, багато спеціалістів у галузі біотехнологій пропонують як головний засіб вирішення продовольчої проблеми розповсюдження *високоврожайних генетично змінених продуктів (ГЗП)*, які не піддаються ні засухам, ані впливу багатьох захворювань і шкідників. Отож площі, на яких вирощують ГЗП, збільшилися від з 1 млн га у 1996 р. до 53 млн га у 2001 р. Більша частина цих площ розташовано у США, інші — в Канаді, Аргентині, Бразилії, Китаї, Індії.

## VI

Хоча є й інші погляди. Так, на думку окремих учених, сьогодні біотехнологічні дослідження не є необхідними для боротьби з голодом, оскільки голод пояснюється не стільки нестачею продовольства у світі, скільки недоліками чинної системи розподілу. Уповільнення виробництва продовольства в світі, яке спостерігається в останні роки, пов'язано здебільшого з добровільним обмеженням виробництва, аби не допустити зниження цін. Значним джерелом збільшення обсягу виробництва продовольства у країнах, що розвиваються, є також скорочення втрат урожаю при зберіганні, які досягають 20 % його обсягу.

Таким чином, можливості збільшення виробництва сільськогосподарської продукції далеко не вичерпані. Це:

- підвищення родючості ґрунтів, що пов'язано з успіхами агро-меліорації та агрохімії;
- підвищення біологічної продуктивності сільськогосподарських культур шляхом впровадження досягнень сільськогосподарської генетики й селекції;
- виведення продуктивних порід худоби;
- ефективне використання сонячної енергії для фотосинтезу органічної маси та впровадження генної інженерії;
- підвищення біологічної продуктивності Світового океану та широке впровадження аквакультури.

Значну роль у розв'язанні продовольчої проблеми відіграють різноманітні міжнародні організації, передусім спеціалізовані установи ООН — Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО), яка об'єднує близько 190 держав світу, та Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку.

У відповідності зі статутом ФАО основними цілями її діяльності є поліпшення харчування і підвищення життєвого рівня людей; забезпечення зростання ефективності виробництва і розподілу продовольчих і сільськогосподарських продуктів; оптимізація умов життєдіяльності сільського населення; сприяння розвитку світової економіки.

Наростання негативних тенденцій у забезпеченні продуктами харчування у більшості країн світу стало основою для висунутої ФАО ініціативи щодо проведення саміту з питань продовольства. Він відбувся у Римі в листопаді 1996 р. з участю представників 186 держав. На саміті було прийнято Римську декларацію про всесвітню продовольчу безпеку і План дій Всесвітньої зустрічі на найвищому рівні з проблем продовольства. Ці документи можуть слугувати базою для різноманітних шляхів досягнення загальної мети — продовольчої безпеки на індивідуальному рівні, на рівні домашніх господарств, національному, регіональному і глобальному рівнях.

У Плані дій зазначено, що кожна країна має прийняти відповідну стратегію залежно від її ресурсів і здатності до досягнення індивідуальних цілей, одночасно беручи участь у співробітництві на регіонально-

му й міжнародному рівнях для вироблення колективних рішень із глобальних проблем продовольчої безпеки. Зазначений документ передбачає низку конкретних заходів із виконання семи головних зобов'язань, спрямованих на вирішення глобальної продовольчої проблеми:

- 1) забезпечити таке політичне, соціальне та економічне становище, яке дасть змогу створити оптимальні умови для викорінення бідності та встановлення тривалого миру, яке ґрунтується на повноправній участі жінок і чоловіків, що є найкращим способом досягнення продовольчої безпеки для всіх;
- 2) проводити політику, спрямовану на викорінення бідності й нерівності, забезпечення фізичного та економічного доступу для всіх і в усі часи до достатнього, дієтичного, адекватного й повноцінного продовольства;
- 3) проводити спільну стійку політику в галузях продовольства, сільсько-го, рибного і лісового господарства, а також розвитку сільських районів із високими і низькими потенціальними можливостями, що є істотно необхідним для адекватних і надійних постачань продовольства на рівні домашніх господарств, національному, регіональному і глобальному рівнях, а також боротися із сільськогосподарськими шкідниками, посухами тощо з урахуванням багатофункціонального характеру сільського господарства;
- 4) докласти усіх зусиль для того, щоби продовольство, торгівля сільськогосподарськими продуктами і загальна торговельна політика сприяли продовольчій безпеці для всіх за допомогою справедливої та зорієнтованої на ринок світової торговельної системи;
- 5) докласти зусиль для запобігання стихійним лихам, антропогенним надзвичайним ситуаціям, а також для забезпечення тимчасових і надзвичайних потреб у продуктах харчування таким чином, щоб сприяти відновленню, розвитку і створенню можливостей задоволення майбутніх потреб;
- 6) сприяти оптимальному виділенню та використанню державних і приватних інвестицій для розвитку людських ресурсів, стійких продовольчих систем, а також для сільськогосподарського розвитку потенційно перспективних і малоперспективних районів;
- 7) у співробітництві з міжнародним співтовариством здійснювати й контролювати виконання Плану на усіх рівнях.

ФАО висловлює надію, що за допомогою вироблених на саміті механізмів до 2015 р. вдасться знизити кількість людності, що регулярно недоїдає.

Таким чином, створення підвалин світової продовольчої безпеки — це системне завдання, вирішення якого починається із глобального, світового рівня і має доходити до кожної окремої людини.

ВИСНОВКИ

Проблема продовольства — одна з найдавніших глобальних проблем. Вона належить до категорії глобальних тому, що для її розв'язання недостатньо зусиль окремих держав, а потрібне добре налагоджене співробітництво всіх країн світу. Головною ареною голоду і недоїдання в сучасному світі є країни, що розвиваються. Саме тут проживає найбільше голодуючих: близько 57 % із них в Азії, 27 % в Африці, 11 % у Латинській Америці та близько 5 % на Близькому Сході.

Від самого виникнення глобальної продовольчої проблеми точиться дискусія про шляхи її розв'язання. Незважаючи на певні розбіжності, мова йде про два основні такі шляхи — екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний шлях полягає насамперед у подальшому розширенні пасовиськ, орних, рибпромислових та інших угідь. Інтенсивний шлях розв'язання глобальної продовольчої проблеми передбачає механізацію, хімізацію, іригацію, використання високоврожайних сортів сільськогосподарських культур тощо.

Великі перспективи інтенсифікації сільськогосподарського виробництва пов'язують із біотехнологічною революцією, що виражається у використанні досягнень генної інженерії, біотехнології та інформаційної технології.

Основні визначення

Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО)  
Збалансоване харчування  
Хронічне недоїдання  
Голод (фізичний брак їжі)  
Структура харчового раціону

Неповноцінне харчування  
Екстенсивний та інтенсивний шляхи розв'язання глобальної продовольчої проблеми  
Біотехнологічна революція  
Генетично змінені продукти (ГЗП)

Запитання та завдання

Чому продовольча проблема належить до категорії глобальних?

Які основні чинники впливають на глобальну продовольчу проблему?

Які соціально-економічні наслідки неповноцінного харчування населення окремих регіонів і країн?

Назвіть причини продовольчої проблеми у країнах, що розвиваються.

Які існують погляди щодо майбутнього продовольчої проблеми і в чому їхня суть?

Назвіть основні шляхи розв'язання глобальної продовольчої проблеми.



**ЛІТЕРАТУРА**

*Ковалев Е.* Новые аспекты мировой продовольственной проблемы // Мэ и МО. 2005. № 3.

*Максаковский В. П.* Географическая картина мира: В 2 кн. Москва, 2003.

Экология и мировая продовольственная проблема // Экономика и управление в зарубежных странах: Ежемесячный информ. бюллетень. Москва, 2005. № 1.

Экономическая география мирового развития XX века. СПб., 2003.



## 23. РЕСУРСОВО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### Поняття економічних ресурсів у контексті цивілізаційного розвитку

Соціально-економічний прогрес, цивілізаційний розвиток у комплексі своїх складових та характеристик час від часу викликають необхідність переосмислення сутності прогресу, його цілей, системи цінностей. Таку необхідність теоретико-методологічного змісту можуть обумовлювати різні причини, що їх породжує реальне життя: як якісні зміни в суспільних укладах, способах відтворення, так і катаклізми, котрі призводять до криз, навіть загибелі певних етнокультурних моделей організації соціуму.

Протягом останніх століть розвиток відтворювальних процесів характеризувався постійним кількісним зростанням обсягів споживання ресурсів. За минуле століття обсяги промислового виробництва зросли приблизно в півсотні разів, причому в 30 разів зросли обсяги енергоспоживання (очікується, що воно зросте ще наполовину до 2010—2015 рр.). Пов'язані з цим ресурсово-екологічні проблеми загострювалися нерівномірно, і кількісне нарощування, витратний характер окремих технологічних видів виробництва надали цьому процесові безпрецедентних масштабів. У другій половині ХХ ст. ця тенденція призвела до небезпечного загострення ресурсової кризи. Адже 4/5 приросту виробництва та 3/4 зростання споживання палива припадають саме на цей невеликий термін. Означена криза відбивається на умовах практично всіх видів економічної діяльності людини в усіх країнах світу, і ситуація продовжує загострюватися. Тому реалії життя, які можна спостерігати нині, багато в чому вимагають згаданої принципової переоцінки цінностей. Досягнення науки, поширення нової парадигми прогресу, яке вочевидь набирає обертів, справді зумовлюють злам існуючих виробничих систем та способів виробництва. Виробничі системи та способи виробництва, що переважали у ХХ ст., домінують і тепер. Протягом останніх століть вони довели свої незаперечні переваги порівняно з попередніми. Але сьогодні ми стали свідками народження інших основ побудови відтворю-

вальних механізмів, поширення нових цінностей та завдань економічного розвитку. Це переконливо ілюструє діалектику економічних процесів і відповідає розумінню економіки як відкритої та еволюційної системи, що діє в умовах природного середовища, зазнає технологічних змін і є залученою до більш загальних соціальних, культурних, політичних і владних відносин.

З фізичного погляду можна бачити *радикальну зміну моделі глобально-го ресурсокористування*, яка ламає традиційні міжлюдські стосунки на виробництві, навіть соціальні конструкції. Ця зміна викликана низкою причин:

- *по-перше*, неможливістю дотримання попередньої, витратної парадигми через її вже цілком очевидні руйнівні наслідки;
- *по-друге*, фізичною обмеженістю доступних матеріальних ресурсів, яка унеможливує задоволення дедалі більших потреб у споживанні;
- *по-третє*, набагато більшою ефективністю інформаційної економіки, її здатністю краще задовольняти згадані потреби;
- *по-четверте*, виникненням нових потреб, які втілюються в нові види та форми попиту. Причому такі потреби, як правило, вимагають інноваційності в організації суспільного виробництва, змістом якої є дематеріалізація відтворення та самих потреб, дедалі більша вага інформації, знань, інтелектуальних умінь та способів самореалізації індивідів.

Отож можна говорити про складну систему зворотних зв'язків між ресурсокористуванням та господарськими системами. Взагалі *світове виробництво як таке можна вважати економічно доцільним переробленням людством глобальних природних ресурсів*. Але ресурсокористування ми розглядаємо як категорію значно ширшу, ніж таку, що пов'язана тільки з технологією виробництва. Характер ресурсокористування розкриває принципові моменти у ставленні людини до світу. Світ для людини може бути безмежним та незбагненим, невимовно красивим та жорстоким і страшним, а світ цей — лише відомий невеликому племені, яке не на жарт змагається за виживання, ареал проживання на невеликій планеті.

Ресурсоперероблення є змістом, матеріальним наповненням економіки, економічно-виробничих процесів, відтворення як такого. Розглядаючи світову, регіональну, національну, місцеву економічну систему, економічну діяльність окремого суб'єкта виробництва, ми обов'язково характеризуватимемо модель ресурсоперероблення — від глобального до індивідуального масштабів. Інша річ, що економіка не зводиться до ресурсоперероблення. У ній є елементи соціального плану, на неї впливають етнокультурні та інші чинники. Разом із тим тенденції ресурсоперероблення перебувають у безумовному взаємному зв'язку із загальноекономічними тенденціями, значною мірою визначають їх та збігаються з ними. Еволюція технологій, зміна об'єктів пе-

## VI

рероблення та потреб людини в тих чи інших ресурсово-матеріальних формах задоволення її інтересів не може не викликати відповідних змін у системі економічних відносин, виникнення нових форм, сфер, галузей господарювання.

Зміна якості ресурсокористування, наприклад у зв'язку з переходом до інформаційних його видів, означає й *принципові зміни економічних систем*. Суто зовнішнім проявом таких змін є поява нових робочих місць, збільшення/зменшення попиту/пропозиції на певні товари, цін на них тощо. Більш прискіпливий погляд розкриває фундаментальну реорганізацію економічних відносин, поширення економічної логіки на сфери життя людини під впливом ресурсової еволюції і навпаки — вивільнення міжлюдських відносин, певних видів активності особистості від економічної логіки.

Але зв'язок між ресурсовими та соціально-економічними моделями не є однією стороною. По-перше, суто економічні явища своєю чергою визначають масштаби та якість ресурсоперероблення. Скажімо, поділ праці на різних етапах його поглиблення та диверсифікації, корпоратизація як суто економічні явища свого часу означали можливість концентрації виробничих зусиль, потенціалу обробки ресурсів, кількості та якості залучуваних обсягів ресурсів. По-друге, екзогенні (тобто позасистемні відносно суто внутрішньої логіки) для економіки чинники, передусім культурно-інтелектуальний прогрес, удосконалення та розширення мережі освіти означають оновлення кваліфікаційного потенціалу, навіть формування нового корпусу кадрів. А такий потенціал є найважливішою складовою ресурсоперероблення.

Загальноцивілізаційні пріоритети і ринковий, конкурентний характер відносин з приводу обмежених ресурсів об'єктивно змушують висувати питання про такий економічний розподіл, який дав би змогу якнайефективніше їх використовувати, максимізувати прибуток, що отримується в результаті виробничого процесу. Проте проблема насправді є значно ширшою, вона не зводиться лише до прибутку, а стосується найбільш загальних завдань розвитку людства на сучасному етапі й за всіма критеріями потрапляє до категорії глобальних. Причому, зважаючи на характер та особливості сучасного розвитку людства, ця проблема може вважатись однією з найбільш нагальних і такою, що матиме вирішальний вплив на умови та перспективи суспільно-економічного життя.

У чому проявляються значущість, загальність і невідворотність ресурсової проблеми? По-перше, вона безпосередньо зачіпає інтереси усіх людей, народів, країн та регіонів світу, обумовлюючи не тільки відмітні особливості сучасного буття, а й саму парадигму їхнього подальшого існування та розвитку. По-друге, вона має обов'язковий та безумовний характер і не може бути проігнорована або недооцінена, оскільки подібне могло б мати надзвичайно несприятливі та навіть фатальні наслідки для мільярдів людей. По-третє, з погляду практичного ставлення до себе вона потребує участі всіх держав з метою комплекс-

ного розв'язання численних пов'язаних з нею питань за безумовної відповідальності щодо результативності зусиль.

Сучасні реалії ресурсокористування, умови розвитку відкритих економік потребують ґрунтовної та комплексної оцінки можливостей національної інтеграції до світового господарського простору. Актуальність проблематики такої інтеграції, а також практичні потреби в ній зумовлюються не тільки потенціалом торговельно-інвестиційного партнерства, розвитку спеціалізованого виробництва (причому процеси реалізації означеного потенціалу обумовлюються чинниками глобального економічного середовища), а й тенденціями цивілізаційних процесів у широкому розумінні.

На зламі тисячоліть людство зіткнулося зі складними та принципово новими для себе проблемами забезпеченості, використання ресурсів та наслідками їх обробки у процесі економічної діяльності. Ситуація, що при цьому виникла, є справді загрозливою. Можна навіть сказати, що вона зумовила великі та принципові виклики традиційним моделям суспільно-господарської діяльності в масштабах усього світу. Справедливою є думка А. Печчеї про те, що тільки якісний стрибок в усій еволюції людського мислення може допомогти усвідомити сучасні небезпеки зростання та прокласти новий курс. Модель господарського розвитку ХХІ ст. вже формується суворою необхідністю забезпечувати зростання та поліпшення якості продукції за умов обмеженості ресурсів. Це ставить завдання не просто підвищити ефективність використання ресурсів, остаточно замінити екстенсивні механізми ресурсоперероблення на інтенсивні, а сформувати *принципово відмінну від індустріальної парадигму прогресу*.

*Під економічними ресурсами ми можемо розуміти ті матеріальні об'єкти (елементи буття, які відповідно до своєї природи піддаються фізичній оцінці), а також цінності ментально-естетичного характеру, що піддаються виробничому, фізіологічному, інтелектуально-духовному переробленню або застосуванню з метою використання їхніх властивостей та/або зростання їхньої корисності для людини (суспільства).*

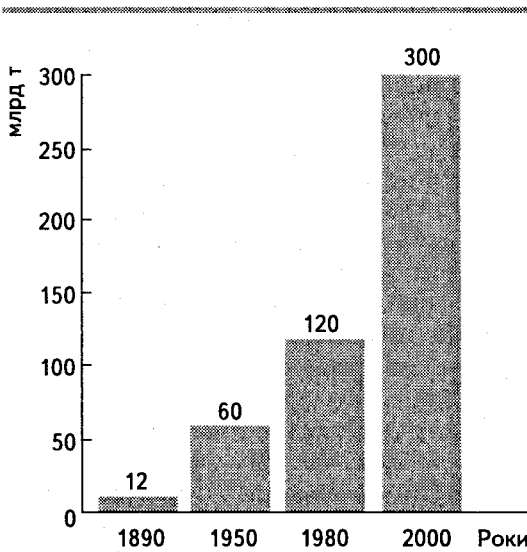
Важливою тенденцією економічного розвитку є те, що змінюється співвідносна вагомість окремих видів (типів) ресурсів. Передусім слід зазначити зростання значення ресурсів інтелектуально-духовного вмісту, і це означає відносне зниження ролі матеріальних носіїв економічного інтересу людини. Згадаймо: якщо раніше цінності більшою мірою стосувалися таких матеріальних критеріїв, як площа (земельних угідь, ділянок), вага (золота, хліба), довжина (тканини) тощо, то пізніше цінність «інтелектуалізується». Люди дедалі частіше вимірюють свій економічний інтерес у категоріях інформаційних (байти, кіло-, мега-, гігабайти і т. п.), застосовують безліч професійних або відчуттєвих, емоційних характеристик. Але це вже предмет цілком окремого розгляду.

Економічна природа ресурсів людства проявляється і в тому, що вони є обмеженими. Це пов'язано з:

# VI

- технічною неможливістю їх нелімітованого залучення до процесу виробництва;
- екологічними межами економічного зростання, промислової діяльності, кількості споживаної енергії;
- фізичним вичерпуванням природних ресурсів.

Відбувається постійне збільшення обсягів ресурсів, які вилучаються з надр Землі, що означає як наближення людства до вичерпання багатьох традиційних джерел природних матеріалів, так і розширення фізичних обсягів виробництва і збільшення навантаження на навколишнє середовище. Про динаміку обсягів мінеральної сировини, яка вилучається з надр планети, свідчить рисунок 23.1.



**Рис. 23.1.** Обсяги мінеральної сировини, що вилучається з надр Землі

Поступовий вихід перероблення та споживання окремих видів природних ресурсів на фізично можливі, екологічно допустимі або економічно доцільні максимальні позиції спричиняє загострення соціально-економічного становища. А зважаючи на подальший технологічний прогрес, об'єктивні, зокрема екологічні, обмеження екстенсивного зростання, не важко передбачити несприятливі міжнародно-кон'юнктурні умови розвитку в глобальному масштабі.

Необхідність оптимізації ресурсокористування потребує розгляду *основних видів ресурсів*, виявлення типологічних ознак кожного з них. Це допоможе не тільки зрозуміти сутність цього завдання, а й відшукати оптимальні алгоритми

його розв'язання. Тому наведемо класифікацію ресурсів, які використовуються цивілізацією та є важливим формульним елементом системи міжнародних економічних відносин.

Критеріями класифікації ресурсів можна обрати характер їхнього походження, наявні фізичні обсяги, зіставну (порівняно з функцією споживання людиною) здатність природних систем до відтворення конкретних своїх елементів, які розглядаються як економічні ресурси, а також відповідні (до сказаного) перспективи використання ресурсів.

Отже, природні ресурси можна умовно поділити на групи, що охоплюють однопорядкові, але знаково різні елементи:

- необмежені та обмежені ресурси;
- поновлювані та непоновлювані ресурси;
- матеріальні та інформаційно-духовні ресурси.

### Необмежені та обмежені ресурси

Передусім зауважимо, що поняття обмеженості/необмеженості є значною мірою умовними. Уявлення про те, яким саме є конкретний ресурс протягом економічної історії, можуть варіюватися залежно від обсягів споживання ресурсу, потреб (реальних або потенційних) у ньому, навіть знань про Всесвіт. Отже, констатація обмеженості ресурсу пов'язана з «живим» відчуттям, передбаченням ситуації, за якої використання певного ресурсу буде або неможливим, або дуже обмеженим.

Що можна сказати стосовно сутнісної економічної характеристики необмежених та обмежених ресурсів з урахуванням глобальних реалій? Наведемо два визначення, пам'ятаючи про умовність як самих понять обмеженості/необмеженості, так і відмінностей між ними.

*Необмеженими ресурсами* вважаються ті, використання яких людством не веде до їх вичерпання у доступній для огляду перспективі. Для точності додамо: у хронологічних і технологічних уявленнях про просторово-часові та технологічні параметри цивілізаційного розвитку.

*Обмеженими* є такі ресурси, запаси яких скорочуються у процесі використання. Класичні приклади обмежених ресурсів — поклади вугілля, руд металів, інших мінералів та корисних копалин, газові родовища. Фізично обмеженими видами ресурсів є як поновлювані, так і непоновлювані ресурси планети.

Люди Середньовіччя і навіть часів «дикого капіталізму» могли вважати необмеженими вуглеводневі енергоносії, тоді як пізніші покоління вже знали, що це не так. Подібна трансформація сприйняття проявилася, зокрема, в тому, що для людей ХХ ст. необмеженими ресурсами були енергія випромінювання Сонця, енергія морських припливів, вітру, а також деякі природні хімічні речовини, які можуть знову й знову потрапляти до виробничого обігу за умов достатньо потужних природних процесів рециркулювання. Як практично необмежені інколи й тепер трактуються поклади носіїв термоядерної енергії. Щоправда, урахуовуючи те, що практично немає можливості збільшення обсягів сукупного енергетичного споживання через потепління клімату на планеті, виникає новий вимір «обмеженості необмеженого».

Отже, між умовними необмеженістю та обмеженістю ресурсу інколи лише один крок, якщо розглядати ці кроки в широкому історичному контексті цивілізаційного розвитку, зростання потреб і технологічного потенціалу людства. Інакше кажучи, відповідно до уявлень людства про наявні ресурси, власні потреби в них та можливості їх використання відбувається й зміна співвідношення між обмеженими та необмеженими економічними ресурсами: на практиці перелік перших

## VI

зростає; до нього потрапляють ті види ресурсів, які раніше вважалися необмеженими.

Спостерігається і різниця в усвідомленні нагальних проблем ресурсокористування, необхідності переходу на більш заощадливу та екологічно прийнятну модель. Тому одні країни більше уваги приділяють певним проблемам ресурсокористування, інші ж потерпають від легкового ставлення до екологічної проблематики своїх сусідів.

Отже, економічні поняття необмеженості та обмеженості мають діалектичний характер та змінюються в часі.

Коли йдеться про найбільш загальні питання природокористування, особливо тісно поєднуються проблеми економіки, зокрема використання енергоресурсів, та екології. Адже людство не може дедалі збільшувати обсяги споживання енергії у фізичних межах планети як цілісного організму. Уже сьогодні надмірне споживання енергоресурсів призводить до глобального потепління, погіршення клімату, природних катастроф та поглинання Світовим океаном великих територій суші. Отже, фактично йдеться про фізичну енергетично-сировинну «стелю» розвитку світового господарства, людства взагалі, що має значно змінити самооцінку цивілізації та звичні критерії розвитку.

Територія, ділянки суші та моря також є обмеженим ресурсом (табл. 23.1). Як відомо, загальна площа поверхні Землі становить 510 млн кв. км, з яких суходолом є 149 млн кв. км, причому 20 млн кв. км площі суходолу — льодяні пустелі.

Таблиця 23.1

## Земельні ресурси регіонів світу

Регіон	Площа земельних ресурсів, млн км <sup>2</sup>	Площа земельних ресурсів на душу населення, га	Частка від світового значення, %				
			Земельний фонд	Рілля	Луки й пасовиська	Ліси	Решта земель
Європа	10,7	1,5	8	27	16	10	16
Азія	44,3	1,4	33	32	18	28	34
Африка	30,3	6,4	23	15	24	18	22
Північна Америка	22,5	6,1	17	15	10	17	14
Південна Америка	17,8	7,3	13	8	17	24	9
Австралія та Океанія	8,5	37,0	6	3	15	3	5
Весь світ (без Антарктиди і Гренландії)	134,0	3,0	100	100	100	100	100



Зростання чисельності населення планети, яке відбувалося протягом значного історичного періоду й особливо вражає у ХХ ст., розширення обсягів виробничої діяльності та залучення до неї дедалі нових земель значно підвищують їхню вартість. Це відбувається через утилітарно-економічні причини (відповідно до ринкових функцій попиту й пропозиції) та через абсолютну, безумовну самоцінність ресурсів такого типу. Наочний приклад високої економічної вартісної оцінки земель уже яскраво демонструє Японія, яка, маючи незначну площу та велику кількість населення, першою з індустріально розвинутих країн потрапила в ситуацію гострого територіального дефіциту. Втім слід зазначити, що не тільки ринкові закони та атрибути, зокрема ціна земельних ділянок, можуть бути економічним засобом регулювання обігу та використання земельно-територіальних ресурсів. Як такі можуть застосовуватися заходи заохочення розвитку нових територій, раціонування землекористування тощо.

### Поновлювані та непоновлювані ресурси

Інша «діалектична пара» у ресурсовій класифікації формується ознакою здатності до самовідтворення. Відповідно до неї весь ресурсовий масив можна поділити на ресурси поновлювані та непоновлювані.

*До поновлюваних природних ресурсів можна віднести ті з них, які відносно швидко створюються та відтворюються в комплексі своїх характеристик та суттєвих рис згідно з природними законами.* Це — вода, ресурси флори, фауни та ін. Важливо зазначити, що актуальна екологічна проблематика з технічного погляду найбільшою мірою стосується стану ресурсів даної класифікаційної групи.

Раніше поновлювані ресурси сприймалися як необмежені за своїм характером і фактично ототожнювалися з ними. Подібне сприйняття пояснювалося порівняно невеликими обсягами виробничого та побутового споживання, що були, як правило, значно меншими за відтворювальні можливості природного середовища. Шкода, яка заподіювалася довкіллю, здебільшого просто не помічалася. Через це відмінності поновлюваних від необмежених ресурсів тривалий час навіть не позначалися на умовах міжнародної економічної діяльності й інколи не позначаються і тепер, що призводить до загострення ресурсової та екологічної кризи. Втім ситуація дещо змінюється, і свідченням цього є, наприклад, міжнародні обмеження на торгівлю дикими тваринами, виробами та препаратами, які виготовляються з них.

Деякі поновлювані за своєю сутністю ресурси, наприклад сільськогосподарські ґрунти й навіть ліси, які можуть використовуватись як у внутрішньо-, так і у відкритогосподарському режимі, мають настільки великі цикли природного відтворення, що їх з економічного погляду можна віднести і до класу невідтворюваних. Найбільш відомими у світі випадками втрати подібного роду «поновлюваних» ресурсів є загибель ґрунтів, унаслідок чого відбувається розширення Сахари в Аф-



риці, інших пустель (у цьому зв'язку особливої уваги потребують родючі ґрунти в державах з найбільш інтенсивним їх використанням; наприклад, відомо, що Україна з характерними для неї неадекватними підходами до меліорації земель є найбільш розораною територією в Європі). Погіршення стану екосистем, котрі забезпечують природний баланс Світового океану, хижацьке вирублення лісів у Бразилії також стають незворотними. Нарешті, загальна тваринна та рослинна маса, що як системна цілісність є обмеженим та поновлюваним (за відомих умов) ресурсом, обчислюється конкретною цифрою — 20 млрд т, що вказує на загальні ліміти природної репродукції та здатності витримувати антропогенне навантаження.

Отже, потенційна здатність ресурсів до поновлювання не означає, що можна легковажно ставитися до них. Викладене вище свідчить про необхідність адміністративно-регулятивних обмежень, громадського контролю у відповідних сферах ресурсокористування, а також у процесі міжнародно-економічної діяльності комерційних суб'єктів та країн.

*Непоновлювані ресурси — це ті матеріали, передусім корисні копалини, які повністю використовуються протягом виробничого процесу.* Очевидно, що з економічного погляду вони виступають як енергоносії та сировина, котрі використовуються у циклі відтворення. Тобто це нафта, газ, інші енергоносії, руди металів, поклади неметалевих мінералів та інші корисні копалини.

Ще кілька десятиліть тому непоновлювані за своєю природою ресурси здебільшого також розглядалися якщо не як необмежені, то такі, кінця використання яких не видно. Втім сьогодні вже існують конкретні розрахунки кількості цих видів ресурсів та хронологічного періоду, протягом якого вони ще будуть використовуватися, і будь-які непоновлювані ресурси є за своєю природою обмеженими.

Давно минули ті часи, коли людство ще могло дозволити собі нерозважливо ставитися до використання природних сировинних матеріалів та енергоносіїв (хоча насправді, як уже зрозуміло сьогодні, це не можна було вважати виправданим і раніше). Але нині, ураховуючи обсяги необхідних для функціонування сучасного виробництва палива та сировини, а також їх відчутне фізичне зменшення, вони вже не вважаються невичерпними. Разом із тим сьогодні має місце неповне використання родовищ, лише часткове вилучення корисних копалин. Так, глибина видобувних розрізів не перевищує 700 м, шахт — 2,5 км, свердловин — 10 тис. м. Тому актуальним завданням, зокрема умовою покращання паливного балансу, є перехід до більш інтенсивного, повнішого вилучення корисних копалин. Звичайно, є й інші резерви раціоналізації та більш заощадливого використання природних ресурсів.

### **Матеріальні та інформаційно-духовні ресурси**

Підстави для введення даного класифікаційного критерію з'явилися зовсім недавно, і саме в цьому аспекті нині відбуваються найбільш

масштабні зміни у сфері ресурсоперероблення. Вони пов'язані зі зростанням потреб людини в інформації, а також з інформаційними можливостями підвищувати ефективність виробничої діяльності. Це — в кількісному аспекті. Що ж стосується якісної оцінки, то можна говорити про інформатизацію природи суспільного та індивідуального буття людини, про дедалі більше значення суто інформаційних цінностей. При цьому цінності матеріальні не просто зберігають своє абсолютне значення (хоча б через незмінність матеріальної тілесної природи людини), а навіть збільшуються кількісно. Разом із тим це не суперечить тезі про співвідносне зниження спектра матеріальних цінностей порівняно з цінностями інформаційного характеру.

Для розуміння даного історичного переходу людства до принципово нової ціннісної системи визначимось із загальним розумінням предмета — з тим, що ми вважаємо системами матеріальними, а що — системами інформаційними.

*Матеріальними ресурсами слід вважати речовинні об'єкти й природні явища, енергетичний потенціал як стан матерії, що застосовується у процесах соціально-економічного відтворення.*

Речовинні об'єкти, якщо казати спрощено, — це природні матеріали, сировина, а також ті продукти, зокрема й засоби виробництва, які застосовуються у репродуктивних процесах.

Розглянемо один із принципових «нижніх» з інформаційного погляду поверхів матеріальних ресурсів, на якому умовно розташована сировина.

Сировинні ресурси являють собою первинну матеріальну, природну субстанцію економічної діяльності людства (окремої країни, регіону) та виступають предметом міжнародного економічного співробітництва.

Сировина, як і будь-які інші природні ресурси, що їх використовує людина у своїй господарській діяльності, має подвійну природу. З одного боку, сировина з фізичного погляду є невід'ємною складовою навколишнього середовища, в якому відбувається виробнича діяльність людини. З іншого боку, вона — об'єкт докладання трудових зусиль та предмет перероблення. У процесі такого перероблення сировина втрачає ряд природних властивостей, зберігаючи інші (можливо, такі властивості навіть підсилюються), які людина вважає корисними для себе.

Сировина, яка продається на національних та міжнародних ринках, за своєю економічною сутністю відрізняється від тих природних матеріалів, що містяться в надрах землі. Адже для того, аби такі матеріали можна було класифікувати як сировину, до них слід докласти працю людини. Отже, з погляду факторної оцінки, у структурі експортно-імпортного постачання видобуті корисні копалини можуть вважатися близькими за характером до аграрно-продовольчих товарів, для виробництва яких інтенсивно застосовуються фактор «земля», а також фактор «праця».

Економічна наука як система знань вивчає суспільні відносини з приводу розподілу та використання обмежених ресурсів. Тому

## VI

кількісна лімітація, з погляду економіста, є цілком типовою характеристикою досліджуваного об'єкта. Така постановка питання стосується господарських відносин як національного, так і світового рівня. Ураховуючи це, можна сказати, що функції попиту й пропозиції щодо природно-сировинних об'єктів ринкових відносин підлягають універсальним законам, за якими відбувається купівля-продаж товарів на внутрішньому та світовому ринках.

Наприклад, неможливо залучити до економічного обігу, виробництва та споживання якусь дуже велику кількість природних ресурсів — через те що процеси їх видобування, доставляння самі по собі потребують певних коштів та зусиль, а також часу. Серед інших обмежень подібного роду можна назвати фізичну неможливість концентрації або залучення до технологічних процесів певної надвеликої маси ресурсів у конкретному місці.

Використання сировинних ресурсів — це проблематика, на якій відображається поглиблення інтернаціоналізації. У свою чергу, реальну картину розвитку міжнародних економічних відносин з приводу ресурсоспоживання доповнює ряд характерних відмінностей купівлі-продажу саме таких товарів, як сировина, природні матеріали, пов'язана з цим технологічна специфіка процесів виробництва та споживання. Нарешті, мають місце історичні, покраїнові, секторальні, галузеві особливості ресурсокористування й торгівлі ресурсами. Що маєє на увазі? Скажімо, певна держава, зокрема Україна, має родовища нафти й природного газу, але не в достатній кількості та не дуже великої потужності, отже, мусить закуповувати їх за кордоном.

Узагалі питання про те, яку роль відіграють сировинні ресурси в системі міжнародної економічної діяльності, є важливим для розуміння специфіки міжнародного співробітництва за участі окремої держави, а також її місця у світовому господарстві.

*Інформаційними, інформаційно-духовними ресурсами є цінності, пов'язані з певними знаннями, даними, відомостями, етико-естетичними, культурними явищами, які використовуються у процесах відтворення та становлять основу прогресу у відповідних нематеріальних сферах.*

Інформація створюється людиною, споживається та фетишизується нею. Вона постає метою прогресу та виробничих циклів, а також їхнім потужним прискорювачем і навіть необхідною умовою. Інформатизація ресурсоспоживання пов'язана з багатьма проблемами соціального розвитку індивідуального, національного, міжнародного та глобального масштабів. Причому цей зв'язок є вельми неоднозначним. Скажімо, зниження матеріального вмісту в продукції, оптимізація енерго- та матеріалоспоживання на базі високих технологій можуть розглядатись як важливий чинник екологізації репродуктивних механізмів. Разом із тим інформатизація та технологічний поступ зумовлюють безпрецедентно великі виклики розвитку, збільшуючи масштаби небезпек технотронної ери.

Інформація — найбільш відкритий за характером вид ресурсів. Здатність ефективно використовувати інформаційний ресурс є важливою умовою успішності суб'єкта соціально-економічних відносин. Історичне підтвердження сказаного — різні національні підходи до сприйняття інформації, можливостей її застосування, які, наприклад, спричинили відставання Китаю від європейських країн за часів інформаційно-культурної революції Відродження.

Аби відчутти всю гостроту проблеми використання людством сировинних ресурсів та наслідків такого використання в комплексі її численних аспектів, варто було б поглянути на передісторію теперішньої ситуації. Адже історичний підхід до проблематики ресурсоспоживання може розкрити чимало цікавих нюансів.

Вважається і, як правило, справедливо, що розвиток продуктивних сил супроводжується дедалі більшим залученням ресурсів. Причому вихід за межі доцільного залучення ресурсів спричиняв порушення балансу між технологічним потенціалом суспільства, масштабом тиску людини на природу та її відтворювальним потенціалом. Таке порушення балансу призводило до виникнення антропогенних криз, до переворотів в історії людства та зумовлювало становлення нових форм суспільного буття. При цьому в тих випадках, коли сил конструктивного потенціалу суспільства виявлялося замало, окремі соціальні форми, людські популяції зникали з лиця Землі. Існує припущення про те, що таким чином зник цілий вид людей — неандертальці, які використовували методи випалювання лісів, знищуючи навколишні біосистеми, знижуючи продуктивність ландшафтів та погіршуючи екологічні умови власного існування.

Сучасні ландшафти містять незрівнянно більше слідів втручання людини, ніж сто, триста, тисячу років тому. Але великі проекти минулого й сьогодні вражають масштабами. Велика Китайська стіна, Змієві вали, піраміди Єгипту, зіккурати Шумеро-Вавилонської цивілізації, Стоунгендж... Важко уявити державу, яка б насмілилася відволікти такі великі ресурси (тим більше якщо казати про їхню співвідносну вагу в сукупному багатстві) від власне репродуктивного механізму. Подібне можна констатувати й стосовно масштабів будівництв Античного світу та європейського Середньовіччя, які можуть справити велике враження, причому не тільки суто естетичне, а й з погляду економічного.

Спочатку згадаємо, що в минулому при спробах виявити історичні закономірності розвитку економічних систем застосовувалася широка палітра інструментів — описові, функціональні, такі, що базувалися на тих чи інших важливих компонентах процесу відтворення.

Наприклад, О. Тоффлер писав про три хвили цивілізаційного розвитку — аграрну, індустріальну та постіндустріальну, і це хоч і адекватно ілюструє події історико-економічного розвитку, але не більше ніж ілюструє.

## VI

Справді, можна казати, що дикоспоживчому типу господарювання відповідають часи аграрної цивілізації. Остання зумовлює виникнення перших цивілізацій, вона ж закладає потенціал подальшого розвитку.

Аграрна цивілізація, за Тоффлером, завершує своє існування внаслідок другої хвилі історичного прогресу — хвилі індустріалізації, відомої як індустріальна революція, що відбулася три століття тому. Глибокий поділ праці, вузька спеціалізація, стандартизація, масове виробництво, поширення високих технологій — ось лише окремі з великої кількості характерних для індустріального способу життя багатопланових проявів.

Нарешті, на зламі тисячоліть ми є свідками виникнення нової, постіндустріальної, а точніше — інформаційної революції. Труднощі, які об'єктивно супроводжують інформатизацію, згідно з оптимістичним тоффлеровським поглядом у майбутнє мають природу «хвороб росту». Високі технології несуть свободу, бо вивільняють людину від рутинної праці, а ще — ламають хребет тоталітаризмові, який унаслідок властивого йому бюрократизму не здатний вистояти у вирі історії.

