
**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
ЖИТОМИРСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Солонінко К.С.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

**Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей**



ББК 65.065

С 27

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей
(Лист № 1.4/18-Г-149 від 23.10.07 р.)*

Рецензенти:

Фліпенко А. С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин інституту міжнародних відносин

Ходаківський Є. І. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Державного агроекологічного університету

Солонінко К. С.

С 27 **Міжнародна економіка: Навч. посібник.** – К.: Кондор, 2008. – 382 с.

ISBN 978-966-351-150-4

Навчальний посібник містить два розділи.

В першому розділі розглядається економіка окремих країн і регіонів світу