Цікаві думки, які можуть використовуватись із класифікаційними цілями, висловлював М. Вебер, який виділяв раціональні (по суті, для М. Вебера — капіталістичні) відносини як антипод традиційному та харизматичному способам організації суспільства. Інакше кажучи, раціональне в суспільному будівництві передбачає заміну схильності до традицій, патріархальних звичаїв та стереотипів на планомірне узгодження інтересів членів соціуму. Позитивним моментом була широта підходу — М. Вебер наполягав на врахуванні культурних, особливо релігійно-етичних факторів. Разом із тим перелік важливих формувальних чинників сучасної епохи означає, що й інші епохи потребували в минулому чи в майбутньому потребуватимуть задля своєї ідентифікації подібної (більш або менш стислої) описової характеристики.

Марксизм дав приклад такого історико-узагальнювального підходу, який претендував на вичерпність трактування соціально-економічного розвитку, спираючись на тезу про наявність в аналізі форм виробництва та власності усіх можливих відповідей щодо відносин між людьми, їхнього культурного життя.

Хоч би якими були конкретні історичні обставини, *модель ресурсоспоживання — це механізм перероблення матеріалів, відповідно до якого реалізуються процеси суспільного виробництва*. Фактично ресурсоспоживання націлюється на утилізацію корисних властивостей певних матеріалів, предметів обробки, а також на надання цим матеріалам та предметам нових корисних властивостей, які будуть використовуватись у подальшому.

У традиційному розумінні ресурсоспоживання пов'язується з енергосировинними матеріалами, які переробляються у кінцеву придатну для споживання продукцію. Звичайно це відбувається відповідно до

реальних промислово-технологічних умов (історичний контекст), до цінових та інших ринкових критеріїв ефективності певного виду виробничої діяльності, зниження трансакційних витрат (комерційний аспект), нарешті — відповідно до екологічних вимог та стандартів (сучасна новація, зумовлена обсягами та якістю ресурсопереробки). Але сучасне розуміння природи виробничого процесу, характеру функціонування ринкових систем, соціально-економічних потреб вимагає розширення поняття ресурсоспоживання за рахунок використання інформаційного ресурсу.

Можна помітити й інше: криза соціальних моделей (як таких, що вже стали фактом, так і тієї, що функціонує нині) може трактуватись як оформлення результату природокористування певного типу. Кінець кінцем так званий соціалізм можна розуміти не тільки відповідно до прийнятих ідеологічних штампів, а ще й як такий підхід до ресурсів, який передбачав суспільне володіння ними, своєрідну квазіобщинну власність. Криза класичного капіталістичного ресурсокористування передусім полягає в тому, що непрямі регулятори «працюють» тільки у таких масштабах, які «пробачають» безліч неточних рішень та забезпечують природну репродукцію базисних відносин у хаотичній системі. Але сьогодні таке «пробачення» вже неможливе. Промислова аварія міжнародної корпорації Union Carbide в індійському Бхопалі — наочне свідчення потреби у відокремленні принципових рішень щодо проектів, масштабних за екологічним ризиком, потенційним негативним впливом на здоров'я та життя людей, на екосистеми, від міркувань комерційної вигоди, взагалі від міркувань утилітаризму.

Узагальнюючи розгляд окремих історичних фрагментів еволюції ресурсоспоживання, можна констатувати кілька положень.

- Ресурсоспоживання є відносно автономним процесом зі власною логікою та специфічним змістовим наповненням. Еволюція та наступність соціально-економічних систем перебувають у взаємному зв'язку зі змінами моделей ресурсоспоживання, отримуючи від нього важливі складові внутрішньої логіки організації та справляючи утилітарні впливи.
- Як і економіка, ресурсоспоживання приймає як даність численні екзогенні впливи та реалізується у комплексі проявів інтересів діючих суб'єктів та інших складових та чинників цивілізаційного розвитку.
- Вимога ефективності ресурсоспоживання не завжди є безумовно домінуючою. Економічний утилітаризм може мати впливові альтернативи у вигляді суспільно-історичних традицій, релігійних обмежень, звичаїв та переконань.
- Неадекватні, занадто великі попит на ресурси та їх споживання, неефективне або недбале ресурсокористування можуть зумовити

## VI

ситуацію, за якої вплив із боку ресурсокористування руйнує або загрожує руйнацією соціально-економічних, етнонаціональних, цивілізаційних, глобальних систем.

## Міжнародні економічні відносини як сфера реалізації тенденцій ресурсокористування

Типова тенденція розвитку міжнародних економічних відносин на початку XXI ст. — інтернаціоналізація, важливими виявами якої є як глобалізація, так і регіоналізм. «Від пошуку можливостей співробітництва — до взаємної адаптації, від взаємовигідних контактів — до інтеграції зусиль, від обміну — до взаємопроникнення, від взаємопроникнення — до формування єдиного ринкового і навіть соціального простору, єдиного механізму ресурсоперероблення» — ось принципи, що становлять основу конкретних рис економічного сьогодення. Ці особливості розвитку зумовлюють нові характеристики міжнародних економічних відносин як особливої сфери реалізації інтересів людини.

Міжнародне співробітництво пройшло чимало еволюційних етапів, відповідно до яких воно змінювало свою якість (скоріше можна казати про набуття нових якостей на додаток до наявних). Спочатку таке співробітництво було *засобом доступу до товарів*, які не можуть вироблятися у певній країні, шляхом реалізації надлишкового або відносно надлишкового продукту. Пізніше воно набуло значення *динамізатора розвитку*, завдяки спеціалізації виробництва стало засобом реалізації факторних переваг. Іще по якомусь часі міжнародне співробітництво виступало *багатофункціональним інструментом розвитку* — безальтернативним засобом акумуляції ресурсів (утілення великомасштабних проєктів, які за своєю вартістю, технологічною складністю або масштабістю трудовитрат є недоступними для реалізації окремою країною), балансування економіки (частково ця функція мала місце і раніше, але особливо широко почала використовуватися від другої половини XX ст.), реалізації моделей розподілу функцій згідно з рівнями технологічної розвинутості, багатства та військово-політичної сили. Нарешті, міжнародне співробітництво вже само перетворилося на *своєрідну самоціль*: наприкінці минулого століття виникла ситуація, за якої рівень залученості до певних інтеграційних об'єднань означає не тільки наявність додаткових ринків збуту, а й можливість використання більш розвинутих країн як локомотивів прогресу.

Остання ситуація частково повторює стару схему, обстоювану ідеологією фритредерства: відкритість як фактор підвищення ефектив-



ності. У нові часи така відкритість набула нових якостей, вона пов'язана навіть зі знищенням колишніх уявлень про суб'єктність міжнародних економічних відносин. Нарешті, така форсована відкритість (або темпи набуття рис відкритості, інакше кажучи — темпи інтеграції) розглядаються як ключовий інструмент глобальної конкурентної боротьби.

У чому полягає сьогоденна специфіка механізму міжнародних економічних відносин? Нині, коли людство ввійшло у третє тисячоліття, навіть на відміну від тих моделей світового економічного розвитку, які існували ще порівняно недавно (перша половина ХХ ст., перші десятиліття після Другої світової війни), міжнародна система господарських відносин вирізняється значно більшою *інтегративністю*.

Утім інтегративність, попри її безумовний потенціал підвищувати ефективність своїх системних елементів, значно загострює багато цивілізаційних проблем розвитку, які пов'язані з розподілом світового продукту. У свою чергу несправедливість розподілу світового продукту, неможливість дотримання старої парадигми міжнародного поділу праці ставлять завдання утвердження нового міжнародного економічного устрою. Адже відповідно до зміни системи суспільних цінностей, до ситуації, коли відбулася, з одного боку, економічна фетишизація капіталів, фінансів, віртуальних грошей, а з іншого — в ролі головного виду ресурсів стала закріплюватися саме інформація, змінився характер ставлення метрополій до колоній (безперечно, у новому розумінні цих термінів). Певною мірою колоніалізм став ще більш хижацьким і жорстоким. Звичайно, уже немає легальних форм рабства та деяких форм неприхованого грабунку. Разом із тим якщо раніше метрополії були зацікавлені в колоніях переважно як ринках збуту товарів, довозення сировини, отримання ресурсів, що зумовлювало потребу в опікуванні підконтрольних територій, то нині пріоритети й інтереси змінилися: потреба в отриманні передусім інтелектуальних ресурсів та чітке розуміння обмеженості можливостей сукупного світового споживання змінює відносини між розвинутими та слаборозвинутими країнами, додатково зумовлює інтерес перших у погіршанні стану других.

*Новий міжнародний економічний устрій* — це концепція реформи міжнародних економічних відносин, яка передбачає звільнення їх від дискримінації, нерівноправ'я та диктату, а також ураховує необхідність допомоги найбіднішим країнам, розв'язання спільними зусиллями ряду ключових проблем людства. Технічно йдеться про створення нового механізму перерозподілу доходів, за якого був би неможливим значний перелив фінансових ресурсів із країн, що розвиваються, до високорозвинутих країн. Ідея нового міжнародного економічного устрою була сформульована в 1973 р. на IV Конференції Руху неприєднання та схвалена рішеннями Генеральної Асамблеї ООН, багатьма іншими міжнародними організаціями та об'єднаннями.

Перерозподіл доходів пов'язаний із характером світових цін, стихійним та цілеспрямованим заниженням цін на продукцію слабо-

## VI

розвинутих країн із низьким технологічним вмістом виробленої продукції та відносним й абсолютним завищенням цін на високотехнологічні товари.

Об'єктивність таких цінових ножиць — це і соціальні переваги того, хто спеціалізується на високотехнологічному виробництві (введення соціальних, освітніх, медичних тощо витрат у кінцеву ціну багатокомпонентного за ціною складного виробу), і момент цінового монополізму технологічного лідера (можливість установлювати більш високу ціну на товар, який конкуренти не можуть виробляти або взагалі, або у достатній кількості).

Цілеспрямованість цінових диспропорцій пов'язана з явним та прихованим підтриманням урядами високорозвинутих країн конкурентної стратегії «своїх» ТНК, прямим політичним тиском на уряди держав, які не мають повноцінного апарату гарантування економічної безпеки та реального суверенітету тощо.

Взагалі ж питання про співвідношення цін на сировинні товари та продукцію глибокого перероблення є однією з найважливіших складових проблеми нового міжнародного економічного устрою. Слаборозвинуті країни отримують майже всі свої експортні надходження від продажу так званих первинних товарів (бананів, помаранчів, корисних копалин тощо), а близько половини з них узагалі залежать від якогось одного продукту і дуже вразливі від попиту на нього. Фактично йдеться про несприятливі для таких країн умови торгівлі товарами, які виражаються у співвідношенні індексів експортних та імпорتنних цін ( $P_x / P_m$ ). Таке співвідношення для країн третього світу не тільки не вигідне, останніми десятиліттями воно дедалі погіршується, що змушує їх експортувати більше й більше ресурсів, аби покрити нагальні свої потреби.

У зв'язку з цим мета оновлення механізму співробітництва, забезпечення сприятливіших умов участі в торгівлі держав, які поступаються світовим лідерам за рівнем розвитку й добробуту, активно обговорюється на міжнародних форумах і визначає напрями діяльності багатьох міжнародних організацій та об'єднань. Ця мета була покладена в основу діяльності Руху неприєднання, «групи 77», деяких регіональних утворень. Чимало разів вона ставилася на порядок денний в ООН міжнародними організаціями, що покликані сприяти розвитку торгівлі та фінансової сфери. Утім основними здобутками країн третього світу були тільки деякі пільги у сфері митно-тарифного регулювання, а ключові проблеми участі в міжнародній кооперації, неадекватності умов торгівлі сировинними й технологічними товарами все ще лишаються нерозв'язаними.

Більше того, вичерпування природних ресурсів на тлі зростання обсягів світового виробництва поки що не привело до відповідного зростання цін на них та оптимізації співвідношення цін на сировину і готові товари. Певним винятком є ціни на нафту й газ. Такі значні підвищення цін на нафту, як ті, що відбулися, наприклад, у 2000 р., можна пов'язувати з кон'юнктурою та політичними ускладненнями. Разом із тим цілком зрозуміло, що в довгостроковій перспективі ціни на даний

вид пального будуть зростати. Утім економічними вигодами від такого підвищення користуються, як правило, далеко не найбідніші країни.

Можна констатувати й протиставлення цілей та інтересів «успішних» і «неуспішних» країн, причому як економічного, так і еколого-гуманітарного характеру. Сутність проблеми полягає у «подвійному програві» найбідніших та найслабших країн. З одного боку, лівова частка сукупного виробленого продукту перерозподіляється на користь найбагатших країн, а з іншого — витрати світових ресурсів та екологічне навантаження — це також їхній «здобуток». «Золотий мільярд» споживає енергії та природних ресурсів у 10 разів більше, ніж інша частина людства, причому в сім разів більше від решти людства дає відходів та забруднює навколишнє середовище. І глобалізація закріплює за сильними державами «право» на збереження подібного стану речей.

Слід чітко визначити такий принциповий момент: відмінності в якості виробничих циклів, що обумовлюють відмінності в якості життя, можливості надмірного ресурсокористування (залучення та перероблення необґрунтовано великої кількості ресурсів, причому в екологічно неприйнятних формах), є об'єктивними та вигідними найбільш впливовим агентам міжнародних економічних відносин.

Об'єктивними вони є тому, що матеріаломісткі, шкідливі для здоров'я людини та навколишнього середовища виробництва все ж таки виробляють продукцію, потрібну для цивілізації (як для безпосереднього вжитку, так і у вигляді окремих елементів складних технологічних циклів). Просто ці виробництва виносяться «на задвірки» — території найбідніших та найменш вимогливих щодо екології та вигідності моделі спеціалізації країн.

Вигідними згадані відмінності моделей ресурсоспоживання є для сильних держав, оскільки закріплюють їхній домінантно-споживацький статус. Обмежена кількість світових ресурсів, обмежені можливості їх концентрованого використання з метою споживання, обмежені «ліміти шкоди» — тиску виробничої діяльності людини на навколишнє середовище — все це спонукає до *свідомого відтворення бідності та відсталості країн, що розвиваються*. Сам цей термін можна вважати недолугим семантично, неадекватним за змістом та лицемірним за мотивацією вживання. З одного боку, «розвиток» не має кінцевих орієнтирів і не може «закінчитися» тоді, коли буде досягнуто стану, що вважається «достатнім». З іншого боку, насправді розвиваються саме ті країни, чий добробут і технологічні параметри, соціальні умови розглядаються як взірець для наслідування. Доля відсталих країн на початку ХХІ ст. — це подальше зубожіння, СНІД, роль націй-рабів, що виконують нав'язану їм роль у системі міжнародного поділу праці, міжнародного розподілу багатств.

### Глобалізація та економічні ресурси

Для визначення сутності глобалізації як явища, що інтегрує всі глобальні проблеми людства, проблематику ресурсоспоживання, ресурсо-

## VI

перероблення різними країнами, економічними агентами, необхідно розглядати всі її прояви як єдиний загальносвітовий процес, з'ясувати ключові її характеристики, внутрішні риси.

*З економічного погляду глобалізація — це форма соціально-економічної єдності, яка виникає на сучасному етапі інтернаціоналізації та пов'язана з установленням системи зворотних зв'язків між попитом і пропозицією у світовому масштабі, коли реально створюється єдиний планетарний ринок, із формуванням механізму коопераційних контактів, розширенням поля діяльності глобальних комерційних агентів до загальносвітових вимірів.*

Глобалізація економічного життя згідно з закономірностями міжнародного поділу праці та завдяки збільшеному потенціалу національної спеціалізації повинна мати об'єктивними наслідками зростання обсягів сукупного світового виробництва та підвищення ефективності господарських механізмів, які постають об'єктами інтеграції. Це можна пояснити тим, що фізичне розширення господарського простору дає змогу оптимізувати процеси відтворення, краще використати наявні економічні ресурси. Крім того, нові системи та методи транспортування, логістики сприяють максимізації та оптимізації товарних потоків.

Передусім слід сказати про те, що ключовий інструмент глобалізації — *лібералізація* — не є гарантією рівномірного розподілу вигід від співробітництва, який би задовольняв усіх його учасників. Більше того, навіть сам факт збільшення валових обсягів світового виробництва не означає поліпшення економічного стану кожної з країн, які беруть участь в інтеграційному процесі. У свою чергу консервація соціально-економічних ускладнень для багатьох країн та регіонів світу означає недовикористання наявних у них ресурсів; отже, нерівномірність розподілу ресурсів та економічних вигід означає і негативний тиск на валові обсяги світового виробництва.

У технічному вираженні головним засобом торговельної лібералізації є зниження та скасування митних тарифів, причому саме в тих сферах, де найбільш відчутними є абсолютні, відносні, факторні переваги провідних ринкових держав. Тому не дивно, що найбільший вигравш від лібералізації торгівлі в короткостроковій перспективі отримують промислово розвинуті країни, які вже мають невисокі митні тарифи (5—6 % на кінцеву продукцію промисловості), конкурентоспроможну товарну продукцію високого ступеня обробки (машинно-технічного та споживчого характеру), диверсифікований і потужний сектор послуг (який досягає 50—60 % ВВП). Відтак США, Японія та ЄС фактично здійснюють контроль за світовими товарними потоками. Частка США у світовому експорті — 12,2 % (688,9 млрд дол.), у світовому імпорті — 16,1 % (899,2 млрд дол.).

Причиною непропорційного розподілу досягнутого приросту та інтеграційних переваг за сучасних умов передусім є стихія ринку та дія законів конкуренції. Адже згідно з цими природними законами у лібе-

ралізації світогосподарських зв'язків та в ужитті відповідних заходів зовнішньоекономічного регулювання з боку окремих країн заінтересовані провідні індустріально розвинуті держави з найбільш конкурентними виробничими системами, а також такі держави, які спромоглися забезпечити розвиток ефективних експортоорієнтованих галузей. І навпаки, країни з неконкурентним виробництвом, а також ті, які з не-економічних, зокрема з політичних, причин утримуються від лібералізації зовнішньоекономічних відносин із зовнішнім світом, об'єктивно заінтересовані у збереженні тих чи інших тарифних і нетарифних обмежень, захищаючи власний ринок та національні галузі.

Глобалізація пов'язана із цілком конкретними методами присвоєння результатів ресурсокористування, а це означає, що можливість загальної максимізації статку в принципі зовсім не свідчить про те, що для окремих країн, суб'єктів міжнародного економічного життя економічна ситуація у зв'язку з глобалізацією поліпшується. Слід урахувувати, що, крім об'єктивних передумов глобалізації, важливу роль відіграє і свідома, цілеспрямована політика урядів, особливо провідних ринкових держав. Останні справді виступають найпотужнішими інтеграторами та лібералізаторами світової економіки, оскільки саме вони заінтересовані в реалізації чинної моделі глобалізації. Вони лобіюють торговельну, валютно-фінансову складові глобалізації і таким чином стимулюють процес у цілому. Не слід забувати й міжнародні організації, а надто такі, як Генеральна угода з тарифів і торгівлі, Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк. Відповідно до своєї компетенції вони намагаються сприяти усуненню тарифних та нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі, перешкод рухові факторів виробництва, насамперед капіталів, стимулюють окремі країни до лібералізації ними міжнародного співробітництва.

Сказане своєю чергою потребує історичного погляду на еволюцію моделі диспропорційного розподілу багатства.

Про формування сучасної структурно-ієрархічної глобальної системи, як ми вже з'ясували, можна казати тільки з певною умовністю: тенденції «силового» впливу на розподіл, співвідношення технологічних досягнень та відповідний перерозподіл матеріальних цінностей, зумовлені, зокрема, кліматичними, географічними та геологічними факторами, мали місце ще в доісторичні часи, тим більше в період існування Античних цивілізацій та за доби Відродження. Разом із тим про очевидну та дедалі виразнішу економічну гегемонію Заходу, поступове відставання Сходу та жорстоке й наполегливе закріплення відставання Півдня в сучасному розумінні цих явищ і процесів можна казати починаючи з XVIII ст. Фактично індустріальний етап розвитку найбільшою мірою відповідав західним ментальності та типу самоорганізації.

Характеристиками процесу переходу до сучасної глобалізаційної моделі поставили зростання обсягів та підвищення якості споживання у країнах Заходу, а також збільшення розриву між провідними, найбільш багатими країнами (сьогодні кажуть «золотий мільярд» — населення цих країн) та найбіднішими країнами світу. Причому умови життя в останніх дуже часто погіршувалися не тільки відносно (порівняно з умовами життя в найбільш успішних державах), а й абсолютно, що супроводжувалося поширенням жебрацтва, безробіття і навіть масовим голодуванням.

## VI

Згідно з оцінками доходів на душу населення у Західній Європі відбувалося повільне зростання доходів на душу населення протягом XVII—XVIII ст. та надзвичайно стрімке у XX ст. Якщо в перерахунку на ціни 1960-х років у США в доларах дохід на душу населення в Англії у 1700 р. становив 150—190 дол., у Франції в 1781—1790 рр. — 170—200 дол., у Західній Європі в цілому в 1900 р. — 213 дол., то в тій самій групі країн у 1976 р. — 2325 дол. На той самий 1976 р. (тобто перед потужним зростанням у 80—90-х роках) Китай мав 369 дол. на душу населення (при 228 дол. у 1800 р. та 170 дол. у 1950 р.). Цікаво, що найбагатша країна сучасного світу — США — і раніше виглядала непогано — в 1710 р. (щоправда, тоді це були англійські колонії Північної Америки) вони забезпечували 250 — 290 дол. доходу на душу населення, а в 1800 р. — 288 дол.

На цьому історичному тлі протягом, здавалося б, цивілізованого періоду відбувалося надзвичайно стрімке збільшення розриву між найбагатшими та найбіднішими країнами. Якщо в 1950 р. дохід на душу населення в регіоні Тропічної Африки становив 11 % від рівня індустріальних держав, то вже на середину 90-х років — тільки 5 %. Отже, провідним країнам дістається 85 % світового доходу, тоді як більше мільярда людей перебувають у суцільних злиднях. На середньостатистичного споживача у США витрачається стільки ж ресурсів, скільки в середньому припадає на вісім жителів планети або на 20 жителів бідних країн. Четверть населення планети, що проживає в найбільш розвинутих країнах, використовує близько 5/6 енергоресурсів.

При цьому через дію механізмів нерівномірного перерозподілу інформаційних ресурсів, фактичну монополію провідних держав на початку ХХІ ст. зазначені розриви тільки збільшуються. Країни Заходу першими вступили на шлях пріоритетного розвитку інформаційної сфери економіки і вдало використали це для забезпечення конкурентних переваг.

Разом із тим було би спрощенням казати про те, що конкурентні переваги Заходу формуються лише за рахунок конкретних переваг певних інструментів. Насправді можна казати про ефект «ресурсового пілососа», який всмоктує інформаційні, фінансові, кадрові, природно-матеріальні ресурси та цінності. До його дії пристосовуються соціальні інституції найбільш успішних держав і не можуть пристосуватися держави неуспішні.

У цьому контексті можна стверджувати, що основними геоекономічними наслідками сучасної парадигми диспропорційного розвитку є не просто диференціація країн за рівнем добробуту, за рівнем внутрішньосупільної доцільності, вигідності моделі відкритої економіки та за сприятливістю місця країни в системі міжнародного поділу праці, а посилення та закріплення такої диференціації внаслідок об'єктивних та суб'єктивних причин. Така диспропорційність ускладнює реалізацію завдань сталого економічного розвитку та більш справедливого світового устрою, розподілу ресурсів і навіть технологічної оптимізації ресурсокористування.

Отже, синтезуючи розгляд експансіоністської природи глобалізації за сучасними інформатизаційними реаліями, можна сказати, що глобалізацію слід розглядати далеко не тільки як лібералізацію руху товарів і тих факторів виробництва, які асоціюються з індустріальною фазою розвитку суспільства. Глобалізація як інтернаціоналізація часів поширення інформаційних технологій та перетворення інформації на головний рушій соціальних змін переносить інтеграційний акцент на формування єдиного загальносвітового інформаційного простору. При цьому водночас відбуваються об'єднання баз даних, каналів інформаційного зв'язку та універсалізація використання ресурсів, що продукують інформацію, інтелектуального потенціалу людей, їхніх творчих здібностей при значно більших можливостях їх переміщення та концентрації.

Цьому слугують як традиційні засоби масової інформації, особливо електронні, так і Інтернет, поява якого означала справжню інформаційну революцію, що триває починаючи з 1990-х років і веде до створення системи глобального інформування, глобальної інформаційної політики (а інколи — антагоністичних інформаційних стратегій, як це, наприклад, спостерігається стосовно висвітлення політичних катаклізмів на Близькому Сході, у Перській затоці, Центральній Азії та у південних регіонах пострадянського простору).

Глобалізація — це й цивілізаційний феномен. *З цивілізаційного погляду глобалізація — це максимальне зближення людей, спільнот і націй, яке веде до формування нової системної цілісності, до якої належать групи певної етнічно-національної, історико-культурної належності. Таке зближення відбувається відповідно до зниження адміністративно-державної відокремленості, зменшення ролі суверенітету як такого, що має результатом якісне збільшення міжетнічних контактів, перегляд інструментів етнокультурної самоідентифікації.*

Ключовим та найбільш видимим цивілізаційним проявом глобалізації є посилення взаємних зв'язків між людьми, суспільствами та державами — збільшення їхньої кількості та перехід у нову якість системної цілісності.

Щодо першого (кількісного) аспекту можна передусім констатувати:

- радикальне збільшення контактів по всьому спектру соціально-економічних, культурологічних відносин між людьми, соціумами, людьми, які належать до різних соціальних груп, державних юрисдикцій;
- максимізацію можливої утилітарної користі від взаємодії, причому йдеться про взаємодію не тільки сусідів, а й найбільш віддалених її учасників (звичайно, бурхливий інформаційний прогрес особливо багато додає до тенденції інтенсифікації міжлюдських контактів).

Стосовно другого аспекту слід згадати кілька принципових явищ, які помітно змінюють умови життя. Такими явищами є:

- суперсимволізм — заміна фізичних цінностей інформаційними, навіть заміна персонального контакту віртуальним, причому така заміна стає дедалі повноціннішою, передаючи більше й більше інформаційних характеристик міжособистісного спілкування;
- створення державно-етнічних конгломератів, які стають виявом інтернаціоналізації та своєрідним узгодженням утилітарних конкурентних завдань та цілей збереження національного суверенітету;
- посилення взаємної вразливості та взаємозалежності держав, націй, етносів в економічному, екологічному, політичному та інших векторах залежності.

Зростання чисельності населення світу, що відбулося та відбувається надалі, хоча й дещо повільнішими темпами, зростання комунікаційних можливостей, інтеграційні процеси, розширення масштабів виробництва спричиняють своєрідне звуження гео економічного простору, тобто на

## VI

одиницю земної площі припадає дедалі більше подій різного гатунку. Якщо до сказаного додати загострення екологічних проблем, зростання різного роду небезпек (наприклад тероризму), то ще рельєфніше проявиться теза про єдність та неподільність інтересів людства.

Такі єдність та неподільність є необхідною передумовою ефективною відповіді людей на різнопланові виклики сьогодення. Така відповідь з необхідністю пов'язана з *відповідальністю*, причому вперше в історії цивілізації поняття «відповідальність» переноситься на національний рівень. Адже обсяги споживання ресурсів та екоавантаження з боку тільки однієї країни можуть зрівелювати багатосторонні міжнародні зусилля. Ще гіршим явищем є міжкраїнова, міжблокова конкуренція за ресурси. Причому йдеться не просто про нагромадження та концентрацію багатств на певній території, а про обсяги та темпи перероблення ресурсів, які всупереч загальноцивілізаційним інтересам означають посилення конкурентних позицій окремих країн. Відтак гео економічні інтереси повинні компенсуватися нормами та логікою гео екології, техногуманітарного екологічного балансу, загальноцивілізаційними програмами захисту природного середовища.

### Регіоналізація та економічні ресурси

Економічні, політичні, етнокультурні обмеження глобалізації, а також те, що культурно, історично, економічно, етнічно та в багатьох випадках географічно близькі нації відчують природний потяг до взаємного зближення, зумовлюють тенденції економічної регіоналізації. З погляду ресурсоперероблення та ресурсоспоживання це означає створення внутрішньо лібералізованих спільних репродуктивних систем, рівного доступу учасників інтеграційного об'єднання до ресурсів, можливостей їх обробки чи виробничого застосування, побутового чи виробничого споживання.

Найбільшу активність у цьому плані виявляють саме провідні ринкові країни, які не тільки мають подібні між собою соціально-економічні механізми та інституції державного устрою, а й визначаються стабільністю політичних систем, здатністю узгоджувати інколи суперечливі інтереси. Крім того, стимулом до поєднання зусиль провідних країн при проведенні стратегії перероблення та споживання ресурсів є їхня відносно мала забезпеченість цими ресурсами.

*Регіоналізація є процесом поступального формування спільного ринкового та відтворювального простору, ресурсоперероблення та ресурсоспоживання географічно, історично й культурно споріднених країн. Цей процес зумовлюється об'єктивними факторами, стимулюється заінтересованими агентами економічного життя та його управління, супроводжується уніфікацією умов торговельно-економічної діяльності, зниженням і скасуванням взаємних обмежень з метою підвищення економічної ефективності та розв'язання глобально-конкурентних завдань.*

Регіоналізація приводить до нового типу міжнародних економічних зв'язків, нових уявлень про макрорівень загальноструктурно-



го регулювання і навіть до нового рівня суб'єктності міжнародної кооперації виробництва. Останнє своєю чергою є об'єктивною передумовою подальшого розвитку міжнародної кооперації, інтернаціональних тенденцій у світовому масштабі. Зокрема це стосується створення режимів ресурсокористування, які реалізуються у практиці господарювання та економічного регулювання міждержавного рівня.

Таким чином, виникає специфічна ситуація, що веде навіть до філософського висновку: наближення міжнародної інтеграції до, так би мовити, абсолютного стану свого розвитку, пов'язаного зі скасуванням митних бар'єрів, кордонів узагалі та з більш вільним переміщенням робочої сили та капіталів тощо, скасовує основні її принципи, самі ознаки *міжнародності* щодо рівня господарювання та соціально-економічного регулювання. За цих умов якщо вже й вживати терміни «міжнародна економічна діяльність», «міжнародне регулювання», то лише умовно, поряд із такими як «супернаціональна», «наднаціональна» тощо система економічних, соціально-економічних відносин.

Утім інтеграційні процеси, які втілюються у феномені регіоналізму стосовно наявної ресурсової бази, реалізуються не у вигляді простої лінійної функції та виступають як вельми неоднозначні прояви. Здавалося би природним об'єднувати потенціали за принципом ресурсової асиметрії: наявні ресурси та потреба в їх споживанні справді можуть виступати своєрідним магнітом інтересів. Але така логіка побудови міжнародних економічних відносин на природно-кліматичних, факторно-географічних (скажімо, типу Північ—Південь) передумовах, тобто відповідно до відмінностей у виробничих можливостях та відповідній спеціалізації, є лише окремим і далеко не домінуючим випадком більш загальних тенденцій. Значно вагомішим аргументом є вигоди від поєднання подібних у ключових рисах *суспільно-господарських систем, співнацілених інтересів*, що реалізується у вигляді інтеграційних процесів у рамках ЄС, НАФТА, контактів країн азійсько-тихоокеанської групи тощо, країн — експортерів нафти.

Типологічна близькість соціальних систем виступає і важливим чинником розвитку інтеграційних процесів. Узагалі сучасні умови розвитку відкритих економік вимагають ґрунтовної та комплексної оцінки можливостей національної інтеграції до світового господарського, цивілізаційного простору. Актуальність проблематики такої інтеграції, а також практичні потреби в ній зумовлюються як потенціалом, так і потребами торговельно-інвестиційного партнерства, розвитку спеціалізованого виробництва. Причому процеси реалізації означеного потенціалу зумовлюються факторами глобального економічного, суспільно-політичного середовища, взагалі тенденціями цивілізаційних процесів. *Такими тенденціями є перехід до якісно нового технологічного укладу виробництва, що базується на знаннях, інформаційних ресурсах і технологіях, а також лібералізаційні процеси, які відбуваються у світі, регіоналізація.*

Зазначимо, що нарощування інтеграційних зусиль поступово створює передумови, коли до тих чи інших регіональних об'єднань на правах периферії долучаються конкурентно слабкіші держави.

## VI

Отже, на регіональному рівні виникають аргументи на користь зближення високорозвинутих макро- та мікроекономічних систем із менш розвинутими. Але ця тенденція наштовхується на те, що «первинно-природний» розподіл факторів стає дедалі менш впливовим. Це відбувається передусім тому, що зменшується питома вага матеріальних ресурсів у загальній ціні кінцевої продукції. Натомість зростає значення тієї спеціалізації, що склалась у результаті розвитку інформаційно-містких, орієнтованих на науку та високі технології виробничих систем, унаслідок логіки конкурентної боротьби останніх десятиліть.

З погляду еволюції моделей ресурсокористування у міру поглиблення тенденції регіоналізації виникає новий тип відносин, пов'язаний із консолідацією важелів його регулювання та централізацією механізму прийняття рішень, контролю за їх упровадженням. Адже для держав, що інтегруються, формують спільні ринкові простори, уніфікують соціальні інституції та нормативні системи, переходять до вироблення спільних адміністративних систем, поступово скорочуються обсяг повноважень, функціональне навантаження на макрорівень економічного життя та соціального управління. Отже, за умов, коли джерело регулювання переміщується на міждержавний або навіть наддержавний рівень, ті господарські, технологічні процеси, які раніше підпадали під дію інструментів національного регулювання та, в найкращому випадку, міжнародних узгоджень, нині стають об'єктом цілісного інструментарію внутрішньої і зовнішньої політики певних блоків та угруповань. Це відбувається внаслідок того, що національні держави добровільно відмовляються від певної частини суверенітету (насамперед в економічній сфері), а саме від цілого ряду інструментів регулювання (у вигляді митних стягнень, кількісних обмежень зовнішньої торгівлі та ін.). А оскільки відповідні права та обов'язки делегуються спільним органам влади й управління за фактичної ліквідації кордонів, колишні зовнішньоекономічні зв'язки змінюють свій характер і починають виступати внутрішніми господарськими контактами в межах єдиного ринкового простору.

Це значно змінює умови технологічної діяльності, розгортання НТП, можливості впливу держави або міждержавних, наддержавних структур на комерційну діяльність із приводу ресурсоперероблення.

## Природні ресурси в системі міжнародних ринків

Разом із новими реаліями збуту виробленої продукції, переходу до більш прогресивних стадій технологічного розвитку кількісні зміни наявних ресурсів зумовлюють *географічну реструктуризацію світової промисловості*. Причому ця реструктуризація виступає як засобом реа-

гування на зміни в забезпеченості ресурсами, так і своєрідною відповіддю на очевидну потребу зміни витратної моделі розвитку людства на більш ресурсощадну та орієнтовану на сучасні досягнення науки й технологічного прогресу.

Проблема ресурсоспоживання має й такий географічно-стратегічний аспект. У минулі століття економічні вигоди, які могли забезпечуватися завдяки створенню міжнародних систем виробничого кооперування, стимулювали концентрацію виробництва на території провідних ринкових країн. Як справедливо зазначає Ю. В. Шишков, «у першій третині ХХ ст. на цьому ґрунті стало розвиватися міжнародне виробниче кооперування, тобто формування технологічних та економічно цілісних виробничих ланцюжків, окремі ланки яких дислоковані в різних країнах, але функціонують згідно з єдиним планом і в єдиному ритмі, подібно до цехів однієї фабрики». Причому «в другій половині ХХ ст., особливо в останні десятиліття, дедалі більша частина таких потоків набувала міжнародного характеру, хоча й протікала нерідко по внутрішніх каналах тієї чи іншої корпорації». Вичерпування власних природних ресурсів і вимушена переорієнтація сировинно-обробних галузей на імпортовані сировину та енергоносії з країн, що розвиваються, стимулювали провідні країни Заходу розпочати проведення реструктуризації як паливно-енергетичного, так і мінерально-сировинного комплексів, переміщувати виробничі потужності ближче до морських портів з метою економії на відносно дорогих перевезеннях суходолом. Із цих самих причин їм довелося скоротити внутрішньо-континентальні виробничі потужності, відмовитися від використання багатьох промислових об'єктів, які програвали в конкурентній боротьбі через своє гірше географічне розташування та додаткові транспортні витрати.

Умови ринкової економіки, процеси глобалізації та регіоналізації в сучасному світі змушують дивитися на природні, сировинні ресурси широко та комплексно. Адже вони не тільки виступають предметом та первинною матеріальною субстанцією виробничих процесів, засобом натурально-речовинного балансування на національному рівні. Вони є також і об'єктом купівлі-продажу, взагалі об'єктом міжнародних економічних відносин. Ця обставина спонукає до подальшого розширення міжнародних торговельних контактів, транскордонного руху таких факторів виробництва, як капітал, праця.

Нерівномірність географічно-геологічного розподілу ресурсів і несиметричність попиту на них є передумовою того, що одні країни виступають у ролі продавців певних ресурсів на світовому ринку, а інші відчують сировинну, взагалі ресурсову, залежність, перетворюються на покупців відповідних видів ресурсів.

За умов відкритості ринкових систем та конкуренції попиту й пропозиції сировинних ресурсів (ідеться про ті ресурси, які підлягають купівлі та продажу) утворився гнучкий та динамічний механізм ціноутворення. Взагалі можна говорити про *єдиний світовий ринок на сировинні товари*,

## VI

*причому основними його характеристиками є агрегатні показники видобутку та споживання, попиту й пропозиції відповідних природних ресурсів.*

Унаслідок такого балансування ресурсами на світовому ринку національне господарство забезпечується потрібними йому сировинними ресурсами, а продаж відносно надлишкових природних ресурсів дає змогу отримувати прибуток і поліпшувати міжнародний торговельний та платіжний баланс.

У сучасній міжнародній економічній діяльності надзвичайно важливу роль відіграють відносини з приводу перерозподілу сировинних ресурсів. Цей перерозподіл здебільшого відбувається у формі торгівлі. Узагальнюючи, слід зазначити, що аналогічне твердження є справедливим і стосовно міжнародного співробітництва з участю інших держав — як переважно експортерів, так і переважно імпортерів основних видів енергоносіїв та матеріалів, що використовуються у виробництві. Причому окремі країни можуть компенсувати відносну нестачу деяких із таких видів ресурсів шляхом їх імпоротної закупівлі, продаючи за експортом інші, відносно надлишкові.

У результаті практично всі країни світу виявилися тісно пов'язаними між собою обміном сировинних та енергетичних ресурсів. Фізичною передумовою цього стали обмеженість, нерівномірність та асиметричність географічного розподілу окремих видів корисних копалин. Причому з економічного погляду ці особливості у забезпеченості ресурсами, що спонукають до міжнародного обміну, набувають вигляду об'єктивних передумов, які породжують необхідність у співробітництві на рівні країн. Такими передумовами є:

- абсолютні обсяги наявних покладів;
- співвідносні обсяги різних видів ресурсів (ідеться про порівняльні кількісні показники за окремими видами ресурсово-сировинної бази щодо можливості залучення до виробництва);
- співвідношення обсягів наявних ресурсів та наявних факторів виробництва (кількість та кваліфікаційна структура робочої сили, забезпеченість капіталами);
- співвідношення обсягів наявних ресурсів та господарської інфраструктури, що склалась історично (тут слід урахувувати насиченість технологіями, поширеність окремих видів промислових потужностей, які придатні до обробки відповідних ресурсів).

Отже, характеризуючи міжнародне співробітництво у ресурсовій сфері, до констатації переважно географічних даностей, які самі по собі не є предметом економічних дисциплін, слід додати власне економічну специфіку. І тут уже необхідно мати на увазі дію універсальних закономірностей ринку, наявність конкурентних попиту й пропозиції, глобальний характер найбільш нагальних проблем, які виникають у зв'язку з негативними наслідками використання ресурсів і потребують відповідних фінансових та політико-організаційних зусиль.

У цьому контексті необхідно розуміти загальний характер природо-користування у світі. Причому слід зазначити, що у процесі глобального відтворення саме міжнародна взаємодія у цій сфері виступає надзвичайно важливим чинником. Сказане зумовлюється тим, що країни, які є головними виробниками продукції та послуг у світі, в більшості випадків залежать від постачань енергоносіїв та переважної частини сировини. Найбільш яскравий приклад — Японія, яка практично не має власних корисних копалин, але якій це не завадило досягти вражаючих результатів у розвитку переробних галузей виробництва і передусім у високотехнологічних галузях.

Головними споживачами сировинних ресурсів у світі є провідні індустріальні країни; втім у структурі споживання ресурсів зростає питома частка країн, що розвиваються. Наприклад, від середини 1980-х до середини 90-х років за споживанням кольорових металів вона збільшилася з 18 до 25 %.

Узагалі традиційне уявлення стосовно того, що індустріально розвинуті країни переважно імпортують енергоносії та сировину, інколи може не відповідати дійсності. Скажімо, Норвегія, індустріально розвинута країна, контролює великі паливні родовища у Північному морі. Номенклатура експортної спеціалізації цієї країни охоплює як промислові вироби, так і продукти екстракції з надр моря та суходолу. Великі поклади залізної руди є в Австралії, Канаді, США, ПАР, ФРН, Франції, Великій Британії, Швеції. На території США є значні поклади фосфоритів, а Канада, ФРН та Ізраїль володіють головними родовищами калійної солі.

Разом із тим для багатьох країн світу характерною є переважна спеціалізація на експорті на світовий ринок саме товарів гірничовидобувної галузі, матеріалів для наступної обробки. Особливо типовою така модель участі в міжнародному співробітництві є для країн, що розвиваються. Втім така характеристика великої групи країн досить умовна і стосується як порівняно бідних країн, що спеціалізуються на вивезенні кількох або навіть одного виду сировини, так і багатих арабських країн — експортерів нафти (Кувейт, наприклад, видобуває 20—30 тис. т нафти на душу населення щороку, причому ця країна володіє покладами, які можуть забезпечити їй ще на два з половиною століття сучасні обсяги видобутку). Але характер експортної спеціалізації таких країн споріднює те, що перелік видів сировинної продукції, яка постачається ними на світовий ринок, якісна різноманітність та кількісна насиченість номенклатурних позицій залежать від природного (географічного, геологічного) розподілу корисних копалин.

Зауважимо, що на країни, які розвиваються, припадає основна маса покладів корисних копалин. За загальним переліком видів ресурсів, якими ці держави володіють, вони значно переважають частку провідних індустріальних країн. Так, згідно з оцінками, належна країнам так званого третього світу питома частка таких найважливіших видів ресурсів, як залізна руда, молібден, уран та інші, становить 30—40 %; а таких, як кобальт, нікель, цина, фосфати, а також нафта тощо — до 60—90 %.

## VI

Сировинні ресурси як первинна субстанція виробництва — важливий фактор господарської діяльності будь-якої країни світу та людства в цілому. Але особливістю сучасного етапу є складний перехід від екстенсивної моделі ресурсоспоживання до такої парадигми зростання, яка зорієнтована на наукову, науково-технічну діяльність, причому як фундаментальну, так і прикладну, передові досягнення НДДКР, інформаційні технології.

На параметри й тенденції розвитку ресурсово-енергетичного сектора світової економіки дедалі сильніше впливають екзогенні обмежувальні природні чинники. Йдеться не тільки про те, що сировинні поклади фізично обмежені, а й про побічні наслідки використання природних ресурсів у вигляді негативного впливу на життя людей, країн та регіонів планети. Більше того, фактично виникає ситуація, за якої головна проблема людства полягає не в тому, що застосовується мало ресурсів, а навпаки — застосовується більше від їхнього оптимального обсягу за реальних технологічних умов репродуктивних процесів.

Природна характеристика ситуації в ресурсовому забезпеченні країн є достатньо мінливою, оскільки певні поклади ресурсів можуть вичерпатися та вийти з активного розроблення. Інші ж, навпаки, можуть бути щойно відкриті та залучені до ресурсового обігу. Отже, вид ресурсів, який слугував предметом імпорту, може перетворитися на джерело експортних надходжень.

## Сучасні тенденції ресурсокористування

На початку нового тисячоліття характер і тенденції ресурсокористування обумовлюються дією багатьох факторів, які пов'язані як із явищами технологічного порядку, що відображають нові реалії прогресу виробничих систем, інформатизаційні чинники, так і з регіональними, покрайновими особливостями виробничої діяльності, характером міжнародного поділу праці. Причому останній не тільки визначає механічну комбінацію видів виробництва по різних секторах земної кулі, а й сукупні параметри ресурсоспоживання та екологічні його наслідки.

На проблему можна дивитися ширше та інтегрувати глобальні екологічні інтереси, нові ресурсово-екологічні детермінанти розвитку з іншими впливовими чинниками соціально-економічного розвитку, які змінюють логіку останнього та поведінкові закономірності окремих агентів. Можна сказати, що *відбувається своєрідний перелив факторів економічного розвитку з тієї підсистеми, яка раніше трактувалась як екзогенна, до підсистеми ендегенних чинників*. Такими факторами є ресурсово-екологічні чинники (приклад: логіка Кіотського протоколу,

згідно з якою кількість парникових газів має конкретні економічні виміри), чинники етнокультурного, гуманітарно-цивілізаційного, глобально-конкурентного, інформаційного порядку.

Отже, якщо висловити означені думки більш концептуально, то про сучасні детермінанти цивілізаційного процесу, які визначають характер ресурсоспоживання, можна було б сказати, що вони мають дихотомічну природу.

*Перший блок детермінант* пов'язаний із тенденціями та феноменами, *технологічними* за своєю природою. Ними є ті явища у сфері виробництва, змістом яких є поява нового обладнання, більш ефективної та такої, що вирішує принципово нові завдання, техніки, нових підходів до організації менеджменту сфери господарювання, залучення у процеси виробництва принципово нових матеріалів та ін. Йдеться не лише про застосування поліпшених способів і засобів задоволення потреб, а й про появу нових цінностей та критеріїв благополуччя й прогресу.

Усі ці різноманітні за своєю природою події, явища, способи поведінки людей та матеріальні процеси заведено позначати терміном «*інновації*», який радше є категоріальною прив'язкою до часу (йдеться про те, що з'являється зараз або з'явиться незабаром, чого не було раніше або немає зараз), ніж до певного буттєвого «наповнення» (адже через різноманітність інновацій не можна казати про якусь онтологічну єдність усіх інновацій).

Інформаційно-інноваційна складова як основний чинник технологічного прогресу не тільки зумовлює зміни у реальному секторі, а й викликає до життя нові теоретичні підходи, видозмінені уявлення про зміст базових економічних категорій. Одним із характерних «технічних» прикладів суспільно-економічної новизни, що її породжує інформатизація, є зміна природи послуг як одного з різновидів торгівлі та економічної діяльності взагалі (відтак частково відбувається і зміна уявлень про природу сучасних міжнародних економічних відносин, для яких торгівля послугами стає динамізуючим компонентом). Якщо раніше вважалося, що послуга існує тільки як результат «живого», фізично безпосереднього спілкування продавця та покупця, то сьогодні послуга, яка надається через Інтернет-сервер, може бути спожита і у хронологічно віддалений момент.

Утім значення, яке має адекватна оцінка інформатизації економічного життя, міжнародних економічних відносин, не зводиться лише до новацій у виробництві та не обмежується рамками абстрактних схем і категоріального аналізу, що не має практичного значення для життя суб'єктів господарських відносин. Необхідно згадати велике значення цього явища для параметрів глобалізації, умов розподілу світового багатства, розв'язання соціальних, гуманітарних проблем.

Отож перейдемо до розгляду *другого блоку детермінант*, зміст якого наповнюють явища, події та чинники *геоекономічного порядку*. У цьому контексті передусім можна казати про інтернаціоналізацію — про-

## VI

цес розширення господарської діяльності за межі окремих національних економік у вигляді багатобічних коопераційних контактів з метою збільшення продуктивності та підвищення ефективності виробництва. Ключовою рисою такої транснаціоналізації ринкової діяльності є усунення перешкод рухові товарів і факторів виробництва з боку урядів, подальша активізація міжнародних організацій, які сприяють лібералізації руху товарів і факторів виробництва.

Разом із тим згадані процеси є багатовимірними за своєю природою, а їхні наслідки для окремих країн — надто неоднозначними. Очевидно, позитивні наслідки (можливість розвивати спеціалізоване виробництво, зниження витрат на утримання контрольно-адміністративних інституцій, передусім митниць та регламентуючих відомств) супроводжуються негативними явищами. Вони, з одного боку, є відзеркаленням позитиву, а з іншого — пов'язані з негативними наслідками інтернаціоналізації.

У першому випадку йдеться про додаткові можливості збільшення маси ресурсів, які залучаються до процесів економічної обробки та застосування. Своєю чергою це зумовлює загострення ресурсово-екологічної проблеми, висуває додаткові вимоги до політики охорони природи, раціоналізації виробництва.

У другому випадку геоекономічні чинники можуть призвести до підвищення вразливості фінансових систем, небезпеки колапсу ряду галузей національного виробництва, що спричинить падіння рівня життя, соціально-політичні ускладнення, деградацію виробничих систем і відповідне погіршення умов ресурсоспоживання. Наприклад, згідно з деякими експертними оцінками, обсяги доларової маси, яка «кинулася» до США як до осередку фінансової стабільності та, на думку багатьох, провокатора кризових подій 1997—1998 рр. (а отже, і контролюючого події суб'єкта, який може почуватися у безпеці), обчислювалися цифрами з 13 знаків (!). Це означає не просто вплив капіталів із багатьох інших країн, а й інколи істотні ускладнення для донорів капіталів, виникнення значних дефіцитів обігових коштів. Це своєю чергою спричинює неможливість модернізації виробництва, а надто погіршення умов відтворення, а в тих випадках, коли проблеми, пов'язані з дефіцитом фінансування та інвестування, переходять критичну межу, навіть веде до технологічної консервації, деградації, унеможливлення доцільної екологічної політики, поширення несприятливих моделей ресурсоспоживання.

Отже, сучасні глобальні фінансові механізми функціонують як засіб грошового «визнання» головних ресурсових переваг — технологічно-інформаційних, а також закріплення, навіть посилення наявних конкурентних переваг. Із технічного погляду цьому сприяють диверсифікація фінансових закладів у світі, підвищення вразливості неметропольних фінансових систем.

Сучасний прогрес технологій, поширення інформаційних моделей в усіх сферах соціального буття в масштабах світової економіки набу-



вають специфічного вигляду та форм. Їх можна описати в термінах політико-стратегічного протистояння — як намагання посилити/ослабити позиції певних країн, забезпечити певні умови перерозподілу світового продукту. Інший важливий аспект, який впливає з цього, пов'язаний із проблематикою гуманітарного плану. Адже апетити «сильних світу цього» не задовольняються на підході до порогу суцільного зубожіння цілих країн та регіонів світу, з яких прискореними темпами до них пливають фінансові й трудові ресурси.

Отже, інформаційні технології докорінно змінюють глобальне конкурентне середовище, радикально впливають на процеси розміщення економічних ресурсів та на їх перерозподіл. Більше того, спостереження взаємозв'язку між основними параметрами технологічного розвитку окремих країн, а також із характером їхньої участі в системі міжнародного поділу праці, у глобальній конкурентній боротьбі, у фактичному розподілі світового сукупного продукту дає змогу констатувати навіть такий принциповий момент. Із функціонального погляду, а також відповідно до інтересів найбільш впливових агентів сучасної світової економіки технологічні переваги постають дієвим інструментом формування механізму *диспропорційного розвитку*. Що мається на увазі? Або: яким чином функціонують інформаційні засоби конкурентної боротьби?

На ті сектори економіки, розвиток яких характеризується інноваційністю, а також на ті економіки, в яких інноваційні сектори домінують, поширюється дія механізмів концентрації фінансово-інвестиційних ресурсів, навіть випереджального нагромадження доданої вартості. Ці механізми реалізуються в різнопланових процесах інноваційної, комерційно-господарської діяльності, національного, регіонального, а також міждержавного регулювання як результат упровадження політичних, геополітичних проектів. *Реальними формами та засобами означеного фінансового перерозподілу є:*

- залучення капіталів до інвестиційно привабливих інноваційних проектів, пов'язаних з інноваційними та технологічно авангардними проектами внаслідок прибутковості та комерційної вигідності останніх узагалі;
- нееквівалентний обмін, який можливий при здійсненні експортно-імпортних операцій; такий обмін властивий різним соціальним системам і навіть епохам, стадіям економічного розвитку, але за умов інформаційної доби та глобалізації він зумовлюється як об'єктивними, так і цілеспрямовано утвореними механізмами заниження цін на ресурсомісткі продукти та завищення цін на високо-технологічні товари;
- концентрація фінансових ресурсів довкола широкої соціальної сфери (освіта, підготовка кадрів, соціальне страхування, охорона здоров'я тощо), розвиток якої супроводжує функціонування та розширення інноваційних секторів економіки;

## VI

- додаткові заходи з обмеження доступу конкурентів до інформаційних масивів, що унеможливує або позбавляє ефективності певні види комерційної діяльності;
- адміністративний перерозподіл владними органами держави, міждержавними структурами інформаційних та інших ресурсів, які сприяють залученню відповідної інформації; подібний перерозподіл реалізується як на рівні окремих країн, так і в масштабах геополітики.

Ураховуючи більшу комерційну ефективність інформаційно-містких ресурсів, можна констатувати швидкий перелив фінансово-капітального потенціалу від традиційних матеріаломістких до інноваційно-інформаційних виробництв у розвинутих країнах та консервацію сировинних і напівфабрикатних, вузькоскладальних виробництв у країнах інформаційної периферії. Така ситуація постає як результат виникнення в останніх так званих факторних переваг. Ідеться про відомі з базової теорії факторні переваги, які лежать в основі відносних переваг при виробництві, у даному випадку, низькотехнологічної продукції. Але розуміння цих формальних, умовних переваг як переваг безумовних постає однією з найбільших небезпек для периферійних країн, оскільки дотримання логіки застарілих уже парадигм позбавляє шансів на ефективний розвиток, на здобуття сприятливого місця в системі міжнародного поділу праці. Більше того, гонитва за удаваними вигодами рутинної економіки в реальності виявиться причиною ще більшого технологічного, а отже й загального соціально-економічного відставання, подальшого зuboжіння і навіть деградації.

Проведення політики оптимізації ресурсокористування, яка ґрунтується на впровадженні інноваційних досягнень, пов'язане з підвищенням ефективності господарської системи, ринкового середовища. Причому практика показує, що найбільших успіхів досягали ті країни, котрі органічно поєднували наявний фундамент господарських відносин, ринкові механізми та цілеспрямовані заходи, що передбачали додаткові «правила гри», стимулювали до більш продуктивної діяльності, формували сприятливий для національної економіки зовнішній простір, вигідний міжнародний економічний режим.

Але при цьому важливим завданням урядових структур є запобігання проникненню на територію країни товарів неякісних, таких, що не відповідають технічним, екологічним, медичним вимогам. Це особливо актуально для трансформаційних економік, ринок яких руйнується, а споживачі страждають через недостатність ужитих заходів щодо сертифікації імпорту та контролю за якістю продукції, що ввозиться.

З метою фінансової стабілізації всередині країни повноцінно «ринковий» уряд може вдатися до примусу експортерів продавати валюту (всю валютну виручку або її частину), яку вони заробляють на зовнішніх ринках. Подібні заходи на різних історичних етапах уживалися різними за рівнями соціально-економічного розвитку та моделя-

ми регулювання країнами. На початкових етапах системного реформування економік вони є типовими для пострадянських, посткомуністичних держав, таких як Україна, Росія та ін. Але й деякі провідні ринкові країни при виникненні валютно-фінансових диспропорцій або в разі загрози можливих ускладнень запроваджували жорсткі обмеження режиму валютно-фінансового обігу.

Фактично йдеться про однопорядковість інституційних завдань, але самі ці завдання мають відповідати потребам часу свого розв'язання. Повоєнна відбудова Німеччини, постсоціалістичний ренесанс Китаю — все це завдання створення ефективної ринково-конкурентної моделі, що було та є вповні стандартною метою для свого часу... Епоха ж сучасна потребує формування не просто «кращої» моделі ресурсокористування, а забезпечення якості стабільного та безпечного розвитку й оптимальних, екологічно виважених механізмів перероблення, застосування природних ресурсів.

Ресурсово-енергетичний потенціал є комплексною категорією, яка позначає весь комплекс об'єктів економічної діяльності, які залучено у процес перероблення.

Господарський розвиток у третьому тисячолітті позначатиметься необхідністю забезпечувати зростання та поліпшення якості продукції за умов обмеженості ресурсів. Тому важливо не просто підвищити ефективність використання ресурсів, остаточно замінити екстенсивні механізми ресурсоперероблення на інтенсивні, а сформувані принципово відмінні від традиційних підходів парадигму прогресу, таку модель розвитку суспільства, яка дедалі більшою мірою базуватиметься на інформації, що замінює собою (у межах, визначених об'єктивними фізичними та ментально-духовними потребами, а також рівнем прогресу) традиційний природно-ресурсовий потенціал у матеріально-речовій формі.

Світове виробництво можна розглядати у контексті ресурсоспоживання саме як економічно доцільне перероблення людством глобальних природних ресурсів. Нині ресурсокористування перетворюється на ключову категорію економічної науки, яка не тільки є значно ширшою, ніж така, що пов'язана тільки з технологією виробництва або підвищенням його ефективності. Замало було б навіть звести роль ресурсокористування до впливу на параметри функціонування господарських систем, оскільки дедалі більшою мірою якість ресурсокористування визначає зміст соціально-економічного життя людей, місце націй, регіонів тощо у системі міжнародного поділу праці, результат участі у глобальній конкурентній боротьбі, нарешті — дає відповідь на питання про фізичне виживання як окремих народів світу, так і людства в цілому.

Природні ресурси можна умовно поділити на групи, що містять однопорядкові елементи. Зокрема, виділяються такі класифікаційні

## VI

групи: необмежені та обмежені ресурси; поновлювані та неоновлювані ресурси; матеріальні та інформаційно-духовні ресурси.

З огляду змістового наповнення категорії ресурсоперероблення можна казати про те, що воно пов'язано зі змістом, матеріальним наповненням економіки, економічно-виробничих процесів, відтворення як такого, а також із факторами соціального порядку.

## Основні визначення

Економічні ресурси

Модель глобального ресурсокористування

Обмежені та необмежені ресурси

Поновлювані та неоновлювані ресурси

Матеріальні та інформаційно-духовні ресурси

Новий міжнародний економічний устрій

Глобалізація

Регіоналізація

Географічна реструктуризація світової промисловості

Єдиний світовий ринок сировини

Детермінанти сучасного цивілізаційного процесу

Диспропорційний розвиток

## Запитання та завдання

Що є головною умовою того, що певні матеріальні об'єкти, явища та їхні властивості можна трактувати як економічні ресурси?

У чому проявляється економічна природа ресурсів?

Назвіть критерії та принципи класифікації природних ресурсів.

Назвіть критерії, згідно з якими ресурси можна віднести до категорій обмежених і необмежених, поновлюваних і неоновлюваних, матеріальних та інформаційно-духовних.

Схарактеризуйте процес зміни співвідношення матеріальних та інформаційних цінностей протягом історії людства.

Які природні системи стають об'єктом міжнародних економічних відносин, а які ні?

Як сфера міжнародних економічних відносин впливає на стан екосистем та на процеси використання ресурсів?

У чому полягає концепція нового міжнародного економічного устрою?

Яким чином міжнародне співробітництво може впливати на оптимізацію ресурсоспоживання у світі?

Прокоментуйте наслідки сучасних форм інтернаціоналізації у плані розшарування доходів країн, рівнів національного розвитку.

Яку роль відіграють ліміти на використання природних ресурсів щодо стану міжнародних ринків?

Яким чином нерівномірність географічно-геологічного розподілу ресурсів та неси-

метричність попиту на них впливають на тенденції національної спеціалізації та структуру міжнародної торгівлі?

## ЛІТЕРАТУРА

*Бродель Ф.* Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм: XV—XVIII вв. Москва, 1992.

*Вавилов А.* Тенденції розвитку світової енергетики // Енергетична політика України. 2002. № 9.

Глобалістика: Енциклопедія. Москва, 2003.

*Иноземцев В. Л.* За межами економічного суспільства. Москва, 1998.

*Кастельс М.* Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура / Пер. з англ. Москва, 2000.

*Кендюхов А.* Інтелектуальний капітал як нова економічна категорія // Економіка промисловості. 2002. № 3(17).

*Мальтус Т.* Опыт о законе народонаселения // Антологія економічної класики. Москва, 1993.

*Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс Й., Теренс III Вильям.* Пределы роста / Пер. з англ. Москва, 1991.

*Новицький В. Є.* Економічні ресурси цивілізаційного розвитку. Київ, 2004.

*Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України. Київ, 2003.

*Печчеи А.* Человеческие качества. Москва, 1980.

*Сорос Дж.* Заметки о глобализации. Москва, 2002.

*Тоффлер Э.* Третья волна. Москва, 1999.

*Форрестер Дж.* Мировая динамика. Москва, 1978.

*Христук Ю.* Еколого-економічні основи природокористування // Економічна енциклопедія: У 3 т. Київ, 2003. Т. 1.

*Шишков Ю. В.* Мирохозяйственный механизм: движение к глобализации // Мировая экономика: Глобальные тенденции за 100 лет. Москва, 2003.

*Эндрес А., Квернер И.* Экономика природных ресурсов. СПб., 2003.

*Nordth D. C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge, 1990.

*Parry M.* Climate Change and Sustainable Development // Dynamic Development in a Sustainable World: Transformation in Quality of Life, Growth and Institutions. Berlin, 2002.

## VI

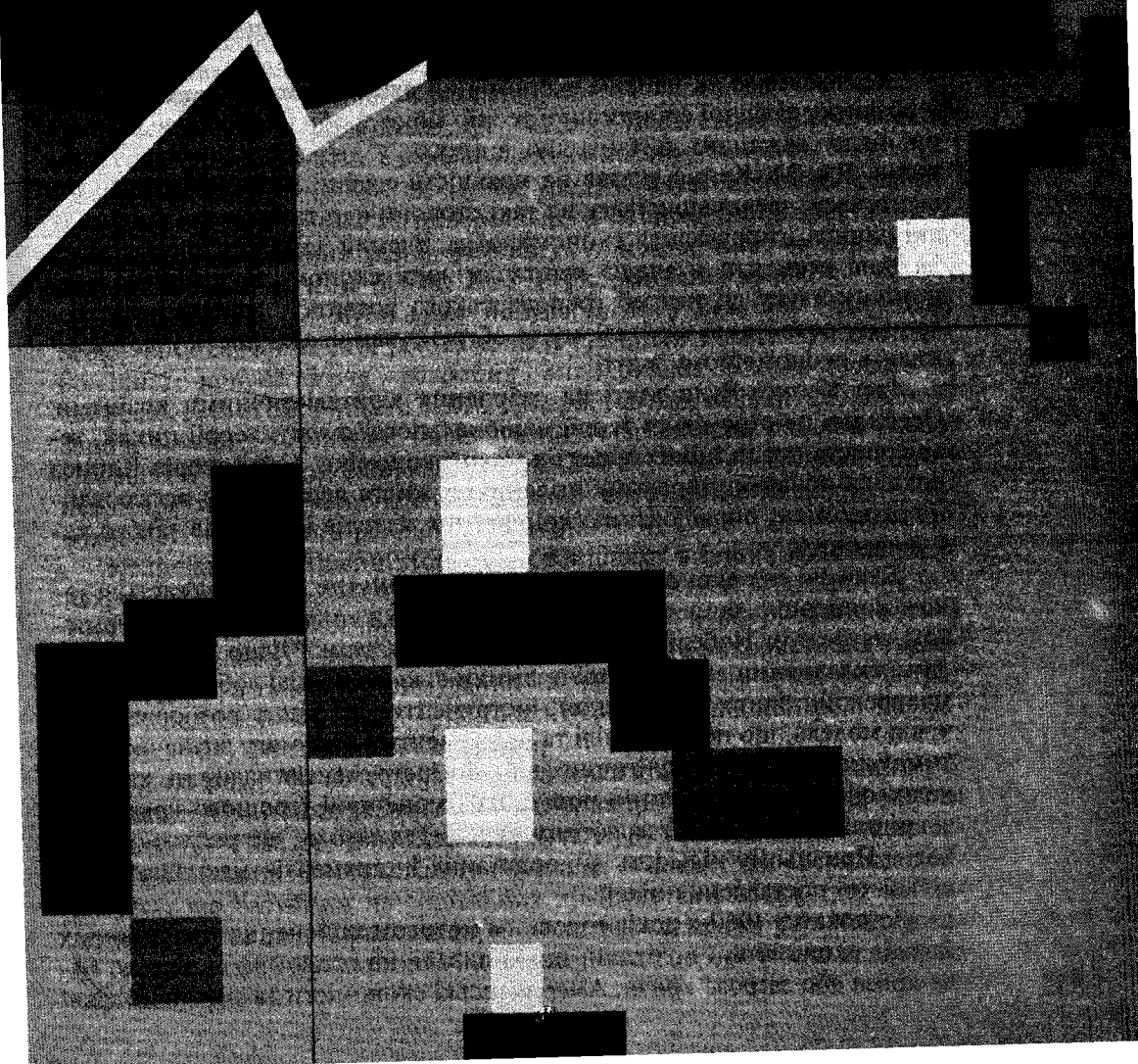
*Rosenstein-Rodan P. N.* The New International Economic Order. Cambridge. 1981.

*Stiglitz J. E.* Symposium on Organizations and Economics // Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. No. 2.

Sustainable Development in a Dynamic World. Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life // World Development Report 2003. Washington, 2003.

# Частина VII

## ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА



## 24. ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РОЗВИНУТИХ КРАЇН

У сучасній економічній політиці розвинутих країн співіснують і взаємодіють механізми ринкового та державного регулювання економіки як усередині окремих країн, так і в межах їхніх угруповань та світового співтовариства в цілому.

*Кейнсіанство* як напрям економічної думки відіграло важливу роль у розвитку західної економічної теорії. Воно зробило спробу відповісти на низку важливих питань, що виникли у зв'язку з кризою 1930-х років. Дж. М. Кейнс указав на наявність слабих в економічній науці свого часу, звернувши увагу на такі сторони капіталістичної дійсності, які раніше ігнорувалися економістами. Вчений здійснив спробу внести нові елементи в аналіз капіталістичної економіки, наблизив економічну науку до потреб господарського розвитку, виявив нові тенденції у розвитку капіталізму та обґрунтував необхідність участі держави в економічному житті.

Ідеї Кейнса були взяті на озброєння капіталістичними країнами. Особливо це стосується теорії національного доходу, теорії циклу, теорії зростання та інших аспектів макроекономіки. Саме теорія Кейнса поклала початок широкому втіленню в життя державного регулювання економіки, опрацюванню конкретних методів і способів такого регулювання.

Базовою для економічної політики розвинутих країн вважається також концепція, запропонована у 1950-ті роки голландським економістом, лауреатом Нобелівської премії *Я. Тінбергеном*. Згідно з його поглядами складовими економічної політики є: ключові цілі добробуту (набір макроекономічних показників); інструменти, які має у розпорядженні уряд; модель, що пов'язує цілі та інструменти і дає змогу визначити оптимальний масштаб політичних дій. До інструментів належать такі заходи: фіскальні (бюджетно-податкові), монетарні (грошово-кредитні), зовнішні (маніпуляції з валютним курсом) та заходи, що регулюють доходи. При цьому кількість використаних інструментів має збігатися з кількістю поставлених цілей.

До початку 1960-х років головним мотивом здійснення тих чи інших заходів економічної політики, що впливали на економіку в цілому, була криза або загроза кризи. Американські економісти та політичні діячі



у боротьбі з кризами розраховували передовсім на «вбудовані стабілізатори», тобто на автоматичне застосування податкової та бюджетної політики для регулювання циклу. Проте досвід показав, що антикризові заходи не забезпечують тривалого піднесення, високих та стійких темпів економічного зростання. Тому необхідно було концентрувати увагу не на антикризових заходах, а на заходах зі стимулювання зростання, які водночас запобігатимуть і кризам. *Таким чином, змінився головний мотив спрямування заходів державної економічної політики.*

Необхідність стимулювання економіки на Заході почали визначати виходячи із фактичного розриву між потенціальним та реальним ВВП, а не із загрози можливої економічної кризи. Цю політику назвали «*новою економікою*». Характерною її особливістю була постановка перед економічною політикою цілком конкретних завдань. Так, у першій половині 60-х років її було спрямовано на зменшення безробіття до рівня 4 % робочої сили, на забезпечення щорічного реального економічного зростання не менш ніж на 4 % щорічного збільшення ВВП приблизно на 50 млрд дол. (у цінах того періоду).

Що стосується наступного десятиліття, то важливе місце в економічній політиці США зайняла проблема контролювання інфляції. Неодноразово зазначалося, що метою уряду в галузі економіки є забезпечення середньорічних темпів реального економічного зростання у 4—4,5 %, утримування рівня безробіття у межах 4 %, забезпечення темпів зростання цін не більше 2—3 % у середньому за рік.

Кейнсіанські ідеї були дуже популярними у Західній Німеччині, особливо у середині 60-х років, коли й тут стали помітні ознаки економічної кризи. Уряд розробив антикризові заходи згідно з кейнсіанськими рецептами, тобто використовував дефіцитне фінансування, помірну інфляцію, маневрування відсотковою ставкою тощо. Провідним напрямом економічної думки ФРН став своєрідний синтез неолібералізму та кейнсіанства із явно вираженим визнанням необхідності державного регулювання економіки.

Кейнсіанські концепції торували собі шлях і в інших західних країнах, зокрема на батьківщині їхнього автора — Великій Британії. Тут іще 1944 р. було опубліковано Білу книгу «Політика у сфері зайнятості» з обґрунтуванням урядової політики максимального використання трудових ресурсів, а також підтримування на високому рівні урядових витрат задля забезпечення попиту. Було також переведено під контроль держави низку галузей господарства країни.

Але на межі 70—80-х років кейнсіанська концепція державного регулювання економіки зазнала серйозних випробувань. Глибока світова криза 1974—1975 рр. показала слабкість і уразливість практичних рекомендацій кейнсіанства. Кризу пережила й концепція «держави добробуту», що базується на соціальних пріоритетах і спирається на потужний сектор державного підприємництва, на пряме регламентування багатьох сфер приватного підприємництва і перерозподіл доходів на користь держави.

## VII

Кейнсіанство та його модифіковані версії (неокейнсіанство та посткейнсіанство) не дали сподіваних наслідків. Заходи держави, спрямовані на забезпечення повної зайнятості та гармонійних темпів розвитку, в багатьох випадках не мали успіху.

Нині кейнсіанство як теоретична система і як концепція економічної політики втратило колишню панівну роль і перебуває в опозиції до поширеної скрізь консервативної ортодоксії. Але воно живе, модернізується, розвивається. Кейнсіанська школа створила систему категорій та взаємозв'язків, без чого сьогодні навряд чи можна уявити економічну теорію і економічну політику Заходу.

Сучасна економічна політика промислово розвинутих країн будується з урахуванням *постіндустріальних факторів розвитку*. Держава і компанії змушені пристосовуватися до таких викликів часу, як глобалізація і жорстка конкуренція, повсюдне поширення інформаційних та інших сучасних технологій, зростання значущості соціальних цілей розвитку. Економічні системи цих країн постійно вдосконалюються для підвищення їхньої конкурентоздатності.

*Як формуються основні стратегічні цілі економічної політики розвинутих країн?* Їх визначають політики, котрі представляють інтереси різноманітних груп. Головні інтереси будь-якої групи зводяться до можливості отримувати дохід і не втратити власне майно. На збереження цих інтересів у макроекономічному сенсі найбільший вплив справляють поняття інфляції, облікової ставки, безробіття, бюджетного дефіциту та обмінного курсу. Від того, наскільки розумно й ефективно вирішуються проблеми, пов'язані з переліченими поняттями, залежить задоволення інтересів різноманітних груп. Ситуація ускладнюється взаємозалежністю різних країн між собою. Тому на задоволенні інтересів національної групи може відбиватися політика не тільки уряду своєї країни, але й урядів залежних чи більш впливових держав.

На сьогоднішній день економіка є глобальною, грошові, фінансові, торговельні потоки не знають державних кордонів і серйозного державного впливу. Але водночас у світі існують окремі держави, окремі блоки країн, окремі військові союзи. Тому хоч би якою міжнародною була економіка, рішення, що впливають на економічне життя, залишаються *національними*, прийнятими урядами окремих країн або багатонаціональними інституціями.

## Особливості економічної політики ЄС

життєздатність своєї моделі розвитку та зберегти місце другої економічної потуги у світогосподарській системі, їй потрібно вирішувати велику кількість найрізноманітніших завдань. Одночасне розширення й поглиблення інтеграції може виявитися успішним лише тоді, коли воно відбуватиметься на тлі стійкого зростання та поліпшення якісних параметрів господарського розвитку як у Євросоюзі в цілому, так і в окремих державах-учасниках. Найважливішою умовою цього стає модернізація економічної політики у кожній із країн і забезпечення її ефективної координації в рамках ЄС.

*Західноєвропейський стиль економічної політики має низку особливостей:* більша інтенсивність державного регулювання економіки; цілеспрямоване формування державою загальних умов господарювання та відповідних інституцій; висока значущість соціальної політики, що здійснюється перерозподільчими методами. Хоча в окремих країнах зберігається своєрідність національних моделей розвитку і взаємодії держави та бізнесу, більшість із них стикається з однаковими або схожими проблемами. Способи їхнього подолання, на наш погляд, в основному ідентичні.

*Стратегічні завдання*, що стоять перед європейською економічною політикою, мають за мету забезпечення найвищої у світі конкурентоздатності, більшої динамічності та стабільності розвитку. Однак досягнення цих цілей може виявитися внутрішньо суперечливим процесом, оскільки створення умов для підвищення конкурентоздатності скоріше за все призведе до появи таких елементів економічної системи, які не сприятимуть її стабільності. Підсилувати динамізм економіки держава здатна з допомогою ослаблення грошових і бюджетних обмежень, однак це також може руйнувати основи довгострокової стабільності. *Таким чином, вибір стратегії подальшого розвитку для європейських держав виявляється непростим.*

*Середньотермінові цілі* — подолання безробіття, зміцнення єдиної грошової політики, оздоровлення державних фінансів, оптимізація податкової системи, реформування соціальної сфери — також містять стратегічну складову, однак вони настільки актуальні, що, на думку провідних європейських експертів, розтягувати процес їхнього досягнення на десятиліття неприпустимо.

Зниження європейської конкурентоздатності можна трактувати подвійно: по-перше, це падіння конкурентоздатності товарів, що стають надто дорогими і програють на світових ринках за співвідношенням «ціна — якість»; по-друге, це втрата позицій у глобальній конкуренції за залучення капіталів і виробництв.

Висока вартість європейських товарів викликана насамперед більшими витратами на працю (заробітна плата, додаткові виплати, соціальні платежі). Знизити її навряд чи вдасться, у кращому разі мова може йти про гальмування зростання, якщо профспілки виявлять стриманість у цьому питанні. Що стосується конкуренції за капітали, то Європа повинна її вигравати, інакше для стійкого розвитку просто

не залишиться ресурсів. Ідеться про залучення не стільки іноземних, скільки національних капіталів. Останні ж виринають за межі континенту, і інвестори виявляють усе менше бажання вкладати кошти в об'єкти на німецькій, французькій або італійській території, що обертається неможливістю створювати нові робочі місця.

Приплив капіталів до Європи стримують, крім заорганізованого ринку праці та високих соціальних відрахувань, такі фактори, як тверда регламентація підприємницької діяльності з боку держави, надмірні вилучення на користь скарбниці, нерозвиненість фінансових ринків, недосконала гармонізація національних типів фінансової політики в умовах єдиної грошово-валютної політики в країнах *Економічного та валютного союзу (ЕВС)*.

Нестача інвестицій обумовлює зниження грюндерської активності, що означає не тільки нестворені робочі місця, а й зниження конкуренції між внутрішніми виробниками. Результатом може стати втрата європейськими підприємцями духу новаторства. Спроби урядів країн — членів ЄС вирішити проблему інноваційного розвитку з допомогою заохочення НДДКР і надання ризикового капіталу (ці ідеї сформульовані ще на Лісабонському саміті навесні 2000 р.) поки результатів не дали. Амбіційний план вивести ЄС у лідери в цій сфері, забезпечивши тим самим найбільш високу конкурентоздатність у світі вже до 2010 р., далекий від реалізації. Несподіване погіршення світогосподарської кон'юнктури, очевидно відсунуло інноваційні проблеми на другий план.

Спад світової економіки у 2001—2002 рр. на відміну від азійської кризи 1998 р. надзвичайно сильно вдарив по країнах Західної Європи, поставивши перед їхніми урядами непросте питання: чи виходити із кризи з допомогою цільових програм стимулювання кон'юнктури (тобто методами фіскальної антициклічної політики), або продовжувати реформи, покликані поліпшити підприємницький клімат і тим самим побічно сприяти економічному зростанню.

Альтернативність двох варіантів політики обумовлена різною ситуацією з державними витратами. У *першому випадку* вони повинні істотно зрости, і в такий спосіб держава забезпечить збільшення сукупного попиту, створить додаткові робочі місця у держсекторі, надасть субсидії та допомогу окремим приватним фірмам, які можуть підштовхнути господарський розвиток у масштабах країни. Мова йде про звичайний неокейнсіанський варіант: держава вилучає ресурси в економіки й населення, не сподіваючись, що ті стануть їх інвестувати, і робить це за них (однак коштів звичайно не вистачає і доводиться застосовувати дефіцитне фінансування).

У *другому випадку*, навпаки, держава *скорочує* свої витрати відповідно до падіння доходів (останнє відбувається як у результаті погіршення кон'юнктури та зменшення доходів економічних суб'єктів, так і внаслідок зниження податків).

США, почавши з першого шляху, зрештою пішли на комбінування обох варіантів. У Європі спробували повернутися до старої політи-

ки фіскальної стабілізації, яка використовувалася у Великій Британії у 1950—60-ті роки, у Франції — в 50—80-ті роки, а в Німеччині наприкінці 60-х — на початку 70-х років у вигляді глобального регулювання та промислової політики. Однак більшість експертів (насамперед у Німеччині) не підтримали такий вибір, вважаючи, що успіх у цьому випадку досить сумнівний, а короткочасне збільшення державних інвестицій не тільки не дасть поштовху приватним вкладенням, а й загальмує їх. Навіть якщо певний ефект зростання ВВП виявиться, то це відбудеться з істотним запізненням, коли в ньому вже не буде потреби (як трапилося, наприклад, у Німеччині на початку 70-х років).

Але ще більшу проблему економісти вбачають у тім, що ефективна політика антициклічного впливу вимагає значних коштів, отримати які європейські уряди можуть або підвищивши податки, або вдавшись до запозичень. Завдання ж полягало у зворотному — знижувати податки, і цю мету ставила собі податкова реформа, що розгорнулася в найбільших країнах ЄС три-чотири роки тому.

Лише у Великій Британії та деяких малих країнах (Люксембурзі, Данії, Ірландії) податкове навантаження на бізнес є відносно невеликим; а частка коштів, що перерозподіляються державою, — незначною. У країнах ЄВС тільки Люксембург і Фінляндія характеризуються стійким станом державних фінансів, і бюджети цих країн в останні п'ять років мають постійний профіцит.

Інше становище у ФРН, Франції та Італії. Так, у ФРН податки й внески податкового характеру в 2004 р. (як і в 1998-му) склали близько 42 % ВВП (у середньому по Єврозоні фіскальне навантаження сягає 43 %). Податкова реформа в країні фактично припинена, але бюджетний дефіцит перевищив 3 % ВВП, що не допускається за умовами членства ФРН в ЄВС. У цілому ж держава перерозподіляє через бюджет і соціальні фонди у ФРН 48 % ВВП, у Франції — майже 50 %, а в середньому по ЄС цей показник становить 47 % (трохи менше, ніж у 1995 р., коли він досягав 51 %, тобто 15 пунктів більше, ніж у США). Чи зможуть ці країни знизити державну квоту хоча б до 40 % (ФРН заявила про необхідність досягнення такої мети у 2012 р.)? Поки достатніх підстав для подібних надій, на наш погляд, немає.

Виникає питання, чи потрібно взагалі європейським державам поспішати з реформуванням фінансової політики? А може, кращим варіантом став би перерозподіл майже половини ВВП через бюджет і соціальні фонди для забезпечення стабільності системи — хай навіть ціною певної втрати динамічності?

Аналіз показує, що можливість зберегти без змін стару європейську модель розвитку відпадає не тільки через загострення конкуренції на світових ринках, а й через ускладнення демографічної ситуації. Старіння населення в Європі прогресує. За розрахунками Європейської комісії, тільки внаслідок цього фактора в найближчі 40 років більшість країн ЄС буде змушена збільшити частку державних витрат у ВВП як мінімум на 4—8 %, при цьому компенсувати таке підвищен-

ня фактично буде нічим. Якщо зараз не реалізувати протидіючі заходи й не змінити політику державних витрат, то майбутні бюджети просто не вдасться фінансувати.

Нечисленні противники таких реформ стверджують, що існує ще можливість дефіцитного фінансування, однак країни ЄС практично одноставно її відкидають. Нарощування державного боргу та спровокована цим інфляція підірвуть стабільність єдиної грошової системи й тим самим основу подальшої економічної інтеграції в Європі. До 2007 р. країни—члени ЄВС, незважаючи на всі труднощі, мають намір зробити бюджети бездефіцитними й приступити до зниження державного боргу (що є переважно внутрішнім). Тому навіть в умовах погіршення кон'юнктури європейським урядам доводиться стримувати своє бажання використати державні витрати як стимулятор економічного зростання.

Разом із тим поточна соціально-політична ситуація і тиск потужних груп інтересів (насамперед профспілок) змушують уряди, стурбовані не тільки державними фінансами, а й майбутніми виборами, уникати радикальних і хворобливих рішень, тимчасово відступати від наміченої стратегічної мети, використовуючи різні форс-мажорні обставини (наприклад повинь у ФРН та сусідніх країнах). Припинення податкових реформ і зростання дефіциту державних бюджетів свідчать про неготовність надмірно ризикувати стабільністю заради ефективності.

Таким чином, формально відмовившись від цільових антициклічних програм, що передбачали державні інвестиції та селективне субсидування підприємств, значна частина європейських держав усе-таки побоялася продовжувати (точніше — активізувати) реформи, що поліпшують умови підприємництва, але погіршують показники доходів держбюджету. Не застосовуючи антициклічних програм, уряди ФРН, Франції, Італії, Португалії та інших країн стали нарощувати свої витрати, піддаючи ризику бюджетну збалансованість.

Ці процеси загрожують підірвати систему конвергенції, що вибудовується протягом тривалого часу і є основою ЄВС. На порядок денний ставиться питання про збереження базових принципів інтеграції.

Створення ЄВС, що означало введення євро як єдиної грошової одиниці й передання функцій грошової та валютної політики в руки наднаціонального органу — *Європейського центрального банку (ЄЦБ)*, проходило в умовах різної грошової та фінансової ситуації у країнах-учасниках. Це не дозволяло говорити про Єврозону як про оптимальну валютну зону, що дозріла для введення єдиної валюти. Однак, прийнявши політичне рішення, передбачалося підвищувати «ступінь оптимальності» уже в ході реалізації проекту. Вирішальну роль у цьому покликаній зіграти *Пакт стабільності та зростання* (найважливіша складова договору про створення ЄВС), що передбачає конвергенцію основних макропоказників державних фінансів, інфляції та процентових ставок. Він став також дисциплінарним інструментом відносно урядів країн ЄВС при проведенні ними бюджетної політики

(основні критерії: обмеження дефіциту держбюджету 3 %, державного боргу — 60 % ВВП).

Ще у 2001 р. експерти європейських країн висунули тезу про можливість тимчасового відступу від принципів Пакту з метою стимулювання економічного зростання (тобто запропонували підвищити державні витрати для проведення антициклічних програм, незважаючи на збільшення бюджетного дефіциту). Реалізувати дану пропозицію відмовився навіть лівоцентристський уряд ФРН, до якого входять соціал-демократи, схильні до неокейнсіанських методів. Однак на практиці ФРН та Португалія перевищили допустиму стелю бюджетного дефіциту (Португалія робила це кілька років поспіль), а Франція та Італія підійшли впритул до небезпечної межі.

Однак ЄЦБ рішуче виступив проти ініціатив пом'якшити Пакт стабільності. В описаному випадку прагнення до гнучкості може означати розмивання основ під єдиною грошовою політикою, яка забезпечує стабільність євро. Збереження цінності євро має для ЄЦБ більш важливе значення, ніж вплив на кон'юнктурний розвиток (у повній відповідності з ідеологією, що прийнята ним від німецького Бундесбанку). Успіх же грошової політики ЄЦБ очевидний, і не стільки через те, що починаючи від 2002—2003 рр. євро стійко перевищувало паритет із долларом, скільки тому, що незважаючи на високі ціни на енергоносії, вдалося утримати інфляцію в рамках 2,5 %. Хоча на початку 2003 р. почалися розмови про небезпечність дефляції в Єврозоні, що може більшою мірою перешкоджати економічному зростанню. На наш погляд, це є елементом тиску на ЄЦБ, аби змусити його піти на пом'якшення грошової політики (зокрема на зниження процентових ставок) і погодитися з наданням більшої гнучкості Пакту стабільності.

Поступки ЄЦБ щодо цього дійсно допомогли б на якийсь час поживавити європейську кон'юнктуру, але завдали б непоправної втрати стабільності євро й довіри єдиній грошовій політиці. Втім, ЄЦБ є незалежним органом і здатний проводити самостійну грошову політику. Це, однак, змушує уряди країн Єврозони докладати ще більших зусиль для реформування своїх фінансів.

*Пакт стабільності та зростання є важливим, адже він установлює мінімальні правила й параметри гармонізації економічної політики у рамках регіональної інтеграції. Якщо його дотримання неможливо або не влаштовує окремі країни—члени ЄС, то подальше поглиблення інтеграції стає недоцільним.*

Які межі гармонізації економічної політики? Тенденція до державотворення в рамках Євросоюзу (у формі федерації або конфедерації), безумовно, вимагає не просто координувати національні політики, а й формувати основи для поступового переходу до загальної фінансової, конкурентної та соціальної політики. Разом із чинною вже сьогодні загальною грошовою й зовнішньоторговельною політикою це забезпечить єдине регулювання економічної та соціальної сфери на всьому терені ЄС.

## VII

Однак не все так просто. Будь-яка гармонізація й тим більше об'єднання національних політик мають не тільки вигоди, а й втрати. Уже єдина грошова політика (реалізована, на наш погляд, досить уда-ло) у період економічних труднощів продемонструвала свою негнучкість. Уряди деяких країн усвідомили, що втратили важливий важіль впливу на зміну кон'юнктури, а ЄЦБ нездатний до адекватної реакції через наявність різної економічної ситуації в різних країнах (синхронізації циклу поки не відбулося). Чи компенсує таку втрату єдиний грошовий простір — це поки залишається спірним питанням.

Ще більш спірне питання — подальша гармонізація (і наступне об'єднання) інших напрямів економічної політики. У певних сферах цей процес здатний пройти успішно й привести до позитивних результатів (до таких напрямів, на наш погляд, належить, наприклад, конкурентна політика). Очевидно, не можна обійтися і без гармонізації оподаткування (при збереженні певної регіональної специфіки). Однак повне об'єднання фінансової політики викликає більші сумніви, які продиктовані не неможливістю такого кроку (він цілком можливий), а недостатньою упевненістю в його доцільності. Ще більшою мірою це стосується гармонізації (не говорячи вже про об'єднання) соціальної політики — з огляду на занадто великі розходження у рівнях і традиціях її реалізації.

Можна погодитися з думкою деяких західних експертів, що уніфікація як підприємницького середовища, так і соціальної сфери на всьому європейському просторі не збільшить, а зменшить шанси динамізації зростання, оскільки можливості для специфічних інновацій можуть бути втрачені. Збереження різноманіття в інтегрованій Європі є одним із найважливіших джерел її розвитку. Бюрократична ж уніфікація (тенденція до якої останнім часом проглядається) здатна стати найсильнішою перешкодою на шляху ефективної модернізації європейської моделі.

Тому урядам держав—членів Євросоюзу в майбутньому доцільно реалізовувати саме національні моделі економічної політики. Гармонізація її базових принципів і правил проведення більшістю політиків і вчених визнається корисною, але форми здійснення пропонується зберігати різними в окремих країнах. Шанс ефективного поглиблення європейської інтеграції — не в уніфікованій економічній політиці, а в розвиткові угруповання як спільності різноманітних форм політики.

## Неоліберальна економічна політика США у 1990-х роках



реструктуризації, впливав практично на всі сфери громадського життя, у тому числі на розрив між багатими та бідними, характер праці, роль великого капіталу в політичному житті, кількість та якість державних послуг тощо.

Неоліберальна реструктуризація спричинила відмову від використання державних коштів і податків для пом'якшення різких коливань ділового циклу, ослаблення або відмову від регулювання державою корпоративного сектора як усередині країни, так і на міжнародній арені, приватизацію частини державних підприємств, а також серйозне скорочення соціальних програм. Така реструктуризація ґрунтувалася на теоріях капіталістичної економіки, розроблених такими класичними ліберальними мислителями XVIII—XIX ст., як Адам Сміт і Девід Рікардо, які вважали, що завдяки дії ринкових чинників капіталістична економіка значною мірою є саморегульованою.

Відродження класичної ліберальної теорії стало несподіваним явищем. Адже після Великої депресії та Другої світової війни вона істотно дискредитувала себе і втратила лідерські позиції.

Від кінця 70-х років почався поступовий відступ від кейнсіанського регульовального підходу. Він був замінений новим варіантом класичного лібералізму, провідниками якого стали Велика Британія і США. Заново відкрита «економіка вільного ринку» вважається шляхом до оптимальної ефективності, швидкого економічного зростання та інновацій.

США прагнуть реорганізувати інституції міжнародної капіталістичної економіки відповідно до неоліберальних пропозицій та одночасно вимагають проведення перебудови в неоліберальному дусі в державах Західної та Східної Європи, Азії, Африки й Латинської Америки.

Перешкодою у здійсненні планів США зі створення світової неоліберальної системи стала відсутність переконливих доказів того, що така перебудова забезпечить вигоди, обіцяні її прихильниками. Протягом десятиліть після Другої світової війни виникали численні соціальні й економічні проблеми, але ті, хто займається економічною історією, у цілому дотримуються єдиної думки: загальні підсумки розвитку провідних капіталістичних країн за 25 років, що минули по закінченні війни — найкращі з усіх, які цим країнам коли-небудь удавалося домогтися. Із цієї причини період 1950—1973 рр. часто називають золотим віком капіталізму.

Від 1973 р. й до початку 90-х років для передових капіталістичних країн були характерні повільні темпи зростання та серйозна економічна й фінансова нестабільність. США і Велика Британія як локомотиви переходу до неолібералізму тоді демонстрували помірні економічні показники, що досягалися загальноприйнятими заходами. Країни, котрі почали найбільш глибоку перебудову в дусі неолібералізму, а саме країни Центральної та Східної Європи, що раніше управлялися комуністичними партіями, пережили колосальний економічний спад. Тим часом найбільш швидкі темпи розвитку в цей

## VII

період спостерігалися в тих країнах, які *істотною мірою відійшли від неоліберальної моделі*, — Японії, Південній Кореї та Китаї, де держава жорстко керує економікою. У 1973—1992 рр. середньорічні темпи зростання реального ВВП склали у Китаї 6,7 %, Південній Кореї — 8,3, Японії — 3,8, тоді як у США — 2,4, Великій Британії — 1,6 %.

Уряд США здійснював неоліберальну політику починаючи від другої половини періоду президентства Дж. Картера, тобто з кінця 70-х років. Незважаючи на відносно активну риторику на користь державного втручання в ході президентської кампанії 1992 р., після свого обрання президентом Білл Клінтон дієво підтримував програму скорочення державних витрат, тяжів до угод про вільну торгівлю та прагнув звільнити ринкові чинники від державного регулювання. Державні асигнування урізувалися настільки жорстко, що в умовах зростаючої економіки бюджетний дефіцит скорочувався, і наприкінці десятиліття навіть був зведений до нуля, внаслідок чого уряд навіть пообіцяв повне погашення державного боргу в найближчому майбутньому.

Минуло кілька років повільного пожвавлення після спаду 1990—1991 рр., і американська економіка починаючи від 1995 р. почала відносно швидко зростати. Щорічні темпи росту реального ВВП перевищували рубіж 4 %, підвищилися показники продуктивності праці, мляві протягом досить тривалого часу. Відносно швидке зростання продовжився у 2000 р., рівень безробіття впав до 4 %, інфляція придушувалася. Темпи економічного зростання перевищили показники 1960-х років найблагополучнішого періоду, відзначеного у США. Експерти оголосили, що переваги неоліберальної перебудови нарешті продемонстровані.

Неоліберальна перебудова дійсно сприяла певному пожвавленню після спаду 1990—1991 рр. і надзвичайно тривалому зростанню з низьким рівнем інфляції та безробіття. Однак процеси, які привели до подібних результатів, відрізнялися від їхньої офіційної версії. *Неоліберальний режим викликає у край нестійке економічне зростання США в 90-ті роки, створив зростаючий дисбаланс в економіці та головним чином сприяв тим, хто перебував на вершині піраміди доходів в набагато більшому ступені, ніж це буває в умовах звичайного капіталістичного економічного зростання*. І хоча будь-яке зростання у його рамках врешті-решт завершується спадом, характер піднесення 90-х років посяв зерна особливо важких проблем у майбутньому.

Згідно з офіційними американськими даними, економічне зростання 1991—2000 рр., незважаючи на тривалість, не супроводжувалося високими показниками, якщо виходити зі звичних економічних мірок. У таблиці 24.1 і дається зіставлення показників зростання 1991—2000 рр. і попередніх п'яти періодів.

За найбільш об'ємним показником економічної міцності — темпи зростання ВВП — 90-ті роки займають порівняно низьке місце. Тільки при короткому й млявому піднесенні 1980—1981 рр. спостерігалися більш низькі темпи зростання ВВП, ніж у 90-ті роки. Що стосується продуктивності праці, то 90-ті роки випереджають три попередні

періоди, але все-таки набагато відстають від швидкого росту продуктивності праці у 60-ті й на початку 70-х років.

90-ті роки виглядають набагато краще у частині показників безробіття та інфляції. Показник безробіття в останній рік періоду 90-х (4%) був найнижчим після 60-х, темпи інфляції — найнижчими з усіх аналогічних показників за шість періодів. Піднесення 90-х тривало рівно 10 років порівняно з 8 роками й 10 місяцями наступного за тривалістю періоду 60-х. Якщо темпи зростання безробіття залишалися високими протягом перших трьох років періоду, то сама тривалість періоду змусила їх, зрештою, опуститися нижче 5 %.

Як видно з таблиці, на другому етапі періоду 90-х років помітно покращилися економічні показники. Після 1995 р. темпи зростання ВВП склали 4,1 % на рік (тобто були на третину вищі, ніж у 1991—1995 рр.), а продуктивність праці виросла до 2,5 % (тобто більш ніж на 50 % порівняно з показником 1991—1995 рр.).

Після 1995 р. деякі аналітики стали малювати більш райдужну картину. Однак зіставлення «найкращого» етапу періоду зростання в рамках циклу ділової активності з усім періодом зростання в інших циклах — неправомірний метод оцінки. Разом із тим таке зіставлення не змінює радикальним чином оцінку зростання 90-х років. Що стосується ВВП, то 1995—2000 роки навряд чи сильно відрізняються від 80-х: тільки п'яте місце змінилося четвертим, а продуктивність праці все-таки не наблизилася до показника 60-х — початку 70-х років (при тому, що за своїм рангом цей показник залишався незмінним).

Таблиця 24.1

## Основні показники ділової активності у США по періодах, %

Періоди зростання у рамках циклу ділової активності, роки	Річні темпи зростання реального внутрішнього продукту	Річні темпи зростання продуктивності праці (із погодинного розрахунку робочого часу)	Показник інфляції в останній рік періоду	Показник безробіття в останній рік періоду
1961—1969	4,9	3,0	3,5	5,5
1970—1973	4,8	3,6	4,9	6,2
1975—1979	4,7	1,5	5,8	11,3
1980—1981	2,5	1,3	7,1	10,3
1982—1990	4,0	1,8	5,3	5,4
1991—2000	3,7	2,1	4,0	3,5
1991—1995	3,1	1,6	—	—
1995—2000	4,1	2,5	—	—
2001—2005	2,8	2,3	3,4	—

Джерела: Котц Девід М. Неолібералізм і економічне розв'язання в США в 90-е тоды // Проблеми теорії і практики регулювання економіки. 2003. № 1—2; Матеріали Світового Банку



Аби краще зрозуміти характер зростання у США, необхідно розбити 90-ті роки не на два, а на три етапи. Перший етап (1991—1995 рр.) опи-рається на відносно повільне поживлення після спаду 1990—1991 рр. Дру-гий етап (1995—1997 рр.) — свідчення прискорення зростання ВВП зав-дяки передусім інвестиційному буму. На третьому етапі (1997—2000 рр.) спостерігалось ще більш прискорене зростання ВВП, але головним чи-ном за рахунок потужного споживчого буму. Аналізуючи ці три етапи, можна виявити рушійні сили зростання 90-х років, а також його нес-табільний характер.

Основними компонентами сукупного попиту на продукцію, отри-ману в результаті господарської діяльності, є витрати споживача, інвестиції бізнесу в основний капітал, інвестиції в житлове будівницт-во, державні закупівлі товарів і послуг та чистий експорт (тобто екс-порт мінус імпорт). Саме приріст цих компонентів забезпечує зростан-ня ВВП у цілому.

На *першому етапі* поживлення після попереднього спаду обумовлювалося інвестиціями бізнесу в основний капітал, які зростали швидкими темпами (7,6 % на рік). Споживчий попит, що становив близько 2/3 ВВП, зростає майже парал-ельно ВВП, не підштовхуючи й не сповільнюючи поживлення економіки. Капіта-ловкладення в житлове будівництво росли приблизно тими самими темпами, що й інвестиції в основний капітал, але з набагато слабшим ефектом, оскільки на по-чатковій стадії зростання другий фактор був майже в 2,5 раза об'ємнішим ніж перший. Від державної або міжнародної торгівлі не отримували жодних стимулів, оскільки державні закупівлі товарів і послуг практично стагнували на першій стадії, а імпорт зростає швидше, ніж експорт. Скромні обсяги інвестицій на пер-шому етапі виявилися недостатніми, аби зумовити швидке піднесення економіки в цілому за стагнації великого державного сектора та зростаючого дефіциту торгівлі товарами й послугами.

Два фактори пояснюють відносно швидкий ріст інвестицій бізнесу в 1991—1995 рр.: довгострокове підвищення норми прибутку та революція у сфері інфор-маційних технологій. Судячи із численних досліджень, норма прибутку підвищила-ся до рівня повоєнного пікового значення середини 60-х років, після чого пішов помітний довгостроковий спад. Циклічне поживлення норми прибутку, що поча-лося 1991 р., до 1993 р. забезпечило її стрибок до вищого (починаючи від 60-х років) рівня. Підвищення норми прибутку тривало у 1994-му та в наступні два роки, але менш швидкими темпами. До 1996 р. норма прибутку на 39 % перевер-шила найвищий показник, характерний для періоду після 1960 р., а саме 1972 р., і на 52 % — недавній циклічний злет 1988 р., склавши 84 % рівня 1965 р.

Одночасно з підвищенням норми прибутку неоліберальний режим завдяки різним методам — юридичному та політичному тиску на профспілки, дерегулюван-ню ділової активності, зниженню бар'єрів на шляху міжнародної торгівлі та інвес-тицій — звузив можливості працівників щодо відстоювання своїх інтересів у ході переговорів. Але цей аспект неолібералізму його прихильники не афішують, адже він виявився ефективним для підвищення норми прибутку.

Іншим важливим фактором підвищення норми прибутку стало зниження по-датків з капіталу в той же період, приблизно на 40 %. Тим самим неоліберальна перебудова спричинила *переміщення податкового тягара з капіталу на працю*. Неолібералізм підвищив прибуток, але аж ніяк не паралельно із заробітною пла-тою та податковими надходженнями, як було обіцяно, а за їхній рахунок.

На *другому етапі* економічне піднесення прискорилося, щорічні темпи зрос-тання ВВП підвищилися від 3,1 % до 4 %. Рушійною силою стало подальше збіль-

шення темпів вкладення інвестицій в основний капітал: від 7,6 % на рік на першій стадії до історично високого показника 11,1 % на другій стадії. Темпи зростання споживчих витрат на другому етапі збільшилися незначно порівняно з першим етапом і почали гальмувати зростання ВВП, оскільки цей показник виявився нижчим від темпів росту ВВП. На другому етапі сповільнився ріст інвестицій у житлове будівництво, ріст державних витрат залишався слабким, а імпорт продовжував зростати швидше, ніж експорт.

На *третьому етапі* зростання ВВП трохи прискорилося (до 4,2 % на рік). Однак тут виникла нова рушійна сила. Ріст споживчих витрат, що перестали виконувати роль щодо пасивного фактора зростання в рамках циклу ділової активності, раптово прискорився й досяг 4,9% на рік. Тепер споживчі витрати стали основним чинником, що стимулює ріст ВВП, вони склали близько 2/3 ВВП і стали збільшувалися значно швидше, ніж показник ВВП.

Злет інвестицій бізнесу в основний капітал тривав протягом третього етапу на рівні 10,2 % на рік та у сполученні зі споживчим бумом сприяв прискореному росту ВВП. Обсяг інвестицій у житлове будівництво трохи підвищився, так само як і обсяг державних витрат, хоча останній показник, як і раніше, відставав від росту ВВП. На цьому етапі різко загальмувався ріст експорту, а ріст імпорту трохи прискорився, що викликало швидко зростаючий дефіцит експорту товарів і послуг, і це своєю чергою не сприяло зростанню ВВП.

Причини споживчого буму на останньому етапі зростання, а також більша частина причин довгострокового інвестиційного буму в американській економіці характеризуються спекулятивною і *“фінансовою бульбашкою”*, що її створювали на фондовому ринку США від 1995 р. Протягом наступних п'яти років ціни на акції зростали з феноменальною швидкістю — 23,6 % на рік. Тим часом зростання прибутку корпорацій сповільнився. Стимулом для стрибка цін на американські акції в 1994—1999 рр. був спекулятивний фактор — упевненість у тім, що ціни на акції будуть, як і раніше, швидко рости й, отже, забезпечувати акціонерам великі прибутки на капітал.

*“Фінансова бульбашка” виявилася величезною за своїми масштабами.* Сукупна ринкова вартість усіх випущених в обіг акцій американських корпорацій збільшилася від 5,5 трлн дол. у 1994 р. до 17,1 трлн у 1999 р., що склало приріст 11,6 трлн дол. Для порівняння: загальний розмір ВВП склав у 2000 р. 9,9 трлн дол.

Важливим фактором є й те, що внаслідок жорстоких економічних криз, які вибухнули поза країною в 90-ті роки, *величезний обсяг іноземного капіталу було спрямовано до США.* До того ж американські кошти, що колись інвестувалися за кордон, тепер стали шукати для себе стабільного застосування в межах країни. Азійська фінансова криза 1997 р. стала причиною того, що потік величезних фінансових коштів, спрямованих у швидко зростаючі східно-азійські країни, раптово змінився більш швидким їх відпливом. Російська фінансова криза 1998 р. породила серед інвесторів загальний страх перед так званими ринками, що формуються. Ці чинники й направили величезний обсяг фінансових коштів до США, що продовжило термін життя спекулятивної *“фінансової бульбашки”*.

Надзвичайний споживчий бум, що підтримував тодішнє економічне зростання, багато в чому опирався на те, що рядові амери-

## VII

канські домогосподарства використовували запозичення під заставу своїх активів, аби знову и знову фінансувати споживчі витрати. У результаті останні в більшості населення суттєво зросли.

Споживчий бум також сприяв підтримці інфляції у США на досить низькому рівні, при чому не стільки завдяки значним інвестиціям і технологічному прогресові, скільки через різке зниження можливостей трудящих обстоювати свої інтереси в ході переговорів. В останній відтинок 90-х років на низькі темпи інфляції у США вплинули й два міжнародні фактори, які можна віднести до категорії «щасливої випадковості». По-перше, більша частина світової економіки (крім США) перебувала у стані відносного спаду. Це давало змогу американській економіці «втягувати в себе» споживчі та інвестиційні товари у вигляді імпорту, не роблячи тиску на імпортні ціни у бік підвищення. По-друге, незважаючи на зростаючий дефіцит торговельного балансу США, курс долара у світі не знижувався, а постійно піднісся. Від 1995 р. по третій квартал 2000 р. щодо інших валют він зріс на 31 %. Це стало наслідком широкого припливу капіталів до США, причини якого викладені вище. Зростаючий курс долара у світі скорочує ціни імпорту; і те, й інше сприяє зниженню темпів інфляції (оскільки ціни імпорту становлять частину індексу цін), а також робить конкурентний тиск на американських виробників.

Прихильники неоліберальної перебудови стверджують, що у другій половині 90-х років американська економіка нарешті надала переконливі докази ефективності неоліберальної моделі. Підкреслюється, що лібералізація, приватизація та скорочення державних витрат (шляхом усунення держави), вивільнення коштів заощадження і використання їх для інвестицій, а також надання вільному ринкові можливості «правити бал» відкрили еру безпрецедентного добробуту у США. Стимулюючи інвестиції та інновації, ця модель нібито дала поштовх швидкому й стійкому зростанню, яке виявилось сприятливим для всіх сегментів суспільства.

Але наявні дані не підтверджують таке тлумачення. Неоліберальна перебудова дійсно сприяла зростанню, яке тривало доволі довго й супроводжувалося відносно низькими темпами безробіття та незначною інфляцією. У другій половині 90-х років темпи випуску продукції та продуктивність праці виросли порівняно з недавнім минулим, хоча й були набагато нижчі показників 60-х та 70-х років, тобто періоду активної ролі держави. Проте канали, завдяки яким усе це здійснювалося, були зовсім не ті, про які твердили прихильники неолібералізму; до того ж це були непродуктивні в соціальному плані способи стимулювання економічного зростання.

Усупереч розмовам про перманентне процвітання економічне зростання було нестійким. Спекулятивна «бульбашка» мала колись лопнути. Коли влітку 2000 р. вона почала зменшуватися, одразу ж стали скорочуватися інвестиції.

Хоча пророкування перебігу спаду — справа ризикована, все-таки деякі характеристики зростання 90-х років дають підставу припускати, що спад, що офіційно почався у березні 2001 р., може виявитися відносно серйозним і/або тривалим.

Наявність будь-яких надлишкових потужностей в економіці залежатиме від майбутнього розвитку сукупного попиту, що заздалегідь невідомо. Однак споживчий бум 1997—2000 рр. — іще один фактор, що наводить на думку, що істотні надлишкові потужності можуть згубно позначатися на економіці. Споживчий бум стимулював значні інвестиції у виробничі потужності, необхідні для задоволення попиту. Але коли зникнення «бульбашки» скорочує споживчі витрати щодо розміщених доходів, то багато інвестицій, що припадають на період після економічного росту, можуть виявитися надлишковими.

Оскільки наприкінці періоду зростання 90-х років темпи інфляції були вкрай низькими, то існує небезпека настання дефляції, особливо якщо спад буде відносно різким. Дефляція може мати руйнівні наслідки для економіки, оскільки домогосподарства й компанії відкладають на певний чекаючи, що низькі ціни та збільшення реальної вартості боргових зобов'язань приведуть боржників до банкрутства. Японська стагнація минулого десятиліття дала урок згубних наслідків дефляції.

Разом із тим неоліберальна перебудова спричинила більш тісну глобальну інтеграцію світової економіки. Оскільки реальний і фінансовий сектори економіки у країнах світу стали в 90-х роках тісніше взаємопов'язаними посилилася тенденція до швидкого передання позитивних або негативних імпульсів. Наприклад, якщо всі найбільші країни світу будуть одночасно переживати спад, то він буде примножуватися, бо разом із попитом на експорт буде скорочуватися внутрішній попит у кожній окремій країні.

Незважаючи на загострення суперництва між світовими центрами і посилення економічної та науково-технічної інтеграції в Європі та Північній Америці, США зберігають свої переваги за цілою низкою факторів тривалої дії. Серед них можна виділити принципи економічного лібералізму у поєднанні з удосконаленням методів регульовального та стимулювального впливу держави. США лідирують і на основних напрямках фундаментальної науки, а наявність унікальних військово-космічних дослідницьких програм дає їм довгострокові технологічні переваги.

## Основні визначення

Кейнсіанство  
Державне регулювання економіки  
Теорія Я. Тінбергена  
«Нова економіка»  
Постіндустріальні фактори розвитку  
Економічний та валютний союз  
(ЕВС)

Європейський центральний банк  
(ЄЦБ)  
Пакт стабільності та зростання  
Неоліберальна реструктуризація  
«Фінансова бульбашка»

## Запитання та завдання

---

Яка з теорій вважається базовою теорією економічної політики?

Схарактеризуйте особливості економічної політики ЄС.

Назвіть основні складові неоліберальної моделі економічної політики США.

Коротко проаналізуйте три етапи економічного зростання у США у 1990-ті роки.

Чому США зберігають позиції світового лідера?

## ЛІТЕРАТУРА

*Астапов К.* Стратегии развития в постиндустриальной экономике // МЭ и МО. 2006. № 2.

*Мясникова Л.* Смена парадигмы: новый глобальный проект // Там само. 2006. № 6.

*Волбуев В.* После «клинтономики»: бюджетные макроориентиры Дж. Буша мл. // Там само. 2006. № 2.

*Веймер Д. Л., Вайнінг А. Р.* Аналіз політики: концепції та практика / Пер. з англ. Київ, 1998.

*Котц Девід М.* Неоліберализм и экономическое развитие в США в 90-е годы / Проблемы теории и практики регулирования экономики. 2003. № 1—2.

Economic Report of the President. 2002.



## 25. ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ПЕРЕХІДНИХ СУСПІЛЬСТВ

### Теоретичні основи

Економічна політика перехідних суспільств базується, з одного боку, на загальних принципах, а з іншого — на врахуванні цілої низки специфічних особливостей, що притаманні господарствам трансформаційного типу. Її суть полягає у визначенні цілей, засобів та механізмів системних перетворень у колишніх соціалістичних країнах. Економічна політика, спрямована на такі фундаментальні зміни, дістала назву *політики реформ*. Крім того, розрізняють *якісну політику*, що супроводжується структурними перетвореннями, і *кількісну*, зумовлену лише динамікою вартісних змінних.

*Визначальною особливістю політики реформ є необхідність одночасного узгодженого здійснення системної трансформації та вирішення поточних соціально-економічних питань* (економічне зростання, соціальні проблеми, збереження довкілля тощо). За такої ситуації дуже часто спостерігається дисбаланс між цілями економічної політики та реальними засобами й механізмами їх реалізації. До того ж у перехідних суспільствах виникає і гостро дискутується проблема адекватного формулювання самих цілей економічної політики, що пов'язане з певними політико-економічними пріоритетами, а зрештою — з вибором тієї чи іншої моделі соціально-економічного устрою.

У загальнотеоретичному плані цілі економічної політики поділяються на дві категорії: стратегічні (самостійні) та інструментальні.

*Стратегічні цілі* являють собою інтегральні суспільні цінності, що об'єктивно існують у суспільстві, і урядові інституції намагаються їх реалізувати засобами економічної політики. Це можуть бути максимізація суспільного багатства, підвищення економічної ефективності виробничих ресурсів, забезпечення соціальної справедливості та ін.

*Інструментальні цілі* не мають самодостатнього характеру і підпорядковуються, як правило, досягненню самостійних цілей. Дана категорія цілей спрямована насамперед на отримання різноманітних ресурсів (політичних, фінансових, інтелектуальних, організаційних тощо)

здля досягнення стратегічних цілей. Інструментальні цілі, таким чином, є водночас обмеженнями, які звужують коло самостійних цілей та спонукають до пошуку альтернативних варіантів економічної політики. Важливим принципом є пошук компромісу між окремими цілями.

Цілі економічної політики можуть бути *кінцевими* та *проміжними*. Кінцеві цілі означають отримання довершених результатів чи досягнення кінцевих станів, на які спрямована економічна політика. Проміжні цілі ґрунтуються на побудові чи визначенні засобів досягнення кінцевих результатів. Загалом чітке ранжирування цілей у трансформаційній економіці, коли безпосередньо здійснюється політика реформ, є досить складним завданням.

Кінцевою, основоположною метою виступає досягнення якісно нового стану економіки з огляду її внутрішнього змісту (власність, матеріально-технічна база, галузева й територіальна структура, система управління на макро- та мікрорівні тощо). Водночас важливе значення мають забезпечення економічного зростання, вирішення соціальних питань, розбудова системи ринкових інституцій, охорона довкілля. Інструментальними, чи проміжними, цілями виступають приватизація власності, лібералізація економічних процесів, запровадження власної грошової одиниці, фінансова стабілізація, макроекономічна рівновага.

Подібний чи близький набір рекомендацій пропонувався постсоціалістичним країнам міжнародними фінансовими організаціями під умовною назвою *вашінгтонського консенсусу*. Малося на увазі, що така сукупність економічних заходів та їхня певна логічна послідовність узгоджені між такими вашінгтонськими установами, як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Всеамериканський банк розвитку, Міністерство фінансів США та Американська агенція міжнародного розвитку (USAID).

Пріоритетним завданням перехідних суспільств є вибір оптимальної стратегії ринкових реформ. Загальні принципи і форми їх реалізації мають урахувувати особливості кожної країни, що зумовлюються історичними, культурними, географічними та багатьма іншими чинниками. Однак за всіх відмінностей колишні соціалістичні країни на старті ринкових перетворень мали багато спільного: низьку ефективність виробництва, глибокі диспропорції у структурі економіки, ресурсовий дефіцит, високу інфляцію, значну зовнішню заборгованість та ін. Тому й завдання, що постали перед постсоціалістичними країнами, мали багато спільного, а отже вимагали адекватних заходів економічної політики, які об'єднуються у три головні блоки: інституційні перетворення, макроекономічна стабілізація та мікроекономічна лібералізація.

*Інституційні перетворення* є головним чинником системної трансформації. Її базу складають формування підприємництва, конкурентного середовища, здійснення структурних реформ в економіці. Це передбачає зміни відносин власності, проведення приватизації та аграрної реформи, формування ринків праці й капіталів, розвиток антимонопольного законодавства та фінансової інфраструктури, створення податкової служби, судової та правоохоронної системи.

Структурні зрушення спрямовуються на пристосування національних економік до нових умов внутрішнього та зовнішнього ринків. Більшості країн із перехідною економікою необхідно було здійснити конверсію військової промисловості, запровадити політику ресурсозбереження, підсилити експортний потенціал та конкурентоспроможність виробництва.

Особливість інституційних змін полягає в тому, що кожен процес має свою траєкторію руху в просторі й часі, певні оптимальні темпи, які вимірюються мінімальним часом, що має минути від започаткування заходу до отримання очікуваного результату.

*Макроекономічна (фінансова) стабілізація* залишається предметом гострих дискусій серед фахівців. Одні вважають, що вона має завершувати перший етап трансформаційного процесу, інші переконані в тому, що макроекономічна стабілізація є передумовою, визначальною, первинною фазою ринкової трансформації. Практика ринкових перетворень свідчить, що макроекономічна стабілізація становить одне з першочергових завдань трансформаційного процесу. Це пов'язане, з одного боку, з тим, що на попередніх етапах у колишніх соціалістичних країнах сформувалися глибокі макроекономічні диспропорції. З іншого боку, макроекономічна нестабільність посилювалася внаслідок розпаду народногосподарського комплексу СРСР та розриву зв'язків між країнами Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ).

Політика макроекономічної стабілізації в перехідних суспільствах реалізується шляхом використання фіскальних та грошових інструментів, управління обмінним курсом, контролю за заробітною платою тощо.

Важливими завданнями макроекономічної стабілізації є вгамування інфляції, скорочення бюджетного дефіциту, стабілізація обмінного курсу національних грошей, подолання платіжної кризи.

Домінанта *мікроекономічної лібералізації* полягає у забезпеченні вільного руху всіх видів ресурсів, у ліквідації правових та бюрократичних обмежень господарської діяльності, розширенні коридору економічної свободи. Програма лібералізації створює необхідний вододіл між командно-адміністративною і ринковою економікою. На цій основі формується нова система ціноутворення, стимулюються позитивні структурні зміни в економіці.

## Моделі ринкової трансформації

Вступивши на шлях реформ, деякі постсоціалістичні країни вибрали модель шокової терапії, інші пішли курсом поступових соціально-економічних перетворень, що дістали назву градуалізму (від англ. gradual — поступовий, послідовний).

*Шокова терапія* орієнтується на здійснення радикальних реформ у стислі строки, що вимагає, як правило, наявності відповідного соціального консенсусу в суспільстві, тобто згоди його основних верств на проведення непопулярних і болючих заходів. Ключовими елементами шокової терапії є лібералізація економіки та макроекономічна стабілізація з подальшим забезпеченням відповідних інституційних змін.

*Градуалізм* віддає перевагу створенню інституційних передумов ринкової економіки з одночасним поступовим формуванням її глибоких, сутнісних основ (приватна власність, вільне ціноутворення, конкуренція тощо).

Програма шокової терапії концентрує увагу на фінансовій стабілізації та зміні форм власності (приватизації), а також на істотному розширенні прав економічних агентів шляхом лібералізації господарських взаємовідносин. Крім того, дана модель зосереджується на заходах швидкого формування ринкового середовища: лібералізації цін, комерціалізації торгівлі, розвитку дрібного підприємництва, лібералізації валютного ринку. Стабілізаційні програми при цьому мають досить жорсткий характер. Залежно від головних стабілізаторів, чи «якорів», розрізняють *ортодоксальний* та *гетеродоксальний* варіанти макроекономічної стабілізації. Перший спирається на жорсткі обмеження у бюджетній та грошово-кредитній політиці. За монетарної стабілізації номінальним «якорем» слугують обсяги грошової маси, а за стабілізації на основі обмінного курсу ним стає фіксований валютний курс національної грошової одиниці.

Гетеродоксальна стабілізація широко застосовувалась у країнах Латинської Америки. Її особливість полягає у доповненні ортодоксального варіанту фіксацією (заморожуванням) зарплати й цін та укладанням «пакту стабільності» між урядом, працевдавцями та профспілками. З-поміж колишніх соціалістичних країн найповніше даний варіант реалізували Польща, Румунія, Словенія, Чехія, Естонія. На пострадянському просторі використовуються переважно монетарні стабілізатори, які в багатьох випадках не вписуються у класичні трансформаційні моделі (платіжна криза, заборгованості з виплати зарплат, пенсій та ін.).

Трансформаційні процеси, що віддзеркалюють політику ринкових реформ, можна схарактеризувати *чотирма групами показників (індикаторів)*:

- індикатори трансформації підприємств, які відображають велику й малу приватизацію, реструктуризацію підприємств, а також питому вагу приватного сектора у валовому внутрішньому продукті;
- індикатори трансформації ринків і торгівлі з такими елементами: масштаб лібералізації цін, обсяг лібералізації торгівлі, конвертованість валюти та інтенсивність конкурентної політики;
- індикатори трансформації грошово-кредитної системи з елементами: рівень банківської реформи й лібералізації процентової політики, а також рівень розвитку ринку цінних паперів;
- індикатори трансформації правової системи, в тому числі масштаби та ефективність правового регулювання інвестиційної діяльності.

Таблиця 25.1

## Динаміка трансформаційних процесів у країнах Центральної та Східної Європи й колишнього СРСР

Країна	Приватний сектор, % ВВП	Велика приватизація	Мала приватизація	Управління і реструктуризація підприємств	Цінова лібералізація	Зовнішня торгівля й система обмінного курсу	Конкурентна політика	Банківська реформа та лібералізація дисконтної політики	Страховий ринок, небанківські фінансові інституції	Реформа інфраструктури
Албанія	75	3	4	2	4-	4+	2-	2+	2-	2+
Вірменія	75	4-	4	2+	4+	4+	2	2+	2	2+
Азербайджан	60	2	4-	2+	4	4-	2	2+	2-	2-
Білорусь	25	1	2+	1	3-	2+	2	2-	2	1+
Боснія та Герцеговина	55	3-	2	2	4	4-	1	2+	2-	2+
Болгарія	75	4	4-	3-	4+	4+	2+	3+	2+	3-
Хорватія	60	3+	4+	3-	4	4+	2+	4-	3-	3-
Чехія	80	4	4+	3+	4+	4+	3	4-	3	3
Естонія	80	4	4+	3+	4	4+	3-	4-	3+	3+
Македонія	65	3+	4	2+	4	4+	2	3	2-	2
Грузія	65	4-	4	2	4+	4+	2	2+	2-	2+
Угорщина	80	4	4+	3+	4+	4+	3	4	4-	4
Казахстан	65	3	4	2	4	3+	2	3	2+	2+
Киргизстан	75	4-	4	2	4+	4+	2	2+	2	1+
Латвія	70	4-	4+	3	4+	4+	3-	4-	3	3-
Литва	75	4	4+	3	4+	4+	3	3	3	3-
Молдова	60	3	3+	2-	4-	4+	2	2+	2	2
Польща	75	3+	4+	3+	4+	4+	3	3+	4-	3+
Румунія	70	4-	4-	2	4+	4	2+	3-	2	3
Росія	65	3	4	2+	4	3+	2+	2	3-	2+
Сербія і Черногорія	55	3-	3	2	4	3+	1	2+	2	2
Словаччина	80	4	4+	3	4+	4+	3	3+	3-	2+
Словенія	65	3	4+	3	4	4+	3-	3+	3-	3
Таджикистан	50	2+	4-	2-	4-	3+	2-	2-	1	1+
Туркменістан	25	1	2	1	3-	1	1	1	1	1
Узбекистан	45	3-	3	2-	3-	2-	2-	2	2	2-
Україна	65	3	4	2	4	3	2+	2+	2	2

Джерело: Transition Report 2005: Business in Transition. London, 2005. Оцінки варіюються від 1 до 4; позначки «+» чи «-» указують на покращення або погіршення відповідних показників.

## VII

Дані таблиці 25.1 свідчать, що процеси ринкової трансформації відбуваються в усіх колишніх соціалістичних країнах.

Більш високі темпи ринкових перетворень характерні для країн Центральної Європи та Балтії, які від травня 2004 р. стали членами Європейського Союзу. У Білорусі, в окремих балканських та центральноазійських державах ці процеси з різних причин здійснюються значно повільніше. Україна за даними показниками займає проміжні позиції між лідерами та аутсайдерами.

Завершення перехідного періоду зумовлюється багатьма чинниками економічного, політичного, соціально-культурного характеру, які залежать від внутрішніх і зовнішніх умов розвитку певної групи держав.

Крім наведених, важливу роль у характеристиці процесів ринкового реформування відіграють і такі показники, як рівень інфляції, ефективність функціонування державних установ, розвиток ринкових інституцій та підприємницького потенціалу.

Слід урахувувати і «спадщину» колишніх соціалістичних країн у вигляді застарілих виробничих фондів, великої питомої ваги ВПК у структурі виробництва, екологічних проблем. Нарешті, не можна абстрагуватися від політичних факторів, політичної ситуації в країні, яка може справляти визначальний вплив на процеси ринкової трансформації.

*Головними недоліками трансформаційних програм країн Центральної та Східної Європи й колишнього СРСР були:*

- *по-перше*, орієнтація на індустріальні, а то й доіндустріальні, моделі економічного розвитку, тоді як сучасне господарство базується головним чином на інноваційних, технологічних, інтелектуальних ресурсах;
- *по-друге*, всупереч загальносвітовим тенденціям останнього часу недооцінювалася роль держави в економічних перетвореннях перехідного періоду;
- *по-третє*, не враховувався вплив зростаючої глобалізації економічних процесів на внутрішній соціально-економічний розвиток, а особливо дія світових фінансових турбуленцій на макроекономічне становище перехідних суспільств;
- *по-четверте*, абсолютно неадекватним виявився соціальний зміст ринкових реформ, і насамперед трансформація таких сфер, як освіта, охорона здоров'я, пенсійне забезпечення, інші види соціальної підтримки. Невдачі на шляху реалізації стратегічних цілей, таких як економічне зростання, структурні перетворення, та надто висока соціальна ціна реформ загострюють суспільно-політичну ситуацію у постсоціалістичних країнах, вимагають пошуку нових підходів до поглиблення трансформаційних процесів. У світовій літературі такі підходи дістали назву *поствашінгтонського консенсусу* (рис. 25.1), суть якого зводиться до пріоритетного розвитку соціальної сфери, задоволення першочергових потреб широких верств населення. Крім того, передбачається значне зміцнення фінансово-економічної бази ринкових пе-

ретворень за рахунок упорядкування бюджетного процесу, розширення бази місцевих фінансів та фінансів підприємств. У це річище спрямовуються і приватизаційні процеси. Важливим аспектом є створення прозорої сучасної інституційної структури на основі функціонування сукупності ринків усіх видів ресурсів і послуг, законодавства, що встановлює чіткі правила гри для суб'єктів підприємництва, антимонопольного регулювання і формування конкурентного середовища, розвитку належної банківської системи та фондового ринку. Нарешті, інвестування в людський капітал, охорона довкілля, участь громадян у процесі прийняття рішень покликані розширити соціальну базу ринкових реформ, піднести їхню атрактивність та соціально-економічну ефективність усього процесу системної трансформації суспільства.



Рис. 25.1 Принципи поствашінгтонського консенсусу

У багатьох постсоціалістичних країнах ринкові реформи продемонстрували позитивні результати. Для таких же держав, як Україна, що змушені одночасно вирішувати комплекс проблем державотворення, ринкові реформи мають бути доповнені програмою всеосяжної модернізації всіх сфер суспільного життя й економіки зокрема. Це зумовлено тим, що Україна, входячи протягом тривалого часу територіально до складу інших держав, не здійснила повною мірою процесу модернізації, що відбувався в Європі в останні століття. Процес самоідентифікації України як незалежної суверенної держави в політичній, економічній, культурологічній, світоглядній сферах доводиться здій-

## VII

сновати в сучасних значно складніших умовах. Стосовно ж економічної модернізації, то вона має розгортатися на такому головному напрямі, як цілковитий демонтаж застарілих соціально-економічних відносин, що ґрунтувалися на монопольному, неподільному пануванні державної форми власності на умови й засоби виробництва. На цій основі формується *змішана економіка*, яка дає змогу органічно поєднувати інтереси держави, регіонів, підприємств та домашніх господарств (населення). Основною ознакою такої економіки є соціальна спрямованість, забезпечення твердих соціальних гарантій. Щодо матеріальних активів, то економічна модернізація передбачає повне оновлення наявного технічного базису, впровадження високих технологій, системи корпоративного управління, маркетингу.

Ефективне функціонування сучасної економіки можливе лише за умови створення адекватної інфраструктури, конкурентного середовища, відповідних інституційних форм, законодавчого забезпечення економічної модернізації. Насамперед ідеться про формування адаптованих до умов економічної модернізації податкової, фінансової, банківської систем, адміністративно-правових структур на всіх рівнях державного та економічного управління.

Економічна модернізація вимагає, звичайно, відповідної якості людського капіталу — стосовно як його професійно-кваліфікаційного рівня, так і економічної свідомості, господарської ментальності, які б засвідчили здатність homo oeconomicus опанувати модернізаційні процеси.

Нарешті, слід ураховувати, що модернізація відбувається в конкретній країні й має повною мірою втілювати національні, історичні традиції та навички народу, його культуру і побут, самотність і неповторність, які, органічно вписавшись у модернізаційні процеси, спроможні підвищити їхню динаміку та внутрішній потенціал.

Градualістська стратегія ринкових реформ спрямована на їх поетапну реалізацію протягом тривалого періоду. Вона не передбачає різкої лібералізації цін та швидкої приватизації власності. Прикладом успішного застосування стратегії градуалізму вважається Китай, який здійснює поступові ринкові перетворення починаючи від 1978 р. При цьому зберігаються стабільно високі темпи економічного зростання та макроекономічна й соціальна рівновага.

Китайські реформи пройшли чотири етапи. *Перший* охоплює період від 1978 до 1984 р. На даному етапі головна увага приділялась аграрній реформі, яка проводилася шляхом поступової ліквідації народних комун і запровадження сімейного підряду. Ця система зберігала колективний характер власності на землю, але надавала селянам можливість індивідуально обробляти свою частину (система сільської відповідальності) і залишати собі весь дохід після сплати встановлених угодою відрахувань. Це істотно підвищило матеріальну заінтересованість селян у збільшенні виробництва. Водночас були переглянуті у бік підвищення заготівельні ціни на головні сільськогосподарські культури. Отже, першою складовою реформ стали перетворення в аграрній сфері.



Друга складова реформ полягала у пом'якшенні обмежень на діяльність недержавних промислових підприємств та в запровадженні приватного сектора в окремих сферах економічної діяльності. Розпочалося роздержавлення системи матеріально-технічного забезпечення та роздрібної торгівлі.

Третя складова охоплювала зовнішньоекономічну сферу, передбачала відкритість економіки, створення спільних підприємств, вільних економічних зон, залучення іноземних інвестицій та технологій шляхом лібералізації податкового й валютного законодавства.

На *другому етапі* (1984—1988 рр.) аграрні перетворення поглиблювалися, система примусової закупівлі сільськогосподарської продукції була ліквідована і замінена на договірну, відповідно до якої визначений угодою обсяг продукції реалізовувався за встановленою державою ціною, а залишки можна було продати на ринку за вільними цінами. Реформування міжбюджетних відносин дало змогу місцевим органам влади концентрувати податкові надходження і прискорити розвиток місцевої промисловості. Розпочалися реформи державних підприємств на основі впровадження системи сучасного корпоративного управління, введення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Здійснювалось акціонування державних підприємств, вони надавалися в довгострокову оренду, їхні акції стали продаватися на внутрішньому та міжнародному фондовому ринках. Зростала роль банківської системи у фінансуванні державних підприємств.

На *третьому етапі* (1988—1991 рр.) почали проявлятися деякі негативні процеси, пов'язані з макроекономічною незбалансованістю, різким зростанням інфляції, що свідчило про «перегрів» економіки і необхідність здійснення корекції реформи. В цей період проводилася більш жорстка фінансова і грошово-кредитна політика, було скорочено виробничий та споживчий попит, зупинено процес лібералізації цін.

Усе це засвідчило, що потенціал першої хвилі реформ в основному вичерпано і необхідно приймати більш радикальні рішення, які й поклали початок новому, *четвертому етапу* ринкової трансформації. Від 1992 р. практично повністю лібералізовано торгівлю сільськогосподарською продукцією, сировиною та напівфабрикатами. Відбулося злиття ринкових і планових цін. Суб'єктами ринку стали поряд із дрібними великі й середні державні підприємства. Державні банки були трансформовані в комерційні банківські установи. Розпочато реформи житлово-комунального господарства та охорони здоров'я. Поглиблювалася політика відкритості.

*Узагальнюючи досвід китайських економічних реформ, виділяють такі їхні головні риси:*

- двоколійна, чи дуальна, система, що передбачає існування планового та ринкового регулювання і двох видів цін на аналогічну продукцію;
- концентрація економічного зростання в секторах, що регулюються ринком, та поступове скорочення сфери планового регулювання;

- ослаблення монопольних функцій держави у промисловості, створення умов для відносно вільного доступу на ринок нових фірм (як приватних, так і колективних), а також іноземних компаній з метою формування дієвого конкурентного середовища в країні;
- поетапна лібералізація цін: перехід у середині 80-х років до ринкових цін на понадпланову продукцію державних промислових підприємств і поступове звільнення від державного контролю цін на споживчі товари;
- поглиблення реформ управління на державних підприємствах, поступовий перехід в оцінці їхньої діяльності від показників виконання державного плану до показників отриманого прибутку;
- надання можливостей окремим секторам економіки та окремим економічним регіонам вести господарську діяльність поза межами централізованого планування, створення відносно відокремлених господарських територій та вільних економічних зон зі спеціальним статусом;
- використання у процесі реформ адміністративних важелів регулювання для ліквідації найгостріших економічних диспропорцій та виконання завдань макроекономічної стабілізації на початкових етапах перетворень;
- циклічні коливання між різними методами економічної політики у процесі здійснення реформ: уряд періодично вдавався до експансіоністської макроекономічної політики та жорсткої політики стримування;
- досягнення високого рівня заощаджень та інвестицій шляхом підвищення особистих доходів за умов скорочення нагромаджень у громадському секторі.

Таким чином, ринкові реформи в перехідних суспільствах є відповіддю на об'єктивні виклики й потреби внутрішнього та зовнішнього розвитку. За умов їх успішного проведення велика група країн зможе повніше залучитися до сучасних цивілізаційних процесів, стати органічною складовою світової економіки.

Економічна політика перехідних суспільств формується на основі загально визнаних засадничих принципів з урахуванням низки особливостей, притаманних транзитивним країнам (історичні, політичні, культурні, національні, географічні тощо). Центральною ланкою її механізму є політика реформ, спрямована на досягнення фундаментальних, якісних змін в економічній системі, з одного боку, та на вирішення поточних соціально-економічних проблем — з іншого.

Узагальнені рекомендації щодо здійснення трансформаційних процесів у постсоціалістичних країнах отримали назву «вашінгтонського консенсусу». Його суть полягає в реалізації широкомасштабних інституційних перетворень, головним напрямом яких є зміна відносин власності та формування розвинутого ринкового середовища. Структурні зрушення спрямовуються на пристосування національних економік до нових умов внутрішнього та зовнішнього ринків.

Макроекономічна (фінансова) стабілізація становить визначальну, первинну фазу ринкової трансформації. Вона реалізується шляхом використання фіскальних та грошових інструментів, управління обмінним курсом, контролю за заробітною платою та ін. Мікроекономічна лібералізація передбачає забезпечення вільного руху всіх видів ресурсів, ліквідацію обмежень господарської діяльності, розширення коридору економічної свободи.

У процесі системних перетворень у постсоціалістичних країнах викристалізувалися дві основні моделі ринкової трансформації: шокова терапія та градуалізм. Перша передбачає жорсткі заходи швидкого формування ринкового середовища: лібералізацію цін, комерціалізацію торгівлі, розвиток підприємництва, лібералізацію валютного ринку. Градуалістська стратегія ринкових реформ спрямована на їхню поетапну реалізацію протягом тривалого періоду. Шокова терапія знайшла найповніше втілення у Польщі, Румунії, Словенії, Чехії, Естонії, частково в Росії. Градуалістський варіант притаманний китайським економічним реформам. Інші країни, зокрема Україна, намагаються використовувати елементи обох моделей.

Таким чином економічна політика перехідних суспільств спрямована на поетапне здійснення ринкових реформ, органічне залучення постсоціалістичних країн до світового цивілізаційного процесу.

## Основні визначення

Якісна та кількісна економічна політика

Стратегічні (самостійні) та інструментальні, кінцеві й проміжні цілі економічної політики

Інституційні перетворення

Макроекономічна (фінансова) стабілізація

Мікроекономічна лібералізація

Моделі ринкової трансформації

Шокова терапія

Градуалізм

Ортодоксальна та гетеродоксальна стабілізація

Вашінгтонський та поствашінгтонський консенсус

Двоколійна (дуальна) система

## Запитання та завдання

Дайте визначення економічної політики перехідних суспільств.

Назвіть складові, що визначають цілі економічної політики.

Схарактеризуйте головні елементи політики реформ:

- інституційні перетворення;
- макроекономічну стабілізацію;
- макроекономічну лібералізацію.

Які моделі ринкової трансформації застосовуються у постсоціалістичних країнах?

Порівняйте ортодоксальний та гетеродоксальний варіанти макроекономічної стабілізації.

Які показники (індикатори) характеризують перебіг трансформаційних процесів?

Зробіть аналіз вашінгтонського та поствашінгтонського консенсусів.

У чому полягають особливості китайських економічних реформ?

## ЛІТЕРАТУРА

- Албегова И. М., Емцов Р. Г., Холопов А. В.* Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку. Москва, 1998.
- Аслунд А.* Розбудова капіталізму: Економічні перетворення в країнах колишнього радянського блоку / Пер. з англ. Київ, 2003.
- Бальцерович Л.* Свобода і розвиток: Економія вільного ринку / Пер. з польськ. Київ, 2000.
- Булнина М. К., Семенова А. М.* Экономическая политика: Учебное пособие. Москва, 1999.
- Довбенко М.* Базова теорія економічної політики // Економіка України. 2006.
- Колодко Г. В.* Від шоку до терапії. Економіка і політика трансформації / Пер. з англ. Львів, 2004.
- Михасюк Ш., Мельник А., Крупка М., Залюга З.* Державне регулювання економіки. Київ, 2000.
- Ойкен В.* Основные принципы экономической политики / Пер. з нем. Москва, 1995.
- Перехідна українська економіка: стан і перспективи. Київ, 1996.
- Tinbergen J.* On the Theory of Economic Policy. Amsterdam, 1952.
- The Political Economy of Policy Reform. Washington, 1994.
- The Transition in Eastern Europe. Chicago, 1994. Vol. 1–2.
- Transition Report 2005: Business in Transition. London, 2005.

## 26. ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Однією з відмітних рис соціально-економічного розвитку країн третього світу є яскраво виражена тенденція до посилення економічної ролі держави. Це пов'язано, з одного боку, із сучасною загальносвітовою практикою розробки національних стратегій і довгострокових цілей розвитку саме правлячими силами, що фіксується в їхніх програмах. З іншого боку, у країн, що розвиваються, є для цього цілий шерег властивих тільки їм причин: необхідність побороти глибоку економічну відсталість, архаїчні соціальні структури, своє залежне та уразливе становище в системі світового господарства. Тому держава виступає головною мобілізуючою силою цілеспрямованого розвитку їхньої економіки. Відповідно до політичного вибору вона діє або в інтересах зростаючої національної буржуазії, або із прицілом на розвиток соціальної організації більш високого порядку. В обох випадках передбачається суттєве втручання держави в економічні й соціальні процеси.

Країни, що розвиваються, є цікавим об'єктом для дослідження стратегії економічної стабілізації та характеризуються великою різноманітністю її форм і методів.

### Особливості стратегій розбудови ринкової економіки

Для теперішнього етапу розвитку людства ринкова економіка є найуніверсальнішою формою економічної координації. Через це економічні системи країн, що розвиваються, історично було побудовано під значним впливом ринкових чинників. Однак у цих країнах — на відміну від тих, що змушені були здійснювати економічну відбудову — розвинутої ринкової системи не існувало взагалі. Тому стратегічною метою виступала розбудова ринкової економіки на соціально-економічному фундаменті, часто сформованому докапіталістичними формаціями. Таким чином, ринковій системі, що створюється, не властиві

## VII

джерела нестабільності. Вони мають трансформаційний характер, будучи успадковані історично або виникаючи внаслідок суперечностей між соціально-економічними умовами та потребами перетворень. Тобто такі економіки не мають вбудованих стабілізаційних механізмів і потребують проведення спеціальної стратегії стабілізації та створення умов для економічного зростання.

Країни, що розвиваються, особливо на ранніх стадіях економічної розбудови, перебувають у специфічному становищі. У нестабільності їхніх економічних систем закладено значний позитивний потенціал — *можливість вибору*, якого позбавлені розвинуті економіки. Отже, від адекватності, послідовності й комплексності економічної політики і стратегії побудови ринкового середовища залежить довготермінова соціально-економічна ефективність намічених перетворень. Вирішальна роль у цьому процесі належить державі, завданням якої є спрямування стихійних ринкових законів у конструктивне річище. Низький початковий рівень розвитку та зародковий стан ринкової організації зумовлюють поєднання у стратегіях країн цієї групи як напрямів, характерних для ринкових економік, так і специфічних. До останніх належать передусім індустріалізація, імпортозаміщення, розбудова грошово-фінансової сфери та стабілізація валюти, реформа системи соціального захисту, підвищення культурно-освітнього рівня населення тощо. Такі заходи, особливо на початкових етапах, здійснюються переважно адміністративними засобами.

Суттєвою особливістю країн, що розвиваються, є *низький вихідний рівень стратегій економічних суб'єктів*. Тому неможливо доручити їм реалізацію значної частини завдань економічної координації, як це відбувається у розвинутих країнах. В умовах ринкової недостатності, коли дієвість інструментів непрямого регулювання є низькою, значна надія покладається на безпосереднє виконання державою підприємницьких функцій. Як правило, державна власність зосереджується в галузях, що займають провідні позиції у процесі суспільного відтворення, і тих, що потребують пріоритетного розвитку. Зокрема, у 1970—1980 рр. частка державних компаній у видобутку нафти країнами ОПЕК зросла від 2 % до 80 %. На початок 80-х років держпідприємства становили понад 60 % загальної кількості підприємств в обробній промисловості Алжиру, Єгипту, Сирії, Індії, Пакистану, Мексики. Понад 90 % банківського капіталу Індії також належало державі. Основними мотивами розвитку державного сектора були стабілізація цін, мобілізація заощаджень, концентрація валютних надходжень, експлуатація природних ресурсів. Особливим видом державного підприємництва є корпорації розвитку, що здійснюють кредитування, інформаційне обслуговування компаній тощо. У міру вдосконалення стратегій приватних економічних суб'єктів частка державної власності може зменшуватися.

Через незавершеність економічної структури та значну залежність від зовнішніх ринків надзвичайного значення набуває *залучення даних країн у світове господарство*. Але у процесі інтеграції вони опиняють-

ся перед проблемою невідповідності національних економічних систем інтернаціональним продуктивним силам. Це виражається у неадекватності економічної політики, що проводиться на вимогу міжнародних фінансових органів та розвинутих держав, внутрішнім потребам країн, що розвиваються. Можуть посилюватися також зовнішньоекономічні дисбаланси, зумовлені недосконалою структурою економіки. Як показує досвід, країни, що знайшли оптимальний шлях залучення у світову економіку та реалізували політику, що відповідає їхнім потребам та можливостям, у 70—80-х роках досягли значних успіхів, за деякими показниками зрівнявшись із найрозвинутішими країнами світу. У решті ж країн, навпаки, спостерігається зростання внутрішніх та зовнішніх економічних суперечностей.

Стосовно ефективності стратегій стабілізації та економічного зростання у країнах, що розвиваються, найбільший інтерес становлять регіони Латинської Америки та Південно-Східної Азії. Економічна політика держав, що належать до цих регіонів, має багато спільних рис. Латиноамериканська та азійська концепції є різними методами розв'язання однієї ключової проблеми — економічної стабілізації, і порівняльний аналіз методів та наслідків стабілізаційних стратегій у цих групах країн дасть змогу з'ясувати складові національного успіху.

Країни Латинської Америки пройшли стадії кейнсіанських експериментів стимулювання попиту, монетаристських лібералізаційних реформ задля пошуку оптимальних шляхів реалізації стратегії імпорто-заміщення. Проте малорозвинене сільське господарство і форсована індустріалізація на тлі обмеженого за місткістю внутрішнього ринку та недостатнього обсягу національного капіталу призвели до формування малоефективних виробничих структур, до збільшення обсягів імпорту та погіршення платіжних балансів. Несистемне державне втручання у поєднанні з корупцією і бюрократизмом в органах державної економічної влади не сприяли досягненню цими країнами стабільного економічного зростання.

На відміну від латиноамериканських країн, у нових індустріальних країнах (НІК) Південно-Східної Азії (до яких прийнято відносити Гонконг, Індонезію, Малайзію, Сінгапур, Південну Корею, Тайвань, Таїланд, Філіппіни), середні темпи економічного зростання від 1965 р. становили 5,5 % за рік. У цих країнах побудована або будується високоєфективна, конкурентна, орієнтована на експорт економіка.

Серед країн, що розвиваються, виділяють також підгрупи країн— членів ОПЕК та держав Центральної Африки. Однак у країнах ОПЕК економічна політика має значну свободу завдяки багатим запасам ресурсів, що користуються високим попиту на світових ринках. Стабілізація та економічне зростання в такому типі економічних систем здійснюються переважно з допомогою саме цього чинника і не є наслідками спеціальних стратегічних заходів. Що ж до країн Центральної Африки та деяких інших (за низьким рівнем економічного розвитку їх відносять навіть до «четвертого світу»), та через несформованість

## VII

там інституційної системи державної влади, велику залежність від зовнішніх чинників навряд чи можна говорити не лише про економічну стратегію, а й про цілісну економічну систему як таку. Слід зазначити, що політика стабілізації та структурних змін, що проводилася у таких країнах останнім часом Міжнародним валютним фондом, на думку експертів журналу «The Economist», надто часто призводила до економічної стагнації та потребує радикального перегляду.

### Південно-Східна Азія

Стратегії економічної стабілізації та зростання у нових індустріальних країнах є одними з найцікавіших для дослідження. Основні НІК — Гонконг, Південна Корея, Сінгапур і Тайвань — перейшли від відста-лої, напівфеодальної суспільно-економічної системи до сучасної висо-котехнологічної конкурентоспроможної економіки.

Таке стрімке зростання дозволяє сьогодні говорити про досягнення цими країнами національного економічного успіху. Його чинники слід шукати в особливостях економічних стратегій, що дало змогу поєднати потреби ефективного залучення до світової економічної системи та збе-реження своєрідності національних суспільно-економічних систем.

Дослідники виділяють чотири хвилі економічного зростання у Південно-Східній Азії. Першу хвилю представляє Японія; другу — чо-тири «тигри» — Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань; третю — Індонезія, Малайзія і Таїланд. До четвертої хвилі можна віднести «еко-номічне диво» Китаю та В'єтнаму.

Щодо визначення передумов національного успіху найбільший інтерес становлять країни другої хвилі. Дослідження ж досвіду пред-ставників третьої хвилі складає уявлення про стратегії «імпорту еко-номічного зростання». Але в усіх НІК з огляду на їхнє феодальне ми-нуле соціально-економічні перетворення розпочинались із земельної реформи. До того ж є підстави вважати, що багато заходів макро- та мікроекономічної політики НІК були підтримані відносною рівністю доходу і багатства.

Значну роль у відродженні економік НІК другої хвилі відіграла *державна власність*. Держава брала безпосередню участь у формуванні ви-робничої інфраструктури та розвитку базових галузей — чорної мета-лургії, важкого машинобудування, нафтохімії. Розвиток державної власності надав процесові побудови ринкової економічної структури чіткої стратегічної спрямованості. Через несформованість приватних економічних стратегій сферу об'єктів та суб'єктів державної еко-номічної стратегії було розширено. Поступово держава обмежувала своє втручання, яке компенсувалося ринковими механізмами, що роз-вивалися, хоча на початку 80-х років її частка у валових внутрішніх інвестиціях становила у Тайвані 49 %, у Таїланді — 38 %. Держава домінувала в галузях інфраструктури, комунальній сфері, енергетиці Тайваню, Сінгапуру, Таїланду, Південної Кореї.



Завдяки виваженим напрямам державного інвестування в НІК спостерігалася фактична *відсутність ефекту витіснення приватних інвестицій державними*, що є однією з методологічних засад класичної економічної теорії. У 70-х роках частка державних інвестицій у ВВП НІК перебувала приблизно на рівні середньої для країн з таким рівнем доходу, а приватних — на сім пунктів вище. На початку 80-х цей показник збільшився. Лише наприкінці десятиліття почалося його поступове зменшення. Отже, йдеться про *індукуючу роль державних інвестицій у НІК*. Загалом поєднання зростання державних і приватних інвестицій у країнах цієї групи свідчить про оптимальне узгодження стратегій держави та приватних економічних суб'єктів.

Першим і обов'язковим етапом розвитку НІК були *індустріалізація* та політика *імпортозаміщення*. На думку деяких дослідників, колосальний успіх цих країн зумовлений саме тим, що у період різких структурних зрушень в економіці розвинутих країн, спричинених НТП, НІК уже мали завдяки індустріалізації достатні промислові потужності. Це давало їм можливість виходу на світові ринки та домінування у сегментах, які шойно утворилися або звільнилися. Одночасно за рахунок модернізації сільського господарства відбулося різке скорочення його частки у ВВП: у 1970—1991 рр. у країнах другої хвилі від 35 до 19 %, а в країнах третьої хвилі — більш ніж удвічі.

Як правило, на початкових етапах розвитку з метою сприяння національному виробництву застосовувалися бар'єри для імпорту, а у Південній Кореї і Тайвані високий рівень зовнішньоторговельної протекції залишався до початку 80-х років. Відповідно до завдань промислової політики відбувалося повільне та послідовне зниження рівня протекціонізму. У 60-х роках було лібералізовано імпорт сировини та інвестиційних товарів, у 70-х — комплектувальних, у 80—90-х — споживчих товарів. У 60-х роках, коли вже було побудовано міцні основи національної промисловості, відбувся перехід до експортної орієнтації. У ряді країн для фінансування індустріалізації залучалися іноземні інвестиції, що сприяло прискореному розвитку, покращенню стану економічної системи, хоча стало однією з причин економічної залежності країн, майбутніх проблем їхнього платіжного балансу.

Промислова політика в НІК виходила з орієнтації на потенційні порівняльні переваги та зміну спеціалізації країн у міжнародному поділі праці. Пріоритет надавався галузям, що мали «точки зростання», здатні завдяки розгалуженим економічним зв'язкам надавати інвестиціям мультиплікаційний ефект. Оскільки останній виникає внаслідок дії численних економічних зв'язків, такі точки були властиві переважно галузям, що виробляють складну продукцію.

Було зроблено ставку на залучення до процесу економічної розбудови усіх потенційних економічних суб'єктів. У 70—80-х роках важливим елементом державної стратегії НІК стала підтримка малих та середніх підприємств у технологічній, кредитній, інформаційній та інших сферах. Динамізм таких підприємств, швидке реагування на пот-



реби ринку зумовили їхній швидкий розвиток. Зокрема, у Південній Кореї їхня частка у промисловому виробництві у 1986 р. становила 39,4 %.

Однак малі й середні підприємства об'єктивно не можуть бути самостійними суб'єктами економічної стратегії через свою значну залежність від зовнішніх чинників. Отже, для забезпечення стабільності побудованої на таких підприємствах економічної системи необхідна певна стабілізуювальна структура. Тому однією зі складових стійкості економік НІК сьогодні вважається саме наявність розгалужених *субпідрядних схем*, зосереджених навколо великих підприємств. До цих схем входить велике число малих фірм, що пов'язані не лише коопераційними зв'язками, а й фінансово, за рахунок лізингу, обміну кадрами, переплетення капіталів. Поширеними є кооперація фірм із банками та володіння останніми акціями своїх дебіторів.

Розуміючи, що стратегічної мети — підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні — можливо досягти лише з допомогою дієвих економічних суб'єктів, НІК одночасно сприяють розвитку великих фірм. Зокрема, у Південній Кореї, особливо у 70—80-х роках, активно здійснювалася стратегія сприяння злиттям, укрупненням та розширенню промислово-фінансових груп — чеболь. Їхня кількість протягом 1975—1990 рр. збільшилася від 20 до 100, а кількість фірм, що входять до них, у 80-х роках — від 400 до 850. Наприкінці 80-х на частку 30 найбільших чеболь припадало близько 10 % ВВП, 25 % імпорту та 50 % експортного виробництва. В останні роки спостерігалися спроби обмеження їхньої діяльності, проте помітного результату вони не дали. Позитивною рисою промислово-фінансових груп такого типу є те, що вони створені, на відміну від японських кейрецу, не навколо банків, а на основі торговельних компаній. Це спрощує їхнє залучення до міжнародних економічних процесів, а також робить їх дієвішими та спроможнішими реалізовувати послідовну економічну стратегію. Важливо й те, що вони беруть на себе значну частину соціальних функцій держави, фінансування наукових досліджень тощо. Завдяки таким особливостям чеболь можуть розглядатися як *стабілізатори нестабільних економічних систем*.

Стратегія і тактика побудови промислової структури, адекватної потребам ринкової економіки, вироблялися за чітко визначеними планами. У Тайвані вони мали чотирирічний термін виконання. Реалізація першого плану розпочалася 1953 р. У Південній Кореї використовувалося п'ятирічне планування. Першу п'ятирічку там було розпочато 1962 р. Її мета — індустріалізація, збільшення продуктивності сільського господарства, розвиток базових галузей та імпортозаміщення. Пріоритетами другої п'ятирічки (1967—1971 рр.) стали розширення експорту споживчих товарів, підвищення рівня самозабезпечення продукцією базових галузей, стимулювання розвитку сільського господарства через збільшення експорту його продукції. Третій план (1972—1976 рр.) передбачав досягнення збалансованого зростання, вирівнювання розвитку регіонів, розширення бази важкої промисловості. Від четвертої п'ятирічки (1977—1981 рр.) закладаються підвалини наукомістких виробництв, пріоритету набуває розвиток машинобудування, електроніки, хімічної промисловості. У п'ятій п'ятирічці (1982—1986 рр.) було заплановано поетапну лібералізацію південнокорейської економіки — реалізовано перехід на «плаваю-

чий» валютний курс, лібералізовано зовнішньоекономічну діяльність, посилено кредитно-фінансові обмеження. Врешті, шостий та сьомий плани (1987—1996 рр.) були спрямовані на збільшення експортного потенціалу, на структурні зміни, розвиток наукомістких галузей, технополісів, на збільшення відкритості національної економіки. Уряд передбачав виділити у 1990—1994 рр. субсидії на розвиток наукомістких галузей на суму 38,8 млрд дол.

Наприкінці 1993р. у Південній Кореї було прийнято довготерміновий план «Стратегія інтернаціоналізації для нової економіки». У ньому передбачалися розширення експорту й інвестування за кордоном, відкриття внутрішніх ринків і фінансового сектора для залучення іноземних товарів та капіталів, надання більшої свободи підприємницькій діяльності, заохочення розвитку сільського господарства. На підтримку останнього за умов дешевого імпорту сільгосппродукції було вирішено витратити протягом 10 років 71,7 млрд дол.

Отже, виходячи з особливостей економічних систем на *першому етапі* НІК установлювали як пріоритет розвиток сільського господарства, базових галузей, легкої промисловості, де працювали переважно низькокваліфіковані робітники. *Другим етапом* був перехід до галузей, де використовувалася кваліфікованіша праця, а в міру накопичення капіталів відбувалася переорієнтація на капіталомісткі виробництва. *Третім етапом* став перехід до галузей з інтенсивними технологіями. Лише після цього, коли економічна система набула збалансованості, а отже стабільності, втілювалась у життя поетапна лібералізація економіки.

Слід особливо зауважити, що державний інтервенціонізм у НІК ніколи не набував надмірних форм. Зокрема, протекціонізм та дотування стосовно певних галузей скасовувалися, якщо остаточно було видно, що останні не зможуть стати конкурентоспроможними або, навпаки, що вони у змозі конкурувати вже без державної допомоги. Усвідомлюючи обмеженість протекціонізму, уряди НІК застосовували його переважно у сферах, де він міг принести швидкий результат.

З допомогою введення податкових пільг, регулювання позичкового процента, обмеження споживчого імпорту та споживчих кредитів НІК створили сприятливий клімат для інвестицій, необхідних для розбудови національних економік. Особлива увага приділялася розвиткові технологій. У Південній Кореї в деяких галузях держава підтримувала прикладні технологічні програми. Оскільки внутрішні ринки були малорозвинені, а однією з визначальних складових є наявність ринків збуту продукції, головну увагу було приділено розвиткові *експорту*.

Політика стимулювання експорту сприяла створенню кількох десятків спеціалізованих торговельних компаній, що займалися експортом та імпортом. Вони допомагали малим і середнім фірмам знайти шляхи збуту їхньої продукції на зовнішніх ринках. Такі компанії завдяки своїм масштабам значно легше вирішували проблеми фінансування, покриття ризику, трансакційних витрат тощо. У міру поступового розширення самостійності фірм роль торговельних компаній зменшувалася.

Ужиті заходи дали результати. У Південній Кореї протягом 1960—1993 рр. обсяги експорту зросли від 33 млн дол. до 82 млрд, або се-

## VII

редніми темпами 26,7 % на рік. Із темпами 12—15 % на рік зростав експорт протягом 1980—1993 рр. у Сінгапурі, Малайзії, Гонконгу й Таїланді.

Застосовуючи жорсткий контроль за своїм фінансовим ринком — процентовими ставками, розміщенням кредитів та валюти, НІК демонстрували більш швидкі темпи зростання, ніж країни з ліберальною моделлю. За визначенням аналітиків, саме у такий спосіб країни Південно-Східної Азії досягли колосальних успіхів. *Фінансову політику там було підпорядковано промисловій стратегії.* До того ж стратегія фінансового контролю була результативною завдяки паралельному дотриманню *макроекономічної стабільності.*

У 90-х роках завдяки стабільним темпам економічного зростання, сприятливим фінансовим показникам та розширенню сфер впливу японського та південнокорейського капіталів НІК відчули суттєвий приплив інвестицій. За 1990—1994 рр. ПІІ у країни Південно-Східної Азії зросли більш ніж учетверо. У середині 90-х років їх надходження до цього регіону становило понад 55 % обсягів, спрямованих у країни, що розвиваються.

Однак через невисокий рівень розвитку внутрішніх ринків, особливо у НІК третьої та четвертої хвиль, головною метою даних інвестицій став розвиток експортного виробництва. З одного боку, таке їх спрямування є джерелом сучасних техніки та технологій, сприяє підвищенню ефективності виробництва, збільшенню доходів та ВВП, надає можливість виходу на світові ринки та зменшує фінансовий ризик. З іншого ж боку, інвестиції знижують гнучкість експорту, перешкоджають його диверсифікації, призводять до розривів у технологічних ланцюгах, можуть витіснити компанії з національним капіталом, загрожують платіжному балансові країн-реципієнтів. Тому вже на початку 90-х залунали попередження фахівців щодо можливого дестабілізуючого впливу такого інвестиційного буму для молодих економік НІК третьої хвилі.

Причини й наслідки валютно-фінансової кризи 1997—1998 рр. у країнах Південно-Східної Азії потребують окремого вивчення. Її головною причиною полягає саме у надмірній залежності економік НІК (переважно третьої хвилі) від зарубіжних інвестицій та надходжень від експорту. Як правило, їхнім партнером була Японія. Курс національних валют був суттєво завищений, оскільки спирався на високий рівень товарообміну. Природний циклічний спад, засоби антиінфляційного регулювання та скорочення дефіциту поточних рахунків у Південній Кореї, що стали необхідними після економічної лібералізації на початку 90-х років, завдали значного удару по платіжних балансах країн регіону. Це призвело до краху валют Таїланду, Індонезії, Малайзії, за валютної кризи у Гонконгу. З огляду на те, що вже сьогодні центральними банками НІК утримується близько 40 % світових валютних резервів, слід очікувати значного впливу регіональної кризи на перспективи розвитку світової економіки.

За останні роки компанії НІК із лідерством південнокорейських че-боль активізували інвестиції до розвинутих країн Заходу. Експерти виділяють певні причини, що зумовили такий процес. Передусім за умов посилення боротьби з порушеннями інтелектуальної власності придбання контрольних пакетів акцій надає найкращу можливість доступу до дорогих технологій. Оскільки НІК безпосередньо залежать від японського капіталу, це дозволяє їм використовувати непрямі шляхи для володіння новітніми технологіями та зменшення залежності від імпорту. Поширено придбання контрольних пакетів акцій відомих фірм із метою заволодіння їхніми товарними знаками та зайняття відповідних позицій на ринках. Маючи власні компанії у розвинутих країнах, можливо швидко розпочати виробництво потрібної продукції, реагуючи на ринкову кон'юнктуру, а також налагодити взаємне забезпечення компонентами між підприємствами. Врешті-решт, придбання іноземних підприємств має стабілізувальний ефект, оскільки знижує залежність компаній від регіональних ринків та кон'юнктури і дозволяє згладити циклічність економіки.

Роль уряду в НІК можна порівняти з каталізатором: сила його впливу залежить не від фінансової могутності, а насамперед від пріоритетів внутрішньої політики (освіта, розвиток інфраструктури, сприяння налагодженню інституційних схем). Дієвість механізмів реалізації цих заходів забезпечувалася використанням досвіду країн-попередниць та адаптивністю державної політики. Останнє було можливим завдяки системі взаємодії економічних суб'єктів та мережі інституцій співпраці держави з приватними економічними суб'єктами, їхніми корпоративними організаціями. Завданням держави стало не заміщення, а доповнення ринків, підвищення їхньої ефективності, підтримка фінансової стабільності, забезпечення максимально сприятливих умов для приватних інвестицій та соціальної злагоди.

Така стратегія реалізується лише за умов сильної державної влади. Тому специфічною рисою формування НІК було існування в більшості з них тоталітарних політичних режимів. Слід зазначити, що тоталітаризм у цих країнах суттєво відрізняється від європейського, оскільки позитивно впливає на досягнення суспільної злагоди. Моделі *патерналістського авторитаризму*, що практикувалася у НІК, властиві етичні обмеження прагматизму влади, технократичний ідеал, що полягає у наявності чесної та освіченої еліти, конфуціанське прагнення до політики суспільного миру, ідеологія економічного зростання. Дослідники зазначають високий рівень витрат на освіту в НІК. Систему освіти було зорієнтовано на прискорене подолання неписьменності, що мало на меті підвищення кваліфікації робітників та покращення дитячої освіти, тобто надавало цій системі стратегічної орієнтації. Заохочувалися та субсидувалися освітні програми на підприємствах. Значна увага приділялася вивченню зарубіжного досвіду і запозиченню знань.

Отже, крім економічних і політичних чинників, не останню роль у розвитку НІК відіграли *соціокультурні фактори як елемент порівняльних переваг у міжнародній конкуренції*. Урядам цих країн удалося поєднати

у своїй економічній стратегії раціоналізм та прагматизм західної цивілізації з традиційними колективістськими світоглядними позиціями конфуціанської етики. Завдяки цьому сформувалася ідеологія економічного зростання, відбулося об'єднання зусиль нації навколо спільної мети. Втілення цієї стратегії сприяло розвитку національних традицій підприємництва та ділової культури, заснованих на самодисципліні, довірі та відповідальності, розподілі результатів зростання між усіма членами суспільства, на підвищенні освітнього рівня та зміцненні технологічної та інженерної культури. На зміцнення національної консолідації також вплинули «довічний найм», використаний деякими НІК із досвіду Японії, та система оплати праці, за якої заробітна платня робітників безпосередньо залежить від успіхів, досягнутих фірмою. Це сформувало специфічну мотиваційну систему, що стала основою східноазійської моделі «економічного дива».

### Латинська Америка

Дослідники виділяють три періоди в економічній історії Латинської Америки ХХ ст. *Період лібералізму та вільної торгівлі*, за якого регіон функціонував як сировинна база для розвинених економік, закінчився у період кризи 30-х років. Він змінився *етатистським періодом* — періодом індустріалізації та формування інфраструктури, з високим ступенем державного втручання. Його завершення у середині 70-х років позначене гіпертрофією ролі держави в економіках більшості країн регіону, зростанням інфляції та дефіциту бюджету. Після цього економічний розвиток латиноамериканських держав уповільнився, а від 1981 р. більшість із них опинилася у найсильнішій за останні 50 років економічній кризі. Скоротилися темпи виробництва, зросло безробіття, посилювалася інфляція, погіршувалося зовнішньоекономічне становище. Відповідні зміни сталися у сфері економічної політики. Тому від середини 70-х — початку 80-х років розпочався *неолібералістський період*, що характеризувався приходом до влади у багатьох країнах військових хунт. Вони здійснювали жорсткий курс на обмеження державного втручання, приватизації тощо.

Протягом кожного із зазначених періодів відбувалося певне підвищення стабільності економік регіону доти, доки економічна політика відповідала потребам економічної системи. Однак через недосконалість насамперед інституцій державної влади ця політика поступово сама ставала дестабілізувальним чинником, викликаючи економічні та соціальні потрясіння. Надмірне одержавлення послабило динамічність економічних систем. Тому вони були неспроможні, на відміну від економік НІК, ефективно залучитися до світогосподарської системи, залежність від якої залишалася великою.

Упровадження МВФ фінансової дисципліни серед боржників та зростання торговельних прибутків, що їх можна було використовувати на виплату боргу, стали причиною чистого відпливу фінансових ре-

сурсів із регіону. Це відбувалося одночасно з відносно повільним зростанням цін на первинні товари, що становили 80 % експорту Латинської Америки. Отже, лібералізаційна економічна стратегія, проведена на вимогу МВФ, спричинила у країнах регіону на початку 80-х значний економічний спад. Це значно погіршило й соціальну ситуацію.

Відповідно до позитивних угод із МВФ стратегії врегулювання охоплювали рестриктивну грошову та фінансову політику, скорочення бюджетних дефіцитів через підвищення податкових ставок та зменшення державних видатків, підвищення обмінного курсу національних валют, зниження заробітної платні й підтримання позитивних процентових ставок.

Скорочення дефіциту такими заходами негативно позначилося на економічній активності та зайнятості. Досвід продемонстрував, що за фінансової лібералізації нерівновага ринків товарів, валюти, активів відбивається на кредитному ринку в абсурдно високих процентових ставках, що не дозволяють ліквідувати цю нерівновагу. Спрямувати ресурси у конкурентоспроможні або імпортозаміщувальні галузі було неможливо.

У зв'язку з цим уряди дійшли висновку про необхідність обмеження кредиту не лише через ціну, а й запровадженням інших засобів. Це видається складним завданням, хоча у такий спосіб можна уникнути кризи фінансової системи, до якої призводитимуть високі реальні процентові ставки. Кредитні рестрикції передусім впливають на такі вразливі сектори, як будівництво, сільське господарство, дрібні та середні фірми, тобто сфери з високою зайнятістю. Це може мати негативні соціальні наслідки.

Намагаючись створити сприятливі умови для розвитку промисловості, у другій половині 80-х років уряди країн регіону застосовували пільгові процентові ставки по кредитах, що у реальному вимірі становили — 23,5 % у Бразилії, — 24,0 % у Мексиці. Однак через недосконалу систему контролю за цільовим спрямуванням кредитів цей важіль економічної стратегії виявився малоефективним.

Відплив фінансових ресурсів за кордон погіршив можливості інвестування за рахунок національних заощаджень, незважаючи на збільшення останніх. Імпортна здатність обмежилася, і через недостатню кількість імпортних компонентів стало неможливим використання недовантажених потужностей. Це фактично стало основною перешкодою економічного відродження регіону. Однак скорочення відпливу ресурсів обов'язково мало супроводжуватися використанням отриманих коштів на перетворення у структурі економіки. Зокрема, Бразилія у відповідь на нафтову кризу 70-х років переорієнтувала виробництво на заміну імпорту палива, внаслідок чого їй удалося поєднувати швидке економічне зростання у 80-х із балансуванням зовнішніх рахунків.

За такої ситуації багато держав регіону змушені були підтримувати неконкурентоспроможні виробництва замість конкурентоспроможних задля скорочення кількості імпортованих компонентів внутрішнього

## VII

виробництва та споживання. Водночас було підвищено ціни на конкурентоспроможні товари.

Через намагання скоротити інфляцію виключно ціновим контролем у ряді країн Латинської Америки ціни тимчасово підупали за рахунок скорочення виробництва, а оскільки програми стабілізації передбачали контроль лише за однією ключовою ціною (зокрема праці), інші завдяки інфляційним очікуванням продовжували зростати. Якщо інфляцію намагалися контролювати і встановлювали обмінний курс виходячи з орієнтирів її зменшення, то темпи девальвації перевищували скорочення цін. Ціни на імпорт зростали до рівня внутрішніх, а не навпаки. Зниження реального обмінного курсу зруйнувало довіру до валютної політики та викликало поступове заміщення внутрішніх товарів імпортованими.

Узагалі теорії інфляції попиту та інфляції витрат збігаються в оцінці важелів запуску та розвитку інфляції, суперечності між ними виникають лише у разі її раптового сплеску. Якщо інфляція викликана зростанням споживання, вона не може існувати в умовах спаду. Проте інфляція витрат цілком сумісна з економічним спадом.

Оскільки заходи економічної лібералізації мали переважно монетарний характер і не сприяли перебудові реального сектора, у першій половині 80-х у багатьох країнах Латинської Америки відбулися раптові сплески інфляції, викликані зростанням сукупного попиту через збільшення грошової пропозиції після монетарних рестрикцій. Тому головну увагу було зосереджено на контролі за попитом, а якщо темп зростання цін перевищував світовий, він поєднувався з девальвацією для підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Така стратегія становить певну небезпеку економічної дестабілізації, оскільки зростання цін унаслідок їх лібералізації може змінити структуру споживання та скоротити попит на низку товарів, що є еластичним.

Специфіку кризи у країнах Латинської Америки зумовлює те, що політики скорочення зовнішнього дефіциту та стабілізації реалізувалися неодноразово. Адже існують несумісні їхні компоненти, зокрема девальвація, що за умов значних обсягів імпорту тиснучиме на витрати, виступатиме інфляційним чинником та утруднюватиме стабілізацію. Тому експерти рекомендували передусім проводити політику скорочення дефіциту, пов'язану зі структурною перебудовою, навіть за рахунок деякого зростання інфляції.

Завданням економічної політики стала зміна процесів регулювання, аби уможливити поєднання підтримки зовнішнього балансу з економічним зростанням, досягнення автономнішого, справедливішого та ефективнішого розвитку.

Після провалу стабілізаційної політики першої половини 80-х років у Мексиці було здійснено другу спробу. Нова стабілізаційна стратегія передбачала запровадження жорсткої грошово-кредитної, бюджетної економії та зовнішньоекономічної лібералізації. Під контролем центрального банку було зосереджено близько 92 % депозитів приватних



банків. Це спричинило різке зменшення кредитування та падіння інвестицій. Водночас протягом 1988 р. інфляція скоротилася від 18 до 0,6 % на місяць.

Було підписано ряд «пактів економічної солідарності». Відповідно до них держава зобов'язувалася підтримувати валютний курс, тарифи, деякі споживчі ціни, трудящі — не вживати надзвичайних заходів боротьби за підвищення зарплатні, а підприємці — не збільшувати ціни вище за визначений рівень. Запровадження фіксованого валютного курсу і надто повільна девальвація сприяли зниженню відносних цін на імпорт, до того ж несприятливий інвестиційний клімат зумовлював перевагу в імпорті споживчих товарів. Наслідком такої стратегії стало збільшення заощаджень, кредитування та зменшення кредитного процента, що сприяло відновленню інвестицій. У 1989 р. після трирічної стагнації У Мексиці відновилося зростання ВВП. Зросли й обсяги прямих іноземних інвестицій.

Від 1994 р. у Бразилії було запроваджено «Плано реал», до завдань якого входили ліквідація бюджетного дефіциту, скорочення інфляції. Внаслідок його реалізації вдалося відновити зростання ВВП. Для оздоровлення фінансової системи та підтримки національного банківського капіталу в 1995 р. було розроблено Програму стимулювання та реструктурування національної фінансової системи. Лише за два останні місяці того ж року центральним банком за цією програмою було надано фінансову підтримку в загальній сумі 6 млрд дол.

Стратегію бюджетної економії та грошово-кредитних рестрикцій було застосовано в Аргентині, яка також пережила наприкінці 80-х — на початку 90-х період посилення нестабільності. Було запроваджено фіксований валютний курс та лібералізовано зовнішню торгівлю. Це сприяло різкому зменшенню інфляції від 200 % на місяць улітку 1989 р. до 1,5 % у серпні 1992 р., скороченню бюджетного дефіциту від 9 % ВВП у 80-х роках до 1,8 % у 1991 р. Водночас нерозв'язані соціальні проблеми, нерівномірність розвитку регіонів (економічний спад у деяких із них протягом трьох років становив 25 %) призвели до посилення соціальної напруженості, маршів протесту та повстань.

Лібералізаційна економічна стратегія стимулювала приплив капіталів до країн регіону в другій половині 80-х — першій половині 90-х років, хоча через відсутність спеціальної промислової стратегії ці капітали не викликали зростання виробництва і перебували переважно у формі короткотермінових.

Визначальною причиною кризи у Латинській Америці 80-х — на початку 90-х років була *переоцінка здатності приватних економічних суб'єктів реалізувати ефективну економічну стратегію в умовах недосконалого ринкового середовища*. Внаслідок цього лібералізаційні державні стратегії мали незначний успіх та були ефективні лише у короткотерміновому досягненні економічної стабільності. Так само як і в НІК, у державах Латинської Америки промислове лобі справляло значний вплив на державну економічну політику. Однак питома вага про-

## VII

мисловості у ВВП тут була значно нижчою. Тому орієнтація на інтереси виключно промисловців призвела до занепаду сільського господарства та до структурних диспропорцій. Приплив капіталів використовувався переважно на приватне споживання, а через стратегію скорочення держсектора та дефіциту бюджету різко зменшилися внутрішні інвестиції. До того ж більшість інвестицій вкладалася у наявні активи під час приватизації за низькими цінами. Незважаючи на це, у латиноамериканських країнах відбувалася прискорена приватизація як необхідна умова надання кредитів МВФ. Особливістю приватизаційних програм було передання підприємств іноземним фірмам у рамках конверсії зовнішнього боргу, що не здійснювало додаткових інвестицій в економіку.

Фахівці висловлювали побоювання з приводу того, що подібні інституційні зміни є малоефективними і небажаними з огляду національної безпеки. У зв'язку з цим проти приватизації прибуткових компаній виступив президент Чілі. Приватизувати лише нерентабельні підприємства було вирішено у Парагваї, Необхідно зазначити, що в ряді країн, зокрема Бразилії, Аргентині, відбулося вдале поєднання політики скорочення відпливу фінансових ресурсів з використанням отриманих коштів на структурні перетворення.

У 90-х роках розпочався наступний етап розвитку країн регіону. Відбуваються процеси економічної інтеграції, розробляється специфічна модель регіонального поділу праці. Вагомішого значення набули соціальні аспекти стабілізаційних стратегій, зваженим є підхід до питань інституційних змін.

Відновлення у регіоні економічного зростання, пошавлення споживчого попиту викликало збільшення імпорту (на 16 % щороку протягом 1991—1994 рр.). Водночас відбулося зменшення імпорту компонентів, що призвело до недовантаження виробництв і скорочення експорту. Темпи зростання останнього становили всього 6 %. Значний внесок у цей процес зробили також політики грошово-фінансової стабілізації, що зумовили високі процентові ставки та, відповідно, високі курси національних валют. Наслідком 80-х років, коли у регіоні практично не реалізовувалася промислова політика, стало погіршення конкурентоспроможності місцевих виробництв та структури експорту. Так, за 1980—1991 рр. імпорт латиноамериканських країн збільшився на 23 %, а ціни на нього — на 6 %. Зростання експорту становило 37 % у вартісному вимірі, тоді як ціни на експортовані товари знизилися на 78 %. Отже, відбулося погіршення торговельних балансів більшості країн Латинської Америки. Упевненість у стійкості відновлення економічної стабільності на початку 90-х років було підірвано, зокрема й кризою 1994 р. у Мексиці, що вважалася взірцем лібералізаційних реформ.

Таким чином, головна суперечність державної стратегії у країнах, що розвиваються, — це суперечність між потребами внутрішньої стабілізації та пристосуванням до умов міжнародних економічних відносин. Вона може виражатись у неадекватності економічної політики, що

проводиться на вимогу міжнародних фінансових органів та розвинутих держав, внутрішнім потребам країн, що розвиваються, або у посиленні зовнішньоекономічних дисбалансів через недосконалу структуру економіки. Велика залежність від експорту примушує ці країни пристосовуватися до поведінки більш розвинених партнерів. Як продемонстрував досвід, країни, які знайшли оптимальний шлях включення у світову економіку, проводили політику, що відповідає їхнім реальним потребам та можливостям, здійснили у 70—80-х роках потужний прорив і стали за низкою показників поряд із найрозвинутішими країнами світу. На відміну від НІК, країни Латинської Америки зазнають істотних утрат від загострення суперечностей між національною і світовою економічними системами. Протягом 80-х років ВВП провідних країн регіону характеризувався періодами спаду та зростання, проте загалом залишався практично на рівні 1980 р. Це дозволяє говорити про зазначений період як про «втрачене десятиліття».

Залежність країн, що розвиваються, від попиту на експорт та припливу іноземних капіталів робить їх чутливими до циклічних коливань розвинутих економік. Зокрема, у 1995 р. уповільнилося економічне зростання у Латинській Америці та розвинутих країнах, тоді як у НІК воно прискорилося. Отже, на відміну від останніх у латиноамериканських країнах процес інтернаціоналізації відбувається у формі зростання ваги екзогенних чинників економічної системи, що можуть здійснювати суттєвий дестабілізуючий вплив. Таким чином, шокова терапія, що мала короткотермінові успіхи, виявилася малоефективною у стратегічному вимірі.

Складність проведення реформ полягає у необхідності дотримання умов кредиторів. Ці умови фактично перетворюють державу на об'єкт економічної стратегії розвинутих країн, міжнародних органів чи транснаціональних корпорацій, через що порушується цілісність економічної системи самої країни. Тому ще у 80-х роках експертами ООН було висловлено рекомендації країнам-кредиторам щодо надання боржникам більшої свободи у розробці власної економічної політики та введення відповідальності кредиторів за гарантовані темпи зростання. В останні роки з метою протистояння експансії інтересів розвинутого світу відбуваються процеси регіональної інтеграції малорозвинутих країн.

## Результати економічної політики країн, що розвиваються

У 2005 р. чистий приплив приватного капіталу до країн, що розвиваються, досяг рекордно високого рівня, склавши 491 млрд дол. Це було зумовлено процесом приватизації, злиттями й поглинаннями компаній, фінансуванням зовнішнього боргу, а також стійким інтере-

## VII

сом інвесторів до ринків облігацій, номінованих у місцевій валюті, у країнах Азії та Латинської Америки. Ріст потоків капіталу, в тому числі рекордний обсяг банківського кредитування та випуску облігацій, крім іншого, збігся з тим, що темпи економічного зростання країн, що розвиваються, торік склали 6,4 %, перевищивши більш ніж удвічі показник розвинутих країн, який становив 2,8 %.

Збільшення припливу капіталу стало результатом глибшої упевненості в перспективах росту економіки деяких країн, що розвиваються. Країни користуються перевагами від поліпшення стану світового ринку та інвестиційного клімату; при цьому більш тісна глобальна фінансова інтеграція ставить перед розробниками політики як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються, складні завдання щодо підтримки економічного зростання й фінансової стабільності.

Незважаючи на невизначеності, викликані високими цінами на нафту, підвищенням глобальних процентових ставок і ростом дисбалансу світової платіжної системи, відбулося різке збільшення припливу приватного капіталу до країн, що розвиваються (за деякими оцінками 192 млрд дол. порівняно з 85 млрд у 2003 р. Це пов'язане з високим рівнем ліквідності на глобальних ринках, стабільним підвищенням кредитоспроможності країн, що розвиваються, зниженням прибутковості капіталу в багатих країнах і підвищенням інтересу інвесторів до активів на фінансових ринках країн з економікою, що розвивається. Чимало цих країн підвищили свій кредитний рейтинг.

Такий приріст капіталу є безумовним наслідком зростання ВВП у країнах з низьким і середнім рівнем доходів, що відбувалося в основному за рахунок Китаю та Індії, де темпи економічного зростання у 2005 р. склали 9,9 і 8 % відповідно. За винятком цих двох країн, темпи зростання в інших країнах—імпортерах нафти знизилися й склали 4,3 % порівняно з 5,7 % у 2004 р. До кінця 2008 р., за прогнозами темпи зростання приблизно будуть перевищувати 5 % в Африці, Азії та Східній Європі та наблизатимуться до 4 % у Латинській Америці.

Різкий приплив капіталу також є результатом розширення торговельних потоків і фінансової інтеграції між країнами, що розвиваються. У 2004 р. обсяг торгівлі «Південь—Південь», тобто між країнами, що розвиваються, збільшився до 562 млрд дол. порівняно з 222 млрд дол. у 1995 р., і його частка складала 26 % усього торговельного обороту країн, що розвиваються. Обсяг прямих іноземних інвестицій між цими країнами також збільшився, сягнувши у 2003 р. 47 млрд дол. порівняно з 14 млрд дол. у 1995 р., що склало 37 % загального обсягу ПІІ у країнах, що розвиваються.

Отже, незважаючи на те, що потоки приватного капіталу між країнами, що розвиваються, становлять відносно невелику частину загальносвітових потоків, у перших є потенційна можливість змінити напрямок фінансів на цілі розвитку, особливо якщо темпи економічного зростання у країнах, що розвиваються, як і раніше, випереджатимуть темпи розвинутих країн.

Сприятливі економічні показники країн, що розвиваються, ґрунтувалися на розумних цілях і заходах їхньої економічної політики, але вони також є результатом сприятливих зовнішніх умов, котрі, як очікується, можуть погіршуватися. Багато країн, що розвиваються, уже вичерпали профіцит бюджету та інші переваги, які дозволяли їм компенсувати ріст цін на нафту, зберігаючи при цьому швидкі темпи зростання. Зрештою, вони залишаються уразливими для подальших зовнішніх потрясінь. Такими ризиками можуть бути «перегрів» економіки деяких країн, неконтрольоване поглиблення глобальних диспропорцій, раптове порушення постачань нафти, можливе падіння цін на інші сировинні ресурси, які є джерелом доходів у багатьох країнах, що розвиваються, і т. д.

На тлі підбадьорюючої тенденції збільшення припливу капіталу в країни, що розвиваються, між ними зберігається розрив у доступі до міжнародних кредитних ресурсів. Одна група країн починаючи від 2002 р., регулярно випускає облігації. До неї входять Китай, Чілі, Малайзія, Мексика і Таїланд, котрі мають вищий інвестиційний рейтинг, ніж інші країни. Друга група країн має доступ до банківських кредитів завдяки наявності джерел стабільних доходів у вигляді експорту, трансферних платежів або видобувних галузей, але не має доступу до ринків облігацій. Третя група охоплює країни з низьким рівнем доходів, які не мають доступу до приватного капіталу, за винятком короткострокових інструментів фінансування торгівлі або прямих іноземних інвестицій, і в основному залежать від офіційного фінансування своїх довгострокових потреб у капіталі.

Ця остання група країн отримує вигоди від збільшення офіційної допомоги розвитку (ОДР) та від списання боргу. У 2005 р. донори розширили обсяг ОДР до 0,33 % від їхнього валового національного доходу (ВНД), що значно вище 0,22 % у 2001 р., і лише трохи нижче найвищого показника 0,34 %, досягнутого на початку 1990-х років. Більша частина згаданого рекордного росту обсягів офіційної допомоги до 27 млрд дол. стала можливою завдяки списанню зовнішнього боргу лише двом країнам — Іраку й Нігерії. Однак останні тенденції вказують на те, що донори докладають зусиль з розширення програм допомоги. Обсяг ОДР, імовірно, зменшиться до 2007 р. порівняно з рекордним показником 106,5 млрд дол. у 2005 р. через скорочення масштабів списання боргу, але буде знову поступово збільшуватися до 0,36 % ВНД у 2010 р. Донори планують до згаданого року виділити не менше половини 50-мільярдного приросту ОДР країнам Африки, розташованим південніше Сахари, таким чином, удвічі збільшивши обсяг допомоги даному регіону. Крім того, списання боргу, надане в рамках «Ініціативи з полегшення боргового тягаря найбідніших країн із високим рівнем заборгованості» (HIPC) та «Ініціативи зі скорочення багатостороннього боргу» (MDRI), значно полегшить його обслуговування країнами-реципієнтами, забезпечивши їм додаткові фінансові кошти, необхідні для підтримки прогресу в досягненні «Цілей розвитку тисячоліття».

Традиційне монетарне регулювання дає змогу подолати інфляцію, воно є ефективним як стратегія короткотермінової стабілізації та сприяє поживленню виробництва. Тому значна увага навіть в антиінфляційній стратегії має приділятися регулюванню кредитно-фінансової сфери як важеля перерозподілу ресурсів. На етапах, коли необхідно було поєднати стримування інфляції з економічним зростанням, країни Південно-Східної Азії, як правило, застосовували регульовані процентові ставки, централізацію фінансів і навіть адміністративний розподіл кредитних ресурсів, створюючи для цього, зокрема, спеціальні фінансові інституції. Завдяки пільгам для пріоритетних виробництв новим індустріальним країнам удалося поєднати напрями економічної активності підприємств із пріоритетами економічної стратегії держави. Оскільки першочерговими було визначено виробництва з широкою мережею господарських зв'язків та значними екстерналіями, їхнє економічне зростання стало імпульсом для технологічного оновлення та розвитку всіх інших елементів економічної системи.

Уряди, спроможні реалізувати економічну стратегію, адаптивність економічної політики, перспективна орієнтація економіки на зовнішні ринки — ось головні чинники успіху НІК. Завдяки економічній стратегії, що орієнтувалася на збільшення внутрішніх заощаджень та ефективну конвертацію їх в інвестиції, вони досягли значно більшого успіху, ніж країни Латинської Америки. Останні, орієнтуючись на залучення позичкових ресурсів, застосовували підвищення процентових ставок, що гальмувало внутрішнє інвестування. Отже, у країнах, де відбувалась ефективна розбудова ринкової економіки, застосовувалася стратегія оптимального комбінування мобілізації державних, позичкових і приватних ресурсів із метою структурної модернізації.

Різний ефект стратегій лібералізації у НІК та державах Латинської Америки пояснюється тим, що у перших лібералізація виступала логічним продовженням ефективної промислової політики, у других же — стала реакцією на поразку стратегії імпортозаміщення. Окрім того, у країнах Південно-Східної Азії лібералізація проводилася поступово, вибірково й контролювано, тоді як у Латинській Америці вона набула вигляду шокової терапії.

Промислова стратегія НІК була активною і спрямовувалася на створення динамічних порівняльних переваг та розвиток експортних галузей; у країнах Латинської Америки вона була переважно пасивною, зорієнтованою на експлуатацію наявних статичних порівняльних переваг у світовій торгівлі та на імпорто-заміщення. Пріоритетність розвитку низькотехнологічних виробництв та імпорту продуктів високих ступенів обробки неминуче призводить до прискорення зростання імпорту відносно експорту.

Країни Латинської Америки застосували найпростішу стратегію — експорт сировини, що з часом підриває стимули та можливості для технологічного розвитку економіки. Глобальне зниження попиту на сировинні ресурси у 1980—90-х роках відбилося на погіршенні торговельних балансів цих країн, тоді як орієнтація НІК на обробні та високотехнологічні галузі довела свою перспективність. Отож

дефіцит природних ресурсів у НІК виступив позитивним чинником. Крім того, він сприяв низьким альтернативним витратам праці, а отже давав можливість утримувати невелику заробітну платню. Натомість у сировинних країнах існує багато альтернативних напрямів застосування робочої сили.

---

## Основні визначення

Нові індустріальні країни (НІК)  
Імпортозаміщення  
Макроекономічна стабільність  
Інвестиційний бум  
Чеболи  
Кейрецу

Модель патерналістського авторитаризму  
Рестриктивна грошово-фінансова політика  
Стабілізаційні стратегії  
Офіційна допомога розвитку (ОДР)

---

## Запитання та завдання

Розкрийте основні напрями економічної політики і стратегії країн, що розвиваються. Як змінювалася роль держави в економічному розвитку зазначених країн? Схарактеризуйте спільне й відмінне в економічних стратегіях країн Латинської Америки та Південно-Східної Азії.

Поясніть необхідність переходу країн, що розвиваються, від імпортозаміщення до експортної орієнтації.

Яким є місце та значення країн, що розвиваються, у сучасній світовій економіці?

## ЛІТЕРАТУРА

*Андрианов В.* Роль государства в формировании рыночной модели динамичной экономики в Южной Корее // Экономист. 1994. № 8.

*Белов Д.* Изменения экономических функций государства: опыт латиноамериканских стран // МЭ и МО. 1996. № 6.

*Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики // Вопр. экономики. 1994. № 6.

*Гациридзе Х.* Латиноамериканский опыт экономического реформирования // Рос. экон. журнал. 1997. № 8.

*Жаліло Я. А.* Економічна стратегія держави у нестабільних ринкових економічних системах: Монографія. Київ, 1998.

*Жуков С. В.* Роль государства в сотворении «южнокорейского чуда» // Рос. экон. журнал. 1993. № 5.

*Кириченко В.* «Шоковая терапия» по-бразильски: дешо корисне і для нас // Економіка України. 1993. № 10.

*Лаврентьев В. Н.* Новые индустриальные страны Азии: перестройка промышленной структуры. Москва, 1990.

*Лужин Г. П., Павлов К. В.* Об изучении переходных, кризисных состояний экономики // Общество и экономика. 1995. № 7—8.

*Оникиенко А.* Модернизация на Тайване: от экономической либерализации к политической демократизации // МЭ и МО. 1993. № 2.

*Радченко К., Сафіюлін Ю., Сурков М.* Економічні реформи Бразилії та зовнішня торгівля з Україною // Економіка України. 1996. № 12.

*Романова З.* Бразилия: опыт перестройки // МЭ и МО. 1996. № 11.

*Романова З.* Меняющаяся Латинская Америка на исходе столетия // Там само. 1995. № 5.

Современный цивилизованный рынок. Ярославль, 1995.

*Цыганов Ю.* Республика Корея и Китай в интеграционных процессах мировой экономики // МЭ и МО. 1995. № 5.

*Чебанов С.* Иностранные инвестиции: тенденции 90-х годов // Там само. 1997. № 3.

Economic Survey of Latin America and Caribbean, 1995—1996. Santiago, 1996.

Editorial // The Economist. 1997. March 15.

Seoul's Big Splash // Idem. 1994. № 7888.

Slowly Does It // Idem. 1993. № 7841.

*Stiglitz J.* Some Lessons From the East Asian Miracle // The World Bank Research Observer. August 1990. Vol. 11. № 2.



## 27. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

### Зовнішньоекономічна політика

Сьогодні дедалі чіткіших обрисів набуває тенденція *економізації* зовнішньої політики. Економічні питання посіли чільне місце серед вищих зовнішньополітичних пріоритетів усіх без винятку держав. Великою мірою ця тенденція обумовлена очевидним зростанням ролі економічного потенціалу кожної країни у шкалі критеріїв її відносної ваги у світовій політиці. Через міжнародну мобільність факторів виробництва економічна політика однієї країни може мати ефекти впливу щодо інших країн. Визнаючи ці ефекти, держави часто здійснюють спроби координації економічної політики.

Найбільш влучне визначення міжнародної координації економічної політики дається у роботі американського дослідника Роберта Карбау. Він зазначає, що «міжнародна координація економічної політики є спробою значно модифікувати стратегії різних країн (монетарну політику, фіскальну політику, політику обмінного курсу) як визнання міжнародної економічної взаємозалежності. Координація стратегій не обов'язково означатиме те, що країни віддають перевагу зарубіжним інтересам порівняно з інтересами національними. Проте вона визначає, що політика однієї країни може мати переливи і впливати на цілі інших країн; таким чином, країни повинні налагоджувати зв'язки між собою, намагаючись координувати свої стратегії з урахуванням цих зв'язків. Можливо, їхній добробут покращився б, якщо б вони діяли незалежно».

Разом із тим на шляху координації економічної політики можуть виникати певні об'єктивні перепони. Навіть в умовах, коли національні економічні інтереси країн збігаються, це не означатиме, що держави будуть розробляти й запроваджувати координаційні заходи. Міжнародна координація економічної політики може гальмуватися таким чинниками:

- розбіжністю в цілях економічної політики;
- розбіжності у функціях та діяльності національних установ і організацій;



- розбіжності у політичних цілях та політичній ситуації в окремих країна;
- розбіжності у фазах економічного циклу різних країн.

В основі сучасної зовнішньоекономічної політики країн — учасниць міжнародного поділу праці лежить перманентний процес складного пристосування структур національних економік (галузевої, технологічної, організаційної тощо) до більш динамічної за своєю природою структури світового господарства.

Про це свідчать насамперед випереджальні темпи зростання світової торгівлі та зарубіжного інвестування порівняно із сукупним валовим національним продуктом. Як підтверджує статистика, основний приріст світового валового продукту і зовнішньої торгівлі відбувся у другій половині ХХ ст. Якщо від 1900 до 1950 р. абсолютний обсяг сукупного ВВП збільшився приблизно втричі, у стільки ж — світовий експорт товарів, то в наступні десятиліття (1950—2000 рр.) світове виробництво й експорт зросли відповідно у 6 і більш ніж 11 разів. У цілому середньорічні темпи приросту ВВП збільшилися від 2,2 % у першій половині століття до 3,7 % у другій. Причому, як бачимо, світовий експорт товарів, що раніше розвивався приблизно такими самими темпами, що й світове виробництво, згодом прискорив темпи зростання більш ніж удвічі, порівняно із загальносвітовим ВВП. Так, за даними МВФ, у минулому десятилітті світова торгівля зростала більш ніж удвічі швидше за світове виробництво. У 2005 р. світовий ВВП склав більше 44,4 трлн дол., а світовий експорт перевищив 12,6 трлн дол. Саме завдяки бурхливому розвитку світової економіки й торгівлі відбувається суттєве піднесення загального рівня життя населення Землі, його забезпеченості продовольчими ресурсами і матеріальними благами.

*Механізм здійснення зовнішньоекономічної політики складається з двох основних компонентів:*

- системи адміністративних державних органів, які розробляють зовнішньоекономічну політику та впливають на формування зовнішньоекономічних зв'язків,
- комплексу інструментів такого впливу.

Особливістю сучасної системи державних органів, що беруть участь у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, є те, що вони поділяються своєю чергою на дві взаємопов'язані, але різнофункціональні підсистеми — *національні та міжурядові інституції*.

Діяльність національних установ спрямована, як правило, на обмеження доступу іноземних товарів на внутрішній ринок та сприяння вітчизняному експорту товарів, а також на контроль за імпортом у країну товарів, іноземного капіталу, робочої сили та інших факторів виробництва.

Діяльність міжурядових організацій зосереджена на регулюванні та сприянні розвитку міжнародного руху товарів, капіталу і робочої сили.

*Чинники, що впливають на формування зовнішньоекономічної політики, знаходять свій прояв на різних рівнях:*

- *по-перше*, економічні закономірності діють як глибинні, первинні чинники. Вони активізують діяльність урядів на пошук компромісів у процесі розробки зовнішньоекономічної стратегії в умовах глобалізації;
- *по-друге*, групові інтереси країн — це чинники вторинного порядку. Вони є відносно самостійними й об'єднують держави у більшому або меншому складі у спільній зовнішньоекономічній діяльності, залежно від кола інтересів. Ці чинники діють переважно як суб'єктивна воля урядів, що відбиває передусім прагнення найвпливовіших ділових кіл;
- *по-третє*, національні інтереси окремої країни виявляються насамперед у тактиці поведінки при розв'язанні зовнішньоекономічних проблемних питань, об'єднуючи і роз'єднуючи країни у процесі пошуків вирішення цих проблем. При єдності кінцевих цілей в окремих групах країн їхні національні інтереси передвизначають різний підхід у виборі пріоритетів і засобів досягнення зовнішньоекономічних цілей, не зважаючи іноді на інтереси країн-партнерів. Національні інтереси також спонукають окремі країни або групи країн до утворення тимчасових союзів під час багатосторонніх переговорів задля досягнення спільної мети.

Економічні відносини між країнами можна візуально представити у вигляді прямої (рис. 27.1), що розміщується у куті між конфліктом та інтеграцією, коли країни проводять спільну політику на наднаціональному рівні, на користь чого вони поступаються значним ступенем суверенітету.

Пряма ОН посередині, відображає незалежність (індиферентність) політики, коли держави приймають дії інших країни такими, якими вони є, та не намагаються впливати на ці дії або ж підпадати під їхній вплив.

Між незалежністю та інтеграцією лежать різноманітні форми міжнародної координації та співробітництва в галузі економічної політики.

*Проста форма співробітництва* (на графіку прямі знаходяться у куті НОС), як правило, має місце, коли представники урядів різних держав зустрічаються з метою оцінки світових економічних умов.

*Складна форма співробітництва* (на графіку прямі знаходяться у куті КОС). Більш складний формат може складатися з економічних досліджень окремих питань у поєднанні з глибоким аналізом можливих рішень.

*Міжнародна координація економічної політики* (на графіку прямі знаходяться у куті КОІ) являє собою справжню координацію стратегій, що виходить за межі цих двох форм співробітництва; це формальна угода між країнами щодо ініціювання певних спільних заходів.

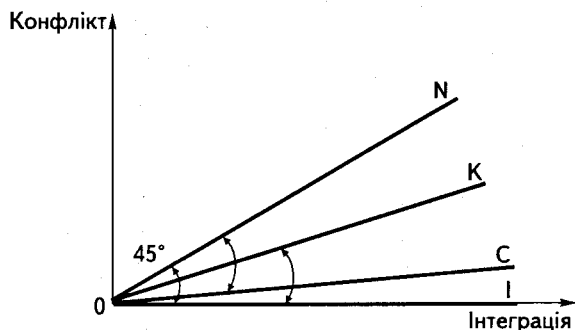


Рис. 27.1.

Відносини між національними урядами  
Побудовано на основі моделей, викладених у працях: *Dobson W.* Economic Policy Coordination: Requiem or Prologue. Washington, 1991; *Карбай Р.* Міжнародна економіка. Суми, 2004.

нування національної економіки; формуються вони на державному рівні. Короткострокові, тактичні цілі постають під впливом різноманітних чинників, у тому числі на мікрорівні (фірмовому і т. п.). Вони розраховані на отримання короткострокових, кон'юнктурних вигід і можуть суперечити довгостроковим стратегічним цілям.

Формування цілей і завдань зовнішньоекономічної політики визначається внутрішньополітичними міркуваннями: необхідністю вирішення соціально-економічних проблем, скорочення безробіття, підвищення зайнятості в певних регіонах і галузях тощо.

Пріоритет мають ті цілі й завдання, що безпосередньо пов'язані з першочерговими зовнішньоекономічними проблемами, у багатьох випадках важко відокремлюваними від внутрішніх економічних процесів. Наприклад, регулювання дефіциту торговельного або платіжного балансів, крім безпосереднього впливу на зовнішню заборгованість і непрямого впливу на курс національної валюти, тісно пов'язане зі зміною співвідношення попиту і пропозиції на деякі товари на внутрішньому ринку (зокрема, внаслідок обмеження їхнього імпорту), тобто може визначати темпи зростання інфляції.

Серед цілей і завдань зовнішньоекономічної політики одними з найпоширеніших є ті, які передбачають забезпечення збуту національних товарів на ринках інших країн, створення кращих умов для національних фірм у боротьбі з конкурентами.

Важливою є і роль тих цілей та завдань зовнішньоекономічної політики, котрі сприяють вирішенню внутрішніх економічних проблем. Розвиток державного регулювання господарського життя підви-

Складність і багатofакторність механізму зовнішньоекономічної політики визначають різноманітність її цілей та завдань. Вони можуть бути класифіковані на *стратегічні (довгострокові)*, що передбачають структурну перебудову секторів економіки, безпосередньо пов'язаних із зовнішніми ринками, і *тактичні (короткострокові)*, зумовлені поточними потребами.

Стратегічні цілі мають забезпечувати нормальне функціо-

ще значення цього аспекту зовнішньоекономічної політики, що охоплює широкий набір різноманітних напрямів впливу. Це забезпечення національної промисловості певними видами ресурсів, передусім енергосировинними, диверсифікація джерел їх отримання для досягнення безперерйного забезпечення ними своєї країни, проведення антициклічних заходів, сприяння стабілізації внутрішньогосподарської кон'юнктури, прискорення темпів економічного розвитку і науково-технічного прогресу внаслідок підвищення вигідності участі в міжнародному поділі праці тощо.

Засобами зовнішньоекономічної політики вирішуються й інші внутрішньоекономічні завдання, зокрема фіскальні — поліпшення стану державних фінансів, сприяння структурній перебудові економіки і т. ін.

Не всі цілі та завдання, пов'язані з внутрішніми економічними процесами, справляють однаковий вплив на торговельно-економічні відносини з іншими країнами, і далеко не всі сприяють розвитку цих відносин. Багато з них мають своїм безпосереднім наслідком посилення протекціоністських тенденцій, які негативно впливають на взаємну торгівлю, що, втім, характерно не тільки для даної групи цілей зовнішньоекономічної політики.

В цілому у практиці торговельно-економічних відносин порівняно рідко формулюються окремі конкретні цілі, так чи інакше не пов'язані з іншими. Частіше має місце взаємодоповнюваність цілей і завдань, їх тісне ув'язування з політичними, військово-стратегічними, ідеологічними та іншими концепціями й напрямками діяльності. Водночас при визначенні цих цілей та завдань відповідні кола й організації змушені зважати на об'єктивну необхідність поглиблення участі в міжнародному поділі праці на основі довгострокового взаємовигідного співробітництва в різноманітних галузях економіки, політики й культури.

У своїй діяльності з регулювання зовнішньоекономічних зв'язків країни використовують широкий набір *засобів* і *методів* торговельної й кредитної політики. До них належать різноманітні торговельні договори та угоди, в тому числі угоди про економічне співробітництво. На національному законодавстві базується митно-тарифне регулювання торговельно-економічних відносин, переважно імпорту, а адміністративні акти широко використовуються для створення нетарифних бар'єрів у сучасній міжнародній торгівлі. Важливу роль відіграють засоби регулювання експорту, особливо так званих стратегічних товарів, а також засоби, які застосовуються для здійснення політики в галузі кредитів.

Протягом повоєнного періоду, особливо в останні десятиліття, спостерігається поширення різноманітних форм правового оформлення співробітництва. Функціонують спеціальні двосторонні робочі групи з найважливіших проблем у цій галузі. Ці комісії, створені на високому рівні, багато зробили і роблять для розвитку торговельно-економічних відносин між країнами.

Починаючи від 1975 р. представники семи відповідних індустріальних країн (Сполучені Штати, Канада, Японія, Велика Британія, Німеч-

чина, Франція та Італія), відомих як «Велика сімка» чи Група семи (G7 або нині G8 плюс Росія), проводять щорічні економічні саміти з метою обговорення загальноекономічних проблем. Країни Групи семи не лише ініціюють діалог щодо цілей економічної політики, й розробляють показники, які створюють своєрідну концепцію багатостороннього наглядку за їхніми економіками і допомагають здійснювати моніторинг міжнародних наслідків внутрішньої політики..

Особливе значення угоди про промислове, економічне та науково-технічне співробітництво мають у відносинах із країнами ЄС. Від 1975 р., із переходом до єдиної торговельної політики щодо інших країн, більша частина компетенції в галузі договірно-правової практики перейшла від національних органів до ЄС. Тому подібні угоди за відсутності договірно-правового оформлення взаємовідносин між іншими країнами та ЄС є основними юридичними актами, що визначають умови розвитку взаємних торговельно-економічних відносин.

Серед засобів зовнішньоекономічної політики, що базуються на внутрішньому (національному) законодавстві, найвагомішими є митно-тарифні системи. Мито, як і договори, також належить до найстаріших засобів торговельної політики, проте нині його роль та сутність значно змінилися. Мито перетворилося на одне з найактивніших знарядь захисту продукції національної економіки. Про це, зокрема, свідчить рівень митного захисту в розвинутих країнах. Деякі держави широко застосовують практику встановлення в митних тарифах різних ставок оподаткування тих самих товарів для країн, що користуються і не користуються режимом найбільшого сприяння (РНС).

Сьогодні значення митних тарифів знижується, оскільки в міжнародній торгівлі дедалі більшої ваги набувають нетарифні обмеження імпорту, застосування яких може звести нанівець переваги РНС. До найчастіше застосовуваних видів нетарифних обмежень належать повне або часткове ембарго, імпортні кількісні квоти, антидемпінгове законодавство і сама практика його застосування, «добровільне» обмеження експорту, різноманітні адміністративні правила (відповідність стандартам і вимогам безпеки використання, санітарні, ветеринарні та інші сертифікати, пакування, маркування і т. п.). Нетарифні обмеження широко використовуються окремими країнами щодо імпорту товарів із зарубіжжя.

За останні десятиліття розвинуті країни ввели багато нових обмежень імпорту, в тому числі на такі важливі для експорту інших країн товари, як чорні метали, електротехнічне й транспортне устаткування, побутова електроніка, перероблена сільськогосподарська продукція та ін.

Певні зміни відбулися і в засобах зовнішньоекономічної політики, які стосуються експорту з розвинутих країн. Найважливіші з них пов'язані з контролем над переданням передових технологій та з політикою в галузі надання кредитів. Державні кредити або державне страхування кредитів можуть бути серйозним стимулом розвитку взаємовигідної торгівлі, тоді як їх стримування дуже швидко й негативно відбивається на обсязі товарообороту.

Завдяки об'єктивній потребі посилення різноманітних обмінів унаслідок розширення економічних і політичних зв'язків розвинуті країни через канали державного регулювання почали більше сприяти участі своїх фірм і організацій у виставках, ярмарках, конференціях, симпозиумах та інших заходах, що проводяться в колишніх соціалістичних країнах, а також здійсненню подібних заходів у себе. Їстотно збільшилася кількість різноманітних економічних і торговельних делегацій та місій. На більш постійній основі розвивається співробітництво між торговельними палатами та іншими громадськими організаціями, покликаними обслуговувати розвиток торговельно-економічних зв'язків.

Міжнародна торгівля безпосередньо пов'язана з економічними інтересами окремих країн. Ці інтереси переплітаються найскладнішим чином і нерідко входять у суперечність. Це й зумовило необхідність цілеспрямованого впливу держави на торговельні відносини з іншими країнами за допомогою тарифних і нетарифних методів регулювання. При цьому держава, регулюючи зовнішньоторговельні операції, має на меті створення найсприятливіших умов для розвитку національної економіки.

Традиційно вважалося, що найбільшою мірою відповідає інтересам країни політика вільної торгівлі, при проведенні якої держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю, дозволяючи їй розвиватися під впливом вільних факторів попиту й пропозиції. Саме вільна торгівля дає змогу максимізувати обсяги продукції, що випускається в кожній із торгуючих країн, а також отриманий від торгівлі вигравш.

Проте на практиці абсолютно вільної торгівлі ніколи не існувало. Уряди всіх країн вводять ті чи інші обмеження на шляху руху міжнародних потоків товарів та послуг.

Політика захисту національного ринку від іноземної конкуренції шляхом використання митних тарифів та нетарифних методів регулювання називається *протекціонізмом*. Конкретні форми політики протекціонізму різноманітні, вони реалізуються на національному рівні, шляхом укладання дво- та багатосторонніх угод, охоплюють режим імпорту й експорту, правила контролю, стягнення мита, зборів та ін.

*Наслідками протекціоністської політики, для окремих країн є такі:*

- поступове відокремлення національних господарств від світового і, природно, зниження темпів їхнього розвитку;
- підвищення внутрішніх цін в умовах ринкового господарювання і перерозподіл прибутків на користь порівняно вузького кола підприємців;
- ускладнення міжнародних економічних контактів та міждержавних відносин, посилення диспропорцій між національною і світовою структурами господарства, стримування економічного прогресу.

## VII

Як правило, лише із запізненням, коли перелічені негативні явища накопичуються і стають очевидними, вони викликають перегляд зовнішньоекономічної політики у бік часткової взаємної лібералізації світогосподарських зв'язків і упорядкування останніх.

Економічна наука в цілому негативно ставиться до протекціонізму, однак його прихильники все ж трапляються у ділових та політичних колах деяких країн. Уряди багатьох країн, визначаючи зовнішньоторговельну політику, з одного боку, прагнуть усіляко збільшити обсяги експорту, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку, а з іншого — намагаються обмежити імпорт, аби знизити конкурентоспроможність зарубіжних товарів на ринку внутрішньому.

Фактично й сьогодні багатовікова дилема: що краще — вільна торгівля чи протекціонізм — до кінця не вирішена. В історії міжнародної торгівлі були періоди, коли шальки терезів схилялися то в один бік, то в інший, але зовнішньоторговельна практика, як правило, не набиравла крайніх, екстремальних форм.

Сучасний протекціонізм — явище здебільшого багатоліке та приховане. Замість митних тарифів широко застосовуються немитні методи захисту, протекціоністські дії часто мають вибірковий характер, тобто використовуються проти конкретних товарів та продукції окремих галузей, а також проти деяких країн. Позиції протекціонізму більш сильні у країнах, що розвиваються, та в країнах із перехідною економікою, ніж у промислово розвинутих. Домінує все ж тенденція до лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків.

## Взаємозалежність суб'єктів світової економіки — об'єктивна передумова координації економічної політики

Інтернаціоналізація господарського життя веде до взаємозалежності національних відтворювальних процесів на світовому рівні. Збільшення національного доходу в одній країні в умовах інтернаціоналізації виробництва та обміну сприяє зростанню імпорту товарів і послуг. Збільшення прибутку та імпорту в одній країні й відповідно прибутку в іншій викликає відповідний попит на імпорт у третіх країнах. Це своєю чергою спричинює збільшення сукупного попиту в інших країнах, що є додатковою реакцією на початкове розширення попиту в одній країні. Такий ефект ураховується і в економічній політиці. Розвинута країна своєю грошовою політикою



стимулює внутрішнє виробництво та імпорту, що викликає зростання експорту інших країн. Це приводить до розширення виробництва і зайнятості у світі («теорія локомотиву»). При цьому ступінь економічного поживлення в одній країні залежить не тільки від частки її імпорту в іншій країні, а й від впливу її експорту на подальший приріст прибутку.

Не менш важливі наслідки для економік тих чи інших країн має зворотне явище. Якщо одна країна змінює свою грошову, кредитну або фіскальну політику, підвищуючи процентні ставки і податки, то проміжним результатом буде зниження попиту на вироблені всередині країни товари і послуги у зв'язку зі зниженням доходів та зайнятості. Частина зниження попиту, яка припадає на іноземні товари, веде до скорочення імпорту. Це своєю чергою призводить до зниження попиту на експорт першої країни, негативно впливаючи на її економіку.

Взаємозалежність нерідко створює складні проблеми для національних економік. Так, експортна орієнтація виробництва ставить країну в залежність від зміни світових цін, коливань світового попиту, конкуренції на світовому ринку. Особливо небезпечна така залежність для невеликих країн із вузькою спеціалізацією економіки. Не менш негативні наслідки має імпортна залежність. Зростання світових цін та обмеження на експортні постачання у країнах-експортерах несприятливо відбиваються на країнах-імпортерах.

Велике значення в цьому плані має диференціація країн за рівнем економічного розвитку, їхньою роллю у світовій економіці. Побудова сучасної світової економічної системи дає однобічні переваги головним країнам і групам країн. При цьому найслабші суб'єкти світової економіки не можуть забезпечити захист своїх інтересів.

При розгляді світового господарства як системи варто враховувати також породжувану міжнародним поділом праці взаємовигідність економічних відносин між окремими країнами, що є рушійною силою цієї системи. Спільність економічних відносин, яка надає їм усесвітніх масштабів, базується на збігові об'єктивних потреб у взаємному економічному спілкуванні і глибинних економічних інтересів усіх країн. Такий збіг жодною мірою не означає їхньої однорідності, так само як і єдиної політико-економічної природи відносин, у яких виявляються ці інтереси.

У перспективі виробництво в розвинутих країнах дедалі більше орієнтуватиметься на зовнішніх споживачів, а внутрішній попит — на імпорту. Ця тенденція також стосуватиметься країн із ринком, що формується. У країнах, що розвиваються, очікується порівняно швидке, переважно екстенсивне розширення внутрішнього ринку. Тому, незважаючи на прогнозовані досить високі темпи збільшення виробництва в них, можливе відносне зниження ступеня (але не масштабів) втягнення у міжнародний поділ праці.

## Координація міжнародної політики в системі ООН

Організація Об'єднаних Націй — універсальна й найавторитетніша міжнародна організація сучасності, покликана сприяти розв'язанню головних політичних проблем, що постають перед людством. Політична діяльність ООН нерозривно пов'язана з вирішенням економічних і соціальних завдань.

Значення економічної діяльності ООН зростає і з ускладненням процесів, що відбуваються у всесвітніх економічних відносинах і міжнародному поділі праці, з урізноманітненням проблем світової економіки, динамізмом міжнародного господарського життя, що викликає необхідність швидких і ефективних рішень.

Згідно з преамбулою Статуту ООН, мета організації — сприяти економічному й соціальному прогресові всіх народів. У першому розділі Статуту «Цілі та принципи ООН» поставлено завдання здійснення міжнародного співробітництва у вирішенні міжнародних проблем економічного характеру. Цьому співробітництву присвячена окрема (IX) глава Статуту ООН. У ній конкретизуються завдання щодо розробки рекомендацій, створення спеціалізованих установ, що мають діяти у тісному зв'язку з ООН. За деякими даними, цими займаються близько 85 % усього персоналу Секретаріату ООН.

*Економічна діяльність ООН охоплює чотири головні напрями:*

- розв'язання загальних для всіх країн глобальних економічних проблем;
- сприяння економічному співробітництву держав із різними рівнями соціально-економічного розвитку;
- сприяння господарському зростанню країн, що розвиваються;
- вирішення проблем регіонального економічного розвитку.

На практиці робота з даних напрямів ведеться з використанням трьох форм: техніко-консультативної, валютно-фінансової та інформаційної.

*Техніко-консультативна діяльність ООН* реалізується у вигляді технічної допомоги державам, які її потребують. Ще у 1948 р. були прийняті принципи надання такої допомоги. Отож вона не повинна слугувати засобом іноземного економічного і політичного втручання у внутрішні справи; вона має виявлятися виключно через уряд, надаватися виключно певній країні та по можливості в тій формі, яка бажана для даної країни; нарешті, допомога має відповідати високим вимогам у якісному і технічному плані.

*Валютно-фінансова діяльність* провадиться переважно по лінії міжнародних організацій: Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародного валютного фонду. Ці організації формально є спеціалізованими організаціями ООН.

**Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОР) і органи, що діють під її егідою.** ЕКОСОР, створена 1946 р., здійснює координацію всієї діяльності ООН у соціально-економічній галузі. ЕКОСОР є одним із шести основних органів ООН, статус якого визначений главою X Статуту ООН. До обов'язків ЕКОСОР входять організація досліджень і підготовка доповідей та рекомендацій із широкого кола міжнародних економічних, соціальних та інших питань. Вищий орган ЕКОСОР — сесія Ради. Щорічно проводяться три сесії: весняна — із соціально-правових і гуманітарних питань; літня — з економічних і соціальних питань; організаційна.

Рада ЕКОСОР готує проекти конвенцій для подання Генеральній Асамблеї ООН, може скликати міжнародні конференції з цих питань. Оскільки ЕКОСОР є основним координувальним органом у зазначеній сфері, вона погоджує роботу з іншими організаціями ООН, проводить консультації з неурядовими економічними організаціями; її повноваження дають можливість надати консультативний статус тим із них, у співробітництві з якими вона зацікавлена. І цим правом Рада широко користується. Вона також створює різноманітні допоміжні органи, на основі яких сформувалася і діє досить складна система органів ЕКОСОР. Її членами є 54 країни, що обираються на трирічний термін, третина їхнього складу щорічно поновлюється. За регіонами вони розподілені таким чином: 14 місць — квота Африки, 10 — Латинської Америки, 11 — для Азії, 13 — Західної Європи та інших країн і 6 — країн Східної Європи.

Про роль ЕКОСОР у системі органів ООН свідчить хоча б те, що на неї припадає майже 70 % усіх бюджетних ресурсів ООН, а також особового персоналу, без урахування добровільних фондів та інших програм. *Компетенція ЕКОСОР охоплює такі проблеми та завдання:*

- стан світових економічних і соціальних процесів, підготовка відповідних фундаментальних оглядів та інших аналітичних публікацій;
- стан міжнародної торгівлі;
- проблеми охорони навколишнього середовища;
- економічна і науково-технічна допомога країнам, що розвиваються;
- різні аспекти продовольчої проблеми;
- проблеми соціально-економічної статистики;
- проблеми народонаселення;
- проблеми природних ресурсів;
- проблеми населених пунктів;
- проблеми планування і мобілізації фінансових ресурсів;
- роль державного й кооперативного секторів в економіці країн, що розвиваються;
- регіональне співробітництво;
- упорядкування програмних соціально-економічних документів;
- розробка міжнародних стратегій розвитку ООН, а також контроль за їх реалізацією та ін.

Місце ЕКОСОР у системі ООН яскраво підтверджує, наприклад, те, що саме вона на початку 1970-х років ухвалила рішення про дослідження діяльності ТНК. Це започаткувало новий напрям її економічної діяльності й привело до появи у структурі ООН спеціальної Комісії із

## VII

транснаціональних корпорацій, а також спеціального підрозділу в Секретаріаті ООН — Центру ООН із ТНК.

Значно розширилися функції ЕКОСОР після прийняття Генеральною Асамблеєю ООН Декларації і Програми дій щодо нового міжнародного економічного порядку (1974 р.). Відтоді як сама проблема, так і стратегічні завдання модернізації міжнародних економічних відносин на справедливій основі стали головною сферою роботи ЕКОСОР, її органів та організацій. Раді доручено розробляти багато важливих документів, у яких досліджуються економічні тенденції. Зокрема, розробляються і висуваються достатньо конструктивні пропозиції стосовно реформи світової валютної системи, програми термінових заходів на користь країн, що розвиваються, країн, які постраждали від економічної кризи, щодо шляхів ліквідації заборгованості Заходів, відносно проблеми міжнародної заборгованості країн, які розвиваються, у цілому. Не випадково в рамках діалогу «Північ — Південь» західні країни визнали за необхідне зробити у цьому питанні певні поступки. Тут Рада відіграла значну роль.

У рамках ЕКОСОР діють різноманітні допоміжні органи — міжурядові постійні й функціональні комісії та комітети. Це Статистична комісія, Комісія з народонаселення, Комісія з прав людини, Комісія зі становища жінок, Комітет із неурядових організацій та ін. Рада координує діяльність таких міжурядових органів, як Комітет із науки й техніки, Комісія з населених пунктів, Всесвітня продовольча рада, Комітет із нових джерел енергії та джерел енергії, що поновлюються. Крім них, у системі ЕКОСОР створено багато експертних і консультативних органів, що діють на індивідуальній основі. Всі вони готують доповіді та розробляють рекомендації для подання в Раду і Генеральну Асамблею ООН.

*У діяльності ЕКОСОР варто виділити три головні функції:*

- кваліфіковане обговорення державами в рамках ООН міжнародних економічних і соціальних проблем і розробка принципової політичної лінії;
- координація всієї діяльності ООН з економічних і соціальних питань, координація діяльності спеціалізованих установ ООН;
- підготовка кваліфікованих досліджень із загальних і спеціальних проблем економічного і соціального розвитку, міжнародного співробітництва.

ЕКОСОР також координує діяльність постійних комітетів (Економічного комітету, Соціального комітету й ін.); функціональних комісій і підкомісій (Статистичної, Із соціального розвитку і т. д.); регіональних економічних комісій (Європейської економічної комісії, Економічної комісії для Африки й ін.); спеціалізованих установ ООН (ФАО, ЮНІДО та ін.).

Відносини ЕКОСОР з організаціями, що мають автономний характер, наприклад, із ПРООН, що є допоміжним органом ГА ООН, регулюються відповідними регламентами.

Для виконання своїх функцій ЕКОСОП має право створювати допоміжні органи, що працюють у період між сесіями. У даний час діють 11 постійних комітетів і комісій (із природних ресурсів, із неурядових організацій та ін.), шість функціональних комісій (Статистична, Соціального розвитку й ін.), п'ять регіональних економічних комісій і ряд інших органів.

У системі ЕКОСОП діє п'ять регіональних економічних комісій: *Європейська економічна комісія (ЄЕК)*, *Економічна і соціальна комісія для Азії й Тихого океану (ЕСКАТО)*, *Економічна комісія для Африки (ЕКА)*, *Економічна комісія для Латинської Америки (ЕКЛА)*, *Економічна і соціальна комісія для Західної Азії (ЕСКАЗА)*.

*Європейська економічна комісія ЄЕК* заснована 1947 р. як тимчасовий орган ООН із п'ятирічним терміном повноважень заради сприяння економічному відродженню повоєнної Європи. Від 1951 р. ЄЕК отримала статус постійного органа ООН. Керівний орган ЄЕК — чергова щорічна сесія, секретаріат розташований у Женеві. ЄЕК сприяє розвитку торгівлі, науково-технічного співробітництва. У складі Комісії близько півтора десятка галузевих комітетів — із питань сільського господарства, хімії тощо. У Комісії представлено понад 30 країн Європи, а також США і Канада. До сфери діяльності Комісії входить широке коло економічних, виробничих, транспортних, сільськогосподарських та інших проблем. У структурі Комісії або в тісному зв'язку з нею діє понад 100 допоміжних робочих, галузевих і спеціальних органів та установ. Комісія відіграє виключно важливу роль, виступаючи організатором багатьох форм співробітництва між європейськими країнами.

Особливо вагомою була діяльність Комісії у період розрядки міжнародної напруженості, після підписання в 1975 р. у Гельсінкі Заключного акта Наради з безпеки і співробітництва в Європі.

Багато уваги приділяє ЄЕК загальнолюдським проблемам. Досить згадати організовану Комісією Нараду з охорони навколишнього середовища (1979 р.). Нарада прийняла Конвенцію про транскордонне забруднення повітря на великій відстані (набрала чинності 1983 р.) і Декларацію про маловідходну і безвідходну технологію та повторне використання відходів.

В останні роки ЄЕК зосередила свою увагу головним чином на проблемах екології, особливо кордонного характеру, в галузях ефективного використання енергії, а також транспорту (з позицій екології) та лісових ресурсів.

*Економічна і соціальна комісія для Азії й Тихого океану (ЕСКАТО)* створена 1947 р. У ній 35 країн-членів, а також дев'ять асоційованих членів, які не мають права голосу. Секретаріат ЕСКАТО розміщено у Бангкоку (Таїланд). Комісія має такі галузеві органи: із промисловості та будівництва, сільського господарства, торгівлі, природних ресурсів, соціального розвитку, статистики, народонаселення, транспорту, судноплавства і зв'язку, а також допоміжні органи. Функції галузевих органів полягають, по-перше, в аналізі стану конкретних галузевих проблем у цьому гігантському регіоні та розробці відповідних рекомендацій; по-друге, в організації та проведенні численних нарад, симпозіумів з метою відпрацювання проектів, програм для вирішення ключових завдань на національній та міждержавній основі. Проводиться робота в рамках програми регіонального економічного співробітництва в галузі передання технологій під інвестиційні проекти. Є певні досягнення в реалізації програми «Транспорт і зв'язок» і програми розвитку інфраструктури, що мають украй важливе значення для регіону, де проживає більше половини населення Земної кулі.

*Економічна комісія для Африки (ЕКА)* створена 1958 р. зі штаб-квартирою в Аддис-Абебі (Ефіопія). Нині до її складу входять 50 африканських країн. Діяльність та організаційна структура Комісії в цілому аналогічні діяльності й структурі ЕСКА-

ТО. Спеціалісти ЕКА в 1979 р. розробили Монровійську стратегію розвитку Африки, яка була схвалена сесією Організації африканської єдності (ОАЄ) у 1980 р. Монровійська стратегія оголосила Декаду ООН із транспорту та зв'язку в Африці на 1978—1988 рр. і Декаду ООН із промислового розвитку Африки на 1980—1990 рр. Незважаючи на недостатню ефективність реалізації цих програм, вони дали позитивний імпульс з огляду перспектив розвитку континенту. ЕКА скликає свої сесії раз на два роки. 24-та сесія ЕКА (1989 р.) ухвалила важливий документ, що визначив економічну політику держав континенту на 90-ті роки. Він має назву «Основа африканської альтернативи програм структурного коригування для економічного оздоровлення і трансформації» (ААФ-САП). За загальним визнанням, документ є реальною базою для зупинення сповзання Африки в економічну кризу, що поглиблюється. Структурні перетворення, передбачені планами довгострокового розвитку, мають, на думку авторів «Альтернативи», привести до підвищення ефективності економіки африканських країн. ААФ-САП має чотири напрями:

розширення і диверсифікація виробництва. Мається на увазі здебільшого розвиток сільського господарства, зокрема здійснення земельної реформи, а також зміцнення дрібних і середніх промислових підприємств;

збільшення прибутків держави і поліпшення системи їх розподілу. Ідеться про цілий пакет заходів, що передбачають розширення податкової бази, скорочення до мінімуму військових витрат і втрат адміністративного апарату;

модель витрат для задоволення потреб. Цей передбачає комплекс заходів із посилення економічної самостійності африканських країн, зокрема різке нарощування бюджетних коштів, спрямованих на соціальний розвиток, розширення міжафриканського торговельного й валютного співробітництва, зниження виплати відсотків за зовнішньою заборгованістю тощо;

створення інституцій на підтримку «Альтернативи» для якомога активнішого залучення населення до її здійснення.

*Економічна комісія для Латинської Америки (ЕКЛА)* створена 1948 р. У її складі — 40 країн. Штаб-квартира розташована в Сантьяго (Чілі). Крім того, в різних латиноамериканських країнах функціонують сім субрегіональних відділень Комісії. У 1981 р. в рамках ЕКЛА схвалено Латиноамериканську декаду розвитку на тривалу перспективу до 2000 р. Комісія співпрацює з Андським пактом (Картахенська угода). У травні 1989 р. у колумбійському місті Картахена відбулася зустріч президента країн — учасниць Андського пакту: Болівії, Колумбії, Перу, Еквадору та Венесуели. Рішення наради передбачають якнайповніше використання можливостей ЕКЛА з метою розвитку країн Андського пакту. На нараді були уточнені стратегічні напрями взаємовигідного співробітництва в межах довгострокової програми розвитку.

*Економічна і соціальна комісія для Західної Азії (ЕСКЗА)* заснована 1973 р. зі штаб-квартирою в Багдаді. Членами Комісії є 13 арабських країн. ЕСКЗА скликає свої сесії один раз на два роки і має допоміжні галузеві й функціональні органи, що здійснюють дослідження, проводять симпозиуми, розробляють рекомендації щодо розвитку міжнародного співробітництва на регіональній основі. Проте діяльність ЕСКЗА багату в чому блокується напруженістю політичної ситуації на Близькому й Середньому Сході.

Завдання, що ставить перед собою ЕСКЗА, аналогічні тим, які розглянуто вище: створення сприятливих умов для економічної співпраці в регіоні, зміцнення економічних відносин, дослідження технічного характеру і т. д. Остання, 24-та сесія ЕСКЗА проходила у травні 2006 р. в Бейруті.

**Конференція ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).** Цей міжнародний орган покликаний регулювати світові торговельні відносини. Справа в тому, що Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) створювалась і діяла поза рамками ООН. Тому виникла необхідність створити у структурі ООН незалежний універсальний орган для регулюван-

ня від імені світового співтовариства складних проблем міжнародної торгівлі. З цією метою у 1964 р. був заснований автономний орган ООН для сприяння міжнародній торгівлі, веденню переговорів і розробці міжнародних договорів та рекомендацій у цій сфері. До складу ЮНКТАД нині входять близько 170 держав. Головний орган — конференція, що скликається на сесії двічі на рік. Секретаріат розташований у Женеві. Частіше скликаються сесії комітетів ЮНКТАД — із сировинних товарів, із готових виробів і напівфабрикатів, із судноплавства, із передання технологій, з економічного співробітництва між країнами, що розвиваються, та ін. Регулярно проводяться і засідання спеціального Комітету з преференцій.

У цілому ряді випадків, особливо з огляду інтересів країн, що розвиваються, діяльність ЮНКТАД виявлялася успішною. Так, на першій сесії ЮНКТАД у 1964 р. був схвалений документ «Принципи міжнародних торговельних відносин і торговельної політики». Вперше у практиці ООН він зафіксував спроби узагальнити позитивний досвід міжнародної торгівлі й торговельної політики, виділити основні принципи такої політики та покласти їх в основу міжнародних торговельних зв'язків. Зокрема, проголошувалися такі принципи, як рівність і суверенітет у торгівлі, взаємна вигода, відмова від дискримінації, поширення режиму найбільшого сприяння в торгівлі, надання численних пільг країнам, що розвиваються, тощо. Сформульовані в документі принципи положення стали в 70-х роках базою для постановки завдань у рамках платформи нового міжнародного економічного порядку.

Хоча далеко не всі рекомендації ЮНКТАД здійснюються на практиці, важливо, що цей впливовий міжнародний орган розробляє й активно виводить у сферу міжнародних економічних відносин найгостріші, актуальні проблеми сучасності, сприяючи формуванню світової громадської думки, налаштованої на їх вирішення. Водночас найважливіші вимоги до учасників міжнародної торгівлі розроблялися і в рамках ГАТТ (нині СОТ). Нині вони виконують пріоритетну в методологічному плані відношенні роль при розробці документів ЮНКТАД.

**Основні завдання ЮНКТАД:**

сприяння розвитку міжнародної торгівлі, забезпечення стабільного й рівноправного співробітництва між державами;

вироблення рекомендацій, принципів, організаційно-правових умов і механізмів функціонування сучасних міжнародних економічних відносин;

участь у координації діяльності інших установ системи ООН у галузі економічного розвитку, налагодження господарських зв'язків і заохочення міжнародної торгівлі.

**Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку (ЮНІДО).** Це спеціалізована установа ООН для сприяння індустріалізації країн, що розвиваються, шляхом мобілізації національних і міжнародних ресурсів. ЮНІДО створена 1966 р. Вищим її органом є Генеральна конференція, скликувана раз у два роки. Керівні органи ЮНІДО — Рада

## VII

із промислового розвитку і Комітет із програмних та бюджетних питань. Штаб-квартира ЮНІДО знаходиться у Відні.

Діяльність ЮНІДО прийнято умовно підрозділяти на оперативну й допоміжну. Оперативна діяльність ЮНІДО охоплює:

розроблення рекомендацій і надання конкретної допомоги країнам у підготовці програм індустріалізації з урахуванням політичної, економічної, фінансової обстановки, технічних факторів;

створення і зміцнення в країнах, що розвиваються установ, і органів з питань керування виробництвом;

організацію і проведення науково-дослідної роботи з обґрунтування промислових об'єктів;

надання технічної допомоги у здійсненні конкретних проектів, рекомендації щодо використання сировинних ресурсів та ін.

Допоміжна діяльність ЮНІДО — це збирання, узагальнення, публікація і поширення інформації, публікація доповідей і т. д.

ЮНІДО має у своєму розпорядженні Банк промислової і технологічної інформації (БПІ) та забезпечує його діяльність і зв'язки з аналогічними банками на регіональному і національному рівнях. Країни, що розвиваються, таким чином, отримують доступ до інформації науково-технічного характеру, що є реальною допомогою.

У 1987 р. ЮНІДО зазнала серйозної реорганізації з метою підвищення ефективності її роботи на місцях. Так, засновано Консультативний комітет представників на місцях для розробки основних принципів добору та діяльності старших радників із промислового розвитку в регіонах. Значно підвищено оперативну гнучкість ЮНІДО, чому сприяло створення Секції комплексних промислових проектів. Головна функція цього нового підрозділу полягає в розробці, координації та контролі за здійсненням великомасштабних технічних проектів, якими займаються кілька відділень ЮНІДО. Секція відповідальна за розробку й керівництво спільними програмами технічного співробітництва з Продовольчою і сільськогосподарською організацією ООН (ФАО), а також за управління проектами на стадії розробки. Протягом року ЮНІДО опрацьовує понад 100 міжрегіональних і глобальних проектів для країн Латинської Америки й Азії в усіх галузях економіки та підготовки кадрів.

**Спеціальні програми у структурі ООН.** Значне місце в системі міжнародних організацій ООН посідають спеціальні програми. Це насамперед *Програма розвитку ООН (ПРООН)*, *Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ)*, *Програма ООН із навколишнього середовища (ЮНЕП)*, *Університет ООН (ЮНЮ)* та *Навчальний і науково-дослідний інститут ООН (ЮНІТАР)*.

*Програма розвитку ООН (ПРООН)* створена рішенням Генеральної Асамблеї 1965 р. Її діяльність фінансується за рахунок добровільних внесків держав, тому зберігається їхній контроль над розподілом коштів. Це — впливова міжнародна організація з численним апаратом фахівців, розташування штаб-квартири — у Нью-Йорку. У більш ніж 100 країнах світу вона має постійні представництва. Діяльність ПРООН сьогодні ведеться майже в усіх країнах, що розвиваються. Її



спрямовує Рада керівників у складі представників близько 50 держав, що обираються ЕКОСОР терміном на три роки. Головними критеріями надання допомоги в межах цієї програми є такі ключові показники, як чисельність населення та обсяг ВВП у розрахунку на душу населення країни — реципієнта. Допомога надається за п'ятирічними завданнями, орієнтованими на конкретні проекти, переважно у трьох формах: відрядження фахівців, постачання устаткування та підготовка національних кадрів. Частка ПРООН у фінансуванні проектів становить від 50 до 100 % залежно від рівня розвитку країни.

ПРООН координує свою діяльність із Міжнародним банком реконструкції та розвитку. Більшість програм ПРООН у країнах, що розвиваються, надається під контролем західних фірм. У віданні Ради керівників ПРООН діють кілька автономних добровільних фондів допомоги; найзначніший серед них — Фонд ООН у галузі народонаселення.

*Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ)* — одна з програм системи ООН, створена 1946 р. з метою організації допомоги дітям зруйнованої війною Європи. Поступово функції ЮНІСЕФ змінювалися, розширювалися, її діяльність стала орієнтуватися на надання допомоги дітям країн, що розвиваються. Фонд фінансується за рахунок добровільних внесків, пожертв громадських організацій та окремих осіб.

*Програма ООН із навколишнього середовища (ЮНЕП)* — автономний орган ООН, діяльність якого координується ЕКОСОР. Він створений за рекомендацією Стокгольмської міжнародної конференції, скликаної ООН 1972 р. з метою налагодження тісного міжнародного співробітництва з проблем навколишнього середовища. Штаб-квартира ЮНЕП розташована в Найробі (Кенія). Реалізацію заходів у межах Програми спрямовує Рада керівників ЮНЕП (близько 60 осіб, що обираються терміном на три роки). Для фінансування Програми створено добровільний фонд ЮНЕП. Програма передбачає дослідження широкого кола проблем: охорона ґрунтів і вод, рослинного і тваринного світу, соціально-економічні аспекти енергетики, містобудівні проблеми, співробітництво в обміні інформацією з охорони навколишнього середовища, організація міжнародних нарад, симпозіумів і семінарів з екологічних проблем, розробка та реалізація екологічних проектів. Одним із важливих документів, покладених в основу діяльності ЮНЕП, є резолюція Генеральної Асамблеї ООН «Про історичну відповідальність держав за зберігання природи Землі для теперішнього і майбутніх поколінь» (1980 р.).

*Університет ООН (ЮНЮ)*, створений відповідно до рішення Генеральної Асамблеї ООН (1972 р.), діє від 1975 р. Штаб-квартира — у Токіо (Японія). Університет фінансується виключно за рахунок добровільних внесків, переважно Японією. Керує ним ректор, призначуваний Генеральним секретарем ООН за погодженням із Генеральним директором ЮНЕСКО і за рекомендацією Ради Університету (24 члени, також призначувані Генеральним секретарем ООН і Генеральним директором ЮНЕСКО). Головна мета Університету — здійснення досліджень і навчальних програм у центрах підготовки та перепідготовки спеціалістів.

*Навчальний і науково-дослідний інститут ООН (ЮНІТАР)* заснований 1963 р. як автономна установа, що фінансується за рахунок добровільних внесків. Основна функція Інституту — підготовка адміністративних і дипломатичних кадрів, головним чином для країн, що розвиваються. З цієї метою широко використовуються такі форми, як семінари і симпозіуми. Інститут веде і наукові дослідження з широкого кола гуманітарних проблем.

**Спеціалізовані установи при ООН.** Статутом ООН передбачається створення спеціалізованих установ. До них належать: *Організація ООН із питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО)*, *Міжнародна організація праці (МОП)*, *Міжнародна спілка електрозв'язку (МСЕ)*, *Всесвітня поштова спілка (ВПС)*, *Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ)*, *Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО)* та ін.

*Організація ООН із питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО)* діє від 1946 р., має штаб-квартиру в Парижі. Членами ЮНЕСКО є понад 160 держав, її основні завдання випливають із самої назви. Важливе значення в діяльності ЮНЕСКО має прийнята 1978 р. Декларація про основні принципи, що стосуються внеску засобів інформації у зміцнення миру й міжнародного порозуміння, у розвиток прав людини на основі положень Заключного акта в Гельсінкі (1975 р.). У рамках ЮНЕСКО діє багато наукових програм співробітництва. Оздоровлення міжнародних політичних відносин конструктивно впливає на діяльність Організації, а скорочення оборонних бюджетів країн дає змогу фінансово зміцнювати різноманітні організації ЮНЕСКО.

*Міжнародна організація праці (МОП)* була заснована ще Лігою Націй (остання діяла від 1919 до 1939 р.). Від 1946 р. МОП надано статусу спеціалізованої установи ООН. Секретаріат МОП — Міжнародне бюро праці (МБП) — розташований у Женеві. До МОП входить 150 держав, її діяльність базується на принципі тристороннього представництва: уряду, працівників та підприємців. За цим принципом формуються органи МОП, а також делегації країн-членів. Головний напрям діяльності — розробка міжнародних конвенцій і рекомендацій з питань праці та прав профспілок.

*Міжнародна спілка електров'язку (МСЕ)* заснована 1865 р. і має штаб-квартиру в Женеві. У 1947 р. їй надано статусу спеціалізованої установи ООН. Правовою основою діяльності Спілки є Міжнародна конвенція електров'язку. Основне завдання МСЕ — організація ефективного міжнародного співробітництва в галузі всіх видів електров'язку, в тому числі радіо і телебачення.

*Всесвітня поштова спілка (ВПС)* заснована 1874 р., штаб-квартира — у Берні (Швейцарія). 1947 р. ВПС отримала статус спеціалізованої установи ООН. Вищий орган Спілки — Всесвітній поштовий конгрес. Головне завдання — забезпечення організації поштових відносин і гарантій свободи поштового транзиту.

*Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ)* створена 1948 р. Це одна з найбільших за масштабами операцій спеціалізованих установ ООН. Програми ВООЗ та її органів охоплюють усі найважливіші ділянки охорони здоров'я, в тому числі підготовку медичних кадрів, координацію медичних і біологічних досліджень, обмін медичними знаннями, співробітництво в галузі фармакології тощо. З допомогою ВООЗ ліквідована така хвороба, як віспа, важливе значення мають розроблені ВООЗ медично-санітарні правила та рекомендації.

*Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО)* заснована 1945 р., штаб-квартира — в Римі (Італія). ФАО збирає, узагальнює й аналізує інформацію з питань харчування, природокористування, сільськогосподарського виробництва, лісового господарства та рибальства. Провідна сфера діяльності ФАО — світове сільське господарство. Організації та установи ФАО діють у тісному зв'язку із Всесвітньою продовольчою радою, що є найбільшою добровільною організацією, яка спеціалізується головним чином у наданні допомоги країнам, що розвиваються. Допомога в рамках ФАО має як матеріальний, так і нематеріальний характер. У країни, що розвиваються, постачається продовольство, здійснюються технічна допомога в розвитку сільгоспвиробництва, підготовка кадрів, розробка рекомендацій і т. д.

У системі ООН діє ще ціла низка спеціалізованих установ, до яких входить більшість країн світу. Це *Всесвітня метеорологічна організація (ВМО)*, *Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ)*, *Всесвітня туристська організація*. Що ж до Міжнародного агентства з атомної енергії (МАГАТЕ), то формально воно не є спеціалізованою установою ООН, хоча практично діє як установа, входячи до її системи.

Спеціалізованими установами ООН є також *Міжнародний валютний фонд (МВФ)*, *група Всесвітнього банку, до якої входить Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)*, *Міжнародна фінансова корпорація (МФК)* та *Міжнародна асоціація розвитку (МАР)*.

## Здійснення міжнародної економічної політики через структуру СОТ

Важливу роль у регулюванні міжнародної торгівлі, у подоланні перепон для її розвитку та лібералізації відіграють міжнародні економічні організації. Одна з основних серед них — *Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ)*. Договір про створення ГАТТ був підписаний 23 країнами 1947 р. та набрав чинності у 1948 р. 31 грудня 1995 р. у зв'язку з початком діяльності Світової організації торгівлі (СОТ) ГАТТ припинила існування.

ГАТТ вела свою діяльність за допомогою багатосторонніх переговорів, які об'єднувались у раунди. Від початку роботи ГАТТ було проведено вісім таких раундів. Ці переговори привели до десятикратного скорочення середнього митного збору: якщо після Другої світової війни він становив 40 %, то у середині 90-х років — близько 4%.

На момент ліквідації ГАТТ налічувала близько 130 країн. Членами-засновниками СОТ стали 82 країни. У 2006 р. її членами були вже 150 країн, останньою у грудні 2005 р. ввійшло Королівство Тонга. На країни—члени СОТ сьогодні припадає близько 95% світового торговельного обороту. Угоді про створення СОТ передував семирічний період переговорів у рамках Уругвайського раунду.

Незважаючи на формальну спадкоємність, СОТ за низкою параметрів відрізняється від ГАТТ. Так, на відміну від ГАТТ вона не пов'язана з ООН. Крім того, специфічна юридична сутність СОТ визначає особливості вступу до неї. СОТ — це система вироблених на багатосторонній основі міждержавних угод, спрямованих, зрештою, на забезпечення доступу держав на ринки одна одної на двосторонній основі.

Окрім того, що підпадало під регулювання колишньої ГАТТ, СОТ охоплює ще такі угоди:

- Генеральну угоду про торгівлю послугами;
- Угоду щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності;
- пакет пов'язаних із ГАТТ угод про митно-тарифні й нетарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі, захисні застереження, антидемпінгові процедури, про субсидії та компенсаційні заходи, про митну вартість, технічні бар'єри в торгівлі тощо.

За оцінками, компетенція СОТ поширюється на товарооборот вартістю 5 трлн дол., а її діяльність має приносити світовій економіці близько 250 млрд дол. додаткового доходу щорічно.

СОТ намагається знизити середньозважену ставку митних тарифів розвинутих країн. Під час функціонування ГАТТ багато держав компенсували зменшення митних зборів так званими нетарифними бар'є-

рами (дотації національному виробництву, впровадження різноманітних стандартів та норм, сертифікація товарів). Після створення СОТ деякі розвинуті країни Заходу дедалі частіше почали закликати до узалежнення торговельних режимів від трудових та екологічних стандартів. Адже країни, в яких ці стандарти нижчі, отримують неринкові переваги за рахунок низьких витрат виробництва.

У ході першої конференції країн — членів СОТ на рівні міністрів (грудень 1996 р.) були сформульовані й інші проблеми, які розв'язуватиме Організація. До них належать: скасування обмежень із боку США та ЄС на ввезення текстильних товарів з азійських країн; регіоналізм, тобто активне поширення угод про преференційну торгівлю між групами країн; лібералізація ринку інформаційних технологій та фармацевтики; прозорість системи державних закупівель; лібералізація ринку фінансових послуг; переміщення робочої сили; морський транспорт та ін.

«Доха раунд» — переговорний процес у рамках СОТ з урегулювання рівня сільгоспсубсидій орієнтований на забезпечення інтересів країн, що розвиваються. Передбачалося, що лібералізація світової торгівлі зменшить чисельність найбіднішої людності планети на 100 млн. Причому насамперед мова йшла про полегшення доступу країн, що розвиваються, на ринки сільськогосподарської продукції розвинутих держав. Разом із тим результати досліджень Світового банку свідчать на користь того, що навіть повна лібералізація торгівлі принесла б не такі вже великі вигоди: лише 30 млн людей перестануть голодувати, та й то до 2015 р. Експерти СБ також з'ясували, що на 90% вигоди залежать не від скорочення субсидій, а від зниження імпорتنих тарифів. Крім того, бідні країни несуть втрати не тільки від протекціонізму Заходу, а й від обмежень у торгівлі між собою.

На шостій міністерській конференції СОТ було досягнуто попередньої згоди щодо повної відмови всіх держав від субсидування сільського господарства до 2013 р. Залежно від річних обсягів субсидій держави поділено на три групи, для кожної з яких запропонований рівень скорочення. При цьому Євросоюз дав обіцянку до 2013 р. скасувати субсидування фермерів. Уряд США взяв на себе зобов'язання у 2006 р. цілком усунути субсидування експорту бавовни. Промислово розвинуті країни узгодили перенесення дати, до якої країни третього світу повинні привести захист прав інтелектуальної власності у відповідність зі стандартами СОТ. Якщо раніше вони мали право безоплатно користуватися чужими торговельними марками, авторськими правами і патентами до 1 січня 2006 р., то пільговий період було подовжено до 1 липня 2013 р.

На конференції не було досягнуто домовленостей щодо сільськогосподарських імпорتنих тарифів, процедур зниження тарифів на промислові товари, а також відносно лібералізації торгівлі послугами. Водночас країни, що розвиваються, не продемонстрували наміру пом'як-

шити свою позицію щодо спрощення доступу на свої ринки послуг і промислових товарів, на чому наполягають промислово розвинуті країни в обмін на лібералізацію ринків сільгосппродукції.

## Інтеграція — вища форма міжнародної координації економічної політики

**І**нтеграція являє собою об'єктивний процес розвитку стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, що близькі за економічним рівнем. Охоплюючи зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, вона веде до тісного переплетення національних господарств, до створення регіональних господарських комплексів.

Конкретні форми економічної взаємодії залежать від рівня господарського розвитку країн-учасниць. Особливості країн відповідно впливають на характер і рушійні сили інтеграції.

Процес розвитку економічної інтеграції складний та суперечливий. Це викликано не тільки економічними, а й політичними причинами. Хоча основною причиною інтеграції є вимоги високорозвинутих продуктивних сил, що переросли межі національних господарств, історично цей процес складався таким чином, що співвідношення політичних і економічних чинників на окремих етапах змінювалося.

Економічна інтеграція розвивається в регіональному аспекті й виявляється в кількох формах. У розвинутих країнах — це міждержавна інтеграція та інтеграція на мікрорівні або інтеграція, підкріплювана приватними закордонними інвестиціями. Міждержавні інтеграційні об'єднання виникають як зона вільної торгівлі і ставлять за мету ліквідувати перешкоди у взаємній торгівлі країн-учасниць, митні союзи яких, окрім згаданої мети, прагнуть захистити свій внутрішній ринок від конкуренції третіх країн з допомогою митних і податкових засобів.

Інтеграційний процес у своєму розвитку проходить кілька стадій, у тому числі — створення єдиного ринку з уніфікацією юридичних та економіко-технічних умов торгівлі, спрямування капіталу і робочої сили, утворення валютного та економічного союзів. Економічний союз передбачає уніфікацію функціонування всіх сфер господарської діяльності, координацію економічної політики країн-членів і створення єдиного законодавства. Можливе формування наднаціональних органів, наділених компетенцією ухвалювати обов'язкові для всіх рішення.

У розвинутих країнах інтеграційні процеси дістали найбільшого розвитку в Західній Європі (ЄС) та у Північній Америці (НАФТА). Практика показує, що розширення ринку через регіональну інтеграцію може приво-

# VII

дити до значної економії на масштабі виробництва у країнах-учасниках. При цьому вони здобувають додаткові вигоди в ефективності виробництва від посилення конкуренції, якщо країни — члени інтеграційного об'єднання випускають однаковий асортимент продукції. За цих умов скорочуються відносно неефективні виробництва й розширюються більш конкурентоспроможні. У результаті створення митного союзу, єдиного ринку може виникати і протилежний ефект — через те, що виробники третіх країн могли би постачати ті самі товари за нижчою ціною.

Процеси господарського зближення відбуваються і в країнах Азії, Африки та Латинської Америки. Там налічується більш ніж 20 регіональних угруповань. Форми і сфери співробітництва країн різноманітні, і не всі об'єднання мають інтеграційний характер. В основі інтеграційних процесів у країнах, що розвиваються, лежить прагнення правлячих кіл об'єднати зусилля для подолання економічної відсталості. Ліквідація тарифів серед економічних об'єднань країн, що розвиваються, розглядається як один із засобів індустріалізації через регіональне заміщення імпорту шляхом «обміну» ринків для окремих товарів. Регіональні об'єднання країн, що розвиваються, іноді досягають економії іноземної валюти шляхом заснування клірингових союзів.

До регіональних об'єднань, що мають інтеграційний характер, можна віднести Спільний ринок Південного Конуса (МЕРКОСУР), Андський пакт, Центральноамериканський спільний ринок. Виникнення альтернативних варіантів регіональної інтеграції на Латиноамериканському континенті викликане труднощами інтеграційних процесів.

Станом на 2004 р. МЕРКОСУР являє собою третє за потужністю та впливом інтеграційне об'єднання у світі (табл. 27.1).

Поділ світового господарства на інтеграційні об'єднання справляє суперечливий вплив на процес інтернаціоналізації виробництва. Утворення міжнародних економічних об'єднань і союзів сприяє розвитку виробничих відносин між країнами-членами. Одночасно це створює перешкоди для економічних відносин між країнами, що належать до різних угруповань, призводить до концентрації товарних потоків усередині економічних об'єднань.

Таблиця 27.1

### Порівняння трьох найбільших у світі регіональних об'єднань

Об'єднання	ВВП (за ПКС, трлн дол.)	Населення (млн осіб)	Територія (млн кв. км)	ВВП на душу населення (за ПКС, тис. дол.)
НАФТА	13,8	434,7	21,6	31,7
ЄС	11,7	457	4	26,9
МЕРКОСУР	2,1	235	11,9	8,7

Ідея панамериканської інтеграції — створення єдиного ринку обох Америк шляхом об'єднання МЕРКОСУР та НАФТА — ще далека від реальності. Уперше це питання було висунуто представниками США на Всеамериканському саміті в Маямі в 1994 р. Створення зони було заплановано на 2005 р. Однак далі заяв процес не пішов. В останні два роки США прагнули реанімувати інтеграційний процес, але результатів це не дало. На початку 2004 р. на переговорах у Мексиці з питань створення спрощеної моделі єдиного ринку — так званої ФТАА Light — Бразилія та Аргентина поставили США жорстку умову щодо скасування всіх субсидій американським сільгоспвиробникам і митних бар'єрів на шляху південноамериканської сільгосппродукції на ринок США. США своєю чергою погодилися піти назустріч вимогам латиноамериканських лідерів тільки в частині прямих аграрних субсидій, що складають лише 6,6% усіх дотацій фермерам і експортерам. Велика ж частина дотацій іде у вигляді непрямих кредитів або страхових гарантій, які США не скасовуватиме. Південноамериканські країни не влаштовує також те, що у проекті США немає згадки про створення регіональних фондів розвитку, за рахунок яких усувалися б диспропорції в економічному поступі країн-членів (аналог фондів, що існують у Євросоюзі).

Рішення про об'єднання для спільного просування до загальноамериканської зони було прийняте ще влітку 2003 р. як усередині МЕРКОСУР, так і усередині Андського пакту (куди входять Болівія, Венесуела, Колумбія, Перу й Еквадор). Спроби об'єднати МЕРКОСУР і Андський пакт уже були. Починалися навіть переговори про економічну інтеграцію з Мексикою. Проте розбіжності між країнами перемовини не вдалося, і єдиний торговельний простір у Латинській Америці так і не постав.

У Південно-Східній Азії відомим інтеграційним угрупованням є АСЕАН. Торговельно-економічні утворення існують на Близькому Сході, у Тропічній Африці.

## Економічні аспекти міжнародної безпеки

Неминуче перетинання інтересів держав у різноманітних сферах міжнародних відносин не тільки є джерелом криз і конфліктів, а й лежить у їхній основі. Вищі інтереси міжнародного економічного співтовариства диктують необхідність формування систем міжнародної безпеки (глобальної та регіональних).

Нерівномірність розвитку різних країн і нерівноцінний інтерес до їхньої участі в міжнародних економічних відносинах роблять позиції

## VII

сторін нерівними, створюють можливість тиску й навіть економічного шантажу. Іноді саме так складалися взаємовідносини «бідних» і «багатих» країн у міжнародних торговельно-економічних і валютно-фінансових операціях. Усе це ставить під загрозу безпеку світової економіки.

Поняття безпеки, яке застосовувалось раніше щодо військової сфери, в сучасних умовах поширюється на економічні, екологічні, гуманітарні, політичні відносини. Це зумовлено певною девальвацією військових факторів безпеки, з одного боку, а з іншого — підвищенням ролі економічних, політичних, екологічних та інших складових національної безпеки. Разом із тим сучасний тип інтернаціоналізації господарського життя, що підніс на якісно новий рівень взаємозалежність держав, вніс істотні корективи у традиційні уявлення про національну безпеку, надавши їй *економічного виміру*. Сьогодні блокування доступу тієї чи іншої держави до життєво важливих закордонних джерел сировини, енергоносіїв або позбавлення її ринків збуту можуть викликати збої у виробництві, спалахи інфляції та знизити її економічний потенціал. Створений таким чином дефіцит продовольства може призвести до таких внутрішньополітичних потрясінь, які здатні перерости у найгостріші міжнародні конфлікти, і т. д.

*Під міжнародною безпекою розуміється такий стан міжнародних і військово-політичних відносин, за якого гарантується зовнішня складова національної безпеки кожної країни, а також практично виключається загроза воєн і збройних конфліктів завдяки розв'язанню міжнародних і регіональних суперечностей.*

Форми систем підтримки міжнародної безпеки можуть бути найрізноманітнішими, що зумовлюється широтою їхнього геополітичного охоплення, рівнем розвитку країн-учасниць, орієнтацією підтримки (політичною, економічною, військовою) тощо.

Економічна безпека (міжнародна і національна) має загальносвітовий характер і стосується різною мірою інтересів усіх держав. Спочатку питання про економічну безпеку виникло у країнах, що розвиваються. Це знайшло відображення у принципах Бразильської концепції колективної економічної безпеки (1974 р.). У 1985 р. проблема міжнародної економічної безпеки була вперше внесена на розгляд ООН.

*Під міжнародною економічною безпекою розуміється така економічна взаємодія країн, яка виключає навмисне завдання збитку економічним інтересам якоїсь країни. Це передбачає створення відповідного міжнародно-правового механізму.*

Як показує світовий досвід, збиток економічним інтересам завдається різноманітними засобами: порушенням нормального стану міжнародної торгівлі (застосування ембарго, введення надмірних кількісних і тарифних обмежень, штучне підвищення або зниження цін на ті чи інші товари), створенням перепон на шляху міжнародного руху технологій, порушенням практики комерційної діяльності та ін.

Навмисний збиток може завдатися національній валютній системі країни шляхом заниження курсу національної валюти, заморожування вкладів в іноземних банках, введення кредитних обмежень. Інколи цілеспрямовано порушується



порядок руху капіталу, зокрема через утечу капіталу, незаконну реквізицію або націоналізацію без компенсації власності іноземних інвесторів.

До порушень міжнародної економічної безпеки належать організація цілеспрямованого відпливу наукових кадрів і кваліфікованих робітників, невиконання вимог чинної системи міжнародного транспортного повідомлення всупереч відповідним угодам.

Дедалі частіше порушуються умови екологічної безпеки, що призводить до серйозних економічних утрат.

Сучасна світова практика знає такі основні шляхи підтримання економічної безпеки: *стримування небажаних дій за допомогою різноманітних засобів тиску, застосування проти порушника практичних засобів впливу на рівні окремих держав*. Сюди входить і політичний процес, який завершує або доповнює силові дії, юридично оформлює їх. Усі ці заходи потребують певного рівня економічної сили держав, що їх застосовують.

Інший напрям підтримання міжнародної економічної безпеки традиційно передбачає *створення рівноваги сил шляхом організації різноманітних об'єднань і блоків на регіональному та міжнародному рівнях*. Проте сила стає дедалі менш дійовим засобом примусу, оскільки її використання обходиться надто дорого. Економічна взаємозалежність звичайно вигідна для обох сторін, а розрив відносин завдає обопільного збитку.

Спрямованість зовнішньої та внутрішньополітичної діяльності кожної держави пов'язана з об'єктивними національними інтересами, наявністю загрози цим інтересам і необхідністю протидії такій загрозі. *Взаємозв'язок і взаємозумовленість цієї тріади (інтереси, загроза, протидія) є фундаментом національної безпеки*.

*Національна економічна безпека — це захищеність економіки від внутрішніх і зовнішніх несприятливих чинників, що порушують нормальне функціонування процесу внутрішнього відтворення, підривають досягнутий рівень життя населення і тим самим викликають підвищену соціальну напруженість у суспільстві, а також загрозу самій державі*.

Загалом ступінь економічної безпеки залежить від економічного потенціалу країни, його співвідношення з потугами різноманітних господарств. Економічний потенціал, який утворюють сукупність продуктивних сил суспільства і національне багатство, визначає спроможність держави діяти у світовій економічній системі, справляти на неї певний вплив.

Національна економічна безпека передбачає не створення замкненого, автаркійного національного господарства, а взаємне врахування національних економічних інтересів, дотримання погоджених норм функціонування світової економіки. У цьому плані проблема національної економічної безпеки має вкрай важливе значення для країн пострадянського простору й тих, що розвиваються. Національна економічна безпека має *внутрішній та зовнішній вияви*. У країнах із високим рівнем економічного розвитку за відносно низької самозабезпече-

ності основними ресурсами і багатьма видами продукції вона досить надійно гарантується диверсифікацією зовнішньоекономічних зв'язків; у менш розвинутих країнах на перший план висуваються питання достатнього забезпечення основними видами ресурсів і продукції.

Роль міжнародних регіональних систем безпеки, їхній вплив на розв'язання міжнародних проблем можуть бути також найрізноманітнішими і залежати від «питомої ваги» країн-учасниць, їхньої внутрішньої структури, а також наявності механізмів контролю за дотриманням виробленого учасниками курсу.

В наш час системою глобальної міжнародної безпеки є ООН — всесвітня організація суверенних держав, створена на основі їхнього добровільного об'єднання з метою підтримання безпеки практично в усіх аспектах. ООН належить до організацій, що мають жорстку в міжнародно-правовому плані внутрішню структуру. Вона контролює виконання будь-якої своєї резолюції (навіть шляхом застосування силових санкцій).

Усі інші системи міжнародної безпеки з певними застереженнями можна віднести до *регіональних*. Тут провідне місце належить блокам держав, об'єднаних відносною спільністю інтересів, що передбачають жорстку координацію політичної, економічної та військової діяльності.

Регіональні системи безпеки — це різноманітні організації держав, засновані на етнокультурній близькості, подібності економічних, екологічних інтересів і т. д. Такі системи підтримки міжнародної безпеки дуже мозаїчні за своєю внутрішньою структурою та міжнародно-правовим оформленням.

Найвагомішу роль у підтриманні міжнародної безпеки відіграють *міждержавні* системи із внутрішньою жорсткою структурою, органами координації та контролю, явно вираженою політикою у військово-політичному й економічному планах. Нині до цих організацій в Європі можна віднести *НАТО* і з деякими застереженнями *ЄС*.

Особливу, суто європейську форму міжнародної регіональної системи безпеки являє собою *ОБСЄ* — Організація з безпеки й співробітництва в Європі. Це система консультацій, процесів обговорень, що проводяться на різних рівнях та з різноманітних аспектів міжнародної безпеки.

Незважаючи на спроби міжнародно-правового оформлення, наявність постійних комісій, комітетів та інших подібних органів, ОБСЄ поки не може розглядатися як система міжнародної безпеки жорсткого типу, оскільки не має структур примусу. Проте намітилася тенденція перетворити ОБСЄ на більш структурований і дієздатний орган.

Системи міжнародної безпеки діють у багатьох регіонах світу. До них належать *ОАД* і *ОЦАД* (організації американських та центрально-американських держав у Північній, Південній та Центральній Америці), *ОАЄ* в Африці, *ЛАД* — Ліга арабських держав та ін.

На роль важливих елементів регіональної безпеки претендують також двосторонні угоди про взаємодопомогу і співробітництво у військовій галузі (між США і Японією, США і Південною Кореєю тощо).

Підтримання національної економічної безпеки створює сприятливі передумови для стабільного функціонування національних господарств і світової економіки в цілому. При цьому національні економічні інтереси мають відігравати роль орієнтира в усіх двосторонніх та багатосторонніх переговорах, що пов'язані з формуванням економічної безпеки всіх держав. У зв'язку з цим для України найдоцільнішою є гнучка участь у системі безпеки, що відповідає національним економічним інтересам.

В основі сучасної зовнішньоекономічної політики країн лежить перманентний процес складного пристосування структур національних економік (галузевої, технологічної, організаційної тощо) до більш динамічної за своєю природою структури світового господарства.

Спрямованість зовнішньо- та внутрішньополітичної діяльності кожної держави пов'язана з об'єктивними національними інтересами, наявністю загрози цим інтересам і необхідністю протидії такій загрозі. Складність і багатофакторність механізму зовнішньоекономічної політики визначає різноманіття її цілей та завдань.

Інтернаціоналізація господарського життя веде до взаємозалежності національних відтворювальних процесів на світовому рівні.

Механізм здійснення зовнішньоекономічної політики складається з двох основних компонентів: системи адміністративних державних органів, які розробляють зовнішньоекономічну політику та впливають на формування зовнішньоекономічних зв'язків; комплексу інструментів такого впливу.

Організація Об'єднаних Націй — це універсальна й найавторитетніша міжнародна організація сучасності, покликана сприяти розв'язанню головних політичних проблем, що постають перед людством.

Політична діяльність ООН нерозривно пов'язана з вирішенням економічних і соціальних завдань.

У рамках ЕКОСОП у системі ООН діють різноманітні допоміжні органи — міжурядові постійні й функціональні комісії та комітети.

Важливу роль у регулюванні міжнародної торгівлі, у подоланні перепон для її розвитку та лібералізації відіграє Світова організація торгівлі (СОТ).

Вищі інтереси міжнародного економічного співтовариства диктують необхідність формування систем міжнародної безпеки (глобальної та регіональних). Поняття безпеки, яке застосовувалося раніше щодо військової сфери, в сучасних умовах поширюється на економічні, екологічні, гуманітарні, політичні відносини.

## Основні визначення

Міжнародна координація економічної політики  
Механізм здійснення зовнішньої економічної політики  
Протекціонізм  
Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОП)

Конференція ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)  
Організація Об'єднаних Націй із промислового розвитку (ЮНІДО)  
Світова організація торгівлі (СОТ)  
Міжнародна економічна безпека  
Національна економічна безпека

---

## Запитання та завдання

З'ясуйте цілі та завдання зовнішньоекономічної політики.

Схарактеризуйте засоби і методи міжнародної торговельної та кредитної політики. У чому полягає взаємозалежність суб'єктів світової економіки?

Яку роль відіграють організації системи ООН у координації міжнародної економічної політики?

Розкрийте механізм функціонування ГАТТ/СОТ.

Які особливості мають інтеграційні процеси в розвинутих країнах і країнах, що розвиваються?

Дайте визначення термінів: «міжнародна безпека»; «національна економічна безпека»; «міжнародна економічна безпека».

## ЛІТЕРАТУРА

*Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения: Учебник. Москва, 2001.

*Бураковський І. В.* Теорія міжнародної торгівлі. Київ, 2000.

Глобалізація і безпека розвитку. Київ, 2001.

*Горбач Л. М., Плотніков О. В.* Міжнародні економічні відносини: Підручник. Київ, 2005.

*Карбау Р.* Міжнародна економіка / Пер. з англ. Суми, 2004.

*Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б.* Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник. Київ, 2004.

*Луцишин З. О.* Міжнародні валютно-фінансові відносини. Тернопіль, 1997.

Міжнародні фінанси: Підручник. Київ, 2003.

*Рогач О. І., Шнирков О. І.* Країни, що розвиваються, і транс-націоналізація світової економіки. Київ, 1998.

*Рогач О. І., Шнирков О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки. Київ, 1999.

*Рокоча В. В.* Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: У 2 кн. Київ, 2003.

*Рут Ф., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. Київ, 1998.

*Сакс Д. Д., Ларрен Ф. Б.* Макроекономіка: глобальний підхід / Пер. с англ. Москва, 1996.

*Сиденко В. Р.* Внешнеэкономическая деятельность: проблемы системной трансформации при переходе к рынку. Киев, 1998.

*Соколенко С. І.* Глобалізація і економіка. України. Київ, 1999.

*Сорос Дж.* Криза глобального капіталізму / Пер. з англ. Київ, 1999.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник. Київ, 1998.

Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. Київ, 2002.

*Філіпенко А. С.* Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посібник. Київ, 2000.

*Філіпенко А. С.* Економічний розвиток: європейський контекст. Київ, 2001.

Фінансовий сектор ринкової та транзитивної економік: Навч. посібник. Київ, 2004.

*Хмыз О. В.* Международный рынок капиталов. Москва, 2002.

*Ходаківська В. П., Беляев В. В.* Ринок фінансових послуг: теорія і практика: Навч. посібник. Київ, 2002.

# ЗМІСТ

Вступ (*А. С. Філіпенко*) 5

ЧАСТИНА

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ЯК ЦІЛІСНА СИСТЕМА 7

---

**1. Теоретична основа аналізу сучасної світової економіки**  
(*А. С. Філіпенко*) 8

Поняття економічного дискурсу 8  
Субстанційні підвалини глобальної економічної системи 10  
Загальноцивілізаційні економічні ознаки та критерії 13  
Дискурсивна структура міжнародної економічної системи 16

**2. Світова економічна система на початку III тисячоліття**  
(*А. С. Філіпенко*) 28

Формування економічної єдності світу 28  
Поглиблення інтернаціоналізації господарства 29  
Технологічний поступ та розвиток міжнародних виробничих систем 30

---

Головні елементи глобальної економіки	32
Сутність світової економічної рівноваги	42
Основні пропорції світової економіки	44
Механізми регулювання світової економічної рівноваги	46
<b>3. Глобалізація економічних процесів (А. С. Філіпенко)</b>	<b>50</b>
Сутність та головні етапи економічної глобалізації	50
Особливості сучасної економічної глобалізації	54
Матеріальні форми економічної глобалізації	57
<b>4. Економічний розвиток у світовому контексті (А. С. Філіпенко)</b>	<b>69</b>
Сутність економічного розвитку	69
Фактори економічного розвитку	71
Моделі економічного розвитку	73
<b>5. Світова економічна динаміка (А. С. Філіпенко)</b>	<b>94</b>
Концепції економічної динаміки	94
Види економічних циклів	103
Тенденції світової економічної динаміки	106
<b>6. Транснаціоналізація світової економіки (О. І. Рогач)</b>	<b>116</b>
Сутність транснаціональних корпорацій	116
Розвиток теорії ТНК	121
Сучасний етап транснаціоналізації	126
Транскордонні злиття і поглинання	139

<b>РИНКОВА ОСНОВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	<b>147</b>
<hr/>	
<b>7. Міжнародний ринок товарів та послуг (Р. О. Заблоцька)</b>	<b>148</b>
Міжнародна торгівля товарами в умовах глобалізації	148
Міжнародна торгівля послугами	157
<b>8. Ринок міжнародних інвестицій (А. М. Копистура)</b>	<b>168</b>
Характеристика ринку міжнародних інвестицій	168
Сучасний стан та динаміка ринку інвестицій	173
Прямі іноземні інвестиції в економіку України	179
Портфельні інвестиції	180
Головні тенденції сучасного розвитку світового фондового ринку	184
<b>9. Світовий фінансовий ринок (В. І. Мазуренко)</b>	<b>188</b>
Поняття фінансового ринку	188
Історія розвитку фінансового ринку	189
Функції фінансового ринку	190
Структура світового фінансового ринку	192
Види фінансових ринків	194
Суб'єкти міжнародних фінансових ринків	196
Види операцій на фінансових ринках	200
Механізм діяльності міжнародних фінансових ринків	200
Основні тенденції міжнародних фінансових ринків	201
Глобалізація міжнародних фінансових ринків	206



<b>10. Світовий ринок технологій</b> ( <i>Н. М. Рилач</i> )	213
Природа і основні поняття світового ринку технологій	213
Світовий ринок технологій як основа інтернаціоналізації науково-технологічної сфери	217
Сучасний стан та перспективи залучення України до глобальної науково-технологічної системи	226
<b>11. Світовий ринок праці</b> ( <i>А. М. Поручник, Я. М. Столярчук</i> )	236
Сутність та сучасна сегментація світового ринку праці	236
Вплив глобалізації на розвиток ринку праці	240
Економічний ефект міжнародної трудової міграції	250
Регулювання міжнародної трудової міграції	256
Напрями й форми інтеграції України у міжнародний ринок праці	259
<b>ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	269
<b>12. Тенденції розвитку галузевої структури світової економіки</b> ( <i>Б. П. Яценко</i> )	270
Умови формування та різностадійність розвитку світового господарства	270
Загальні закономірності зміни галузевої структури світової економіки	276
Глобальні міжгалузеві системи промисловості	284



<b>13. Сучасний стан та перспективи розвитку сільськогосподарського виробництва</b> <i>(В. І. Савчук)</i>	295
Закономірності розвитку сільського господарства	295
Основні галузі сільськогосподарського виробництва	298
Сільське господарство розвинутих країн і країн, що розвиваються	302
<b>14. Інфраструктурні галузі у світовому господарстві</b> <i>(А. М. Хахлюк)</i>	314
Світова транспортна система та її типи	315
Основні види світового транспорту	318
Зв'язок	327
<b>РЕГІОНАЛЬНО-ТЕРИТОРІАЛЬНА СФЕРА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ</b>	335
<b>15. НАФТА і розвиток економічної інтеграції в Західній півкулі</b> <i>(В. І. Троненко)</i>	336
<b>16. Особливості розвитку інтеграційних процесів в Азійсько-Тихоокеанському регіоні</b> <i>(В. І. Філіпенко)</i>	349
Місце АТР у системі світової економічної інтеграції	349
Напрями й форми розвитку економічних зв'язків в АСЕАН	354
Принципи діяльності АТЕС та його вплив на світову економічну систему	362

**17. Економічне співробітництво країн — членів СНД**  
(*В. С. Будкін*) 367

СНД — організація співробітництва нових незалежних держав	367
Інтеграційні аспекти взаємодії на терені СНД	371
Україна та Співдружність Незалежних Держав	376



**ГОЛОВНІ СУБ'ЄКТИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ** 383

**18. Економіка розвинутих країн**  
(*М. А. Дудченко, О. К. Єрмоменко*) 384

Загальна характеристика	384
Основні моделі економіки розвинутих країн	387
Державна власність та регулювання соціально-економічних відносин	388
Банки й фінансова система	393
Антимонопольні заходи держави	395
Країни ОЕСР у системі міжнародних економічних відносин	397

**19. Проблеми економічного зростання країн, що розвиваються** (*О. І. Рогач*) 404

Головні риси та місце у світовій економіці	404
Загальна характеристика економіки	414
Перегляд стратегій економічного зростання	431

---

**20. Україна у світовій економіці (І. Є. Журба) 442**

Сучасні тенденції світових інтеграційних процесів:	
проблеми та перспективи України	442
Місце та роль України у світовій економічній системі	446
Зовнішньоекономічна стратегія	457



# VI

---

**ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ 465**


---

**21. Міжнародні економічні аспекти вирішення екологічних проблем (О. О. Веклич, В. М. Трегобчук) 466**

Оцінка сучасної екологічної ситуації у світі	468
Діалектика взаємодії суспільства з навколишнім середовищем	471
Суперечливість сучасного природокористування.	
Генеза екологічної кризи	474
Основні напрями міжнародного економічного співробітництва в галузі екології	476
Перехід до моделі сталого розвитку як магістральний напрям вирішення глобальних екологічних проблем	480
Міжнародне співробітництво в реалізації глобальних екологічних проектів	488
Діяльність ООН щодо поліпшення екологічної ситуації у світі	492

**22. Світова продовольча проблема (В. І. Савчук) 499**

Сутність проблеми	499
Продовольча проблема в країнах, що розвиваються	503

---

Основні шляхи розв'язання глобальної продовольчої проблеми	508
<b>23. Ресурсово-енергетичний потенціал світової економіки</b> <i>(В. Є. Новицький)</i>	514
Поняття економічних ресурсів у контексті цивілізаційного розвитку	514
Міжнародні економічні відносини як сфера реалізації тенденцій ресурсокористування	528
Природні ресурси в системі міжнародних ринків	538
Сучасні тенденції ресурсокористування	542
<b>ЧАСТИНА VII</b> <b>ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА</b>	551
<b>24. Економічна політика розвинутих країн</b> <i>(Л. С. Поліщук)</i>	552
Особливості економічної політики ЄС	554
Неоліберальна економічна політика США у 1990-х роках	560
<b>25. Економічна політика перехідних суспільств</b> <i>(А. С. Філіпенко)</i>	569
Теоретичні основи	569
Моделі ринкової трансформації	571
<b>26. Економічна політика країн, що розвиваються</b> <i>(Л. С. Поліщук)</i>	581

---

Особливості стратегій розбудови ринкової економіки	581
Результати економічної політики країн, що розвиваються	595
<b>27. Міжнародна економічна політика (В. І. Мазуренко)</b>	<b>601</b>
Зовнішньоекономічна політика	601
Взаємозалежність суб'єктів світової економіки — об'єктивна передумова координації економічної політики	608
Координація міжнародної політики в системі ООН	610
Здійснення міжнародної економічної політики через структуру СОТ	619
Інтеграція — вища форма міжнародної координації економічної політики	621
Економічні аспекти міжнародної безпеки	623

Навчальне видання

**Філіпенко Антон Сергійович,  
Будкін Віктор Сергійович,  
Рогач Олександр Ігоревич та ін.**

## **СВІТОВА ЕКОНОМІКА**

Художнє оформлення та редагування *О. Г. Григора*  
Технічний редактор *Т. О. Щур*  
Коректори *А. В. Бородавко, А. С. Улезко*  
Комп'ютерна верстка *О. Л. Мошеченко*  
Оператор *Л. А. Львовчкіна*

Підп. до друку 24.11.06. Формат 70x100/16. Папір офсет.  
Гарн. Times. Друк офсет. Ум. друк. арк. 52,0. Обл.-вид. арк. 40,0.  
Тираж 6200 пр. Вид. № 4383.  
Зам. 6-248.

Видавництво "Либідь",  
01004 Київ, вул. Пушкінська, 32

Свідоцтво про державну реєстрацію № 404 від 06.04.01

ЗАТ «Книга»

04053, Київ-53, Артема, 25.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру виготівників  
Серія ДК № 2325 від 25.10.2005 р.

НБ ПНУС



724282

**Світова економіка: Підручник / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін,  
С24 О. І. Рогач та ін. — К.: Либідь, 2007.— 640 с.  
ISBN 978-966-06-0458-2.**

Матеріал підручника охоплює найважливіші проблеми сучасної світової економіки як цілісної системи, що розвивається під знаком інтернаціоналізації та глобалізації. Детально розкрито функціонування міжнародних ринків, галузеву структуру світової економіки, економічну політику основних груп країн тощо. Належне місце відведене проблемі інтеграції України у світову економічну систему.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

**ББК 65.5я73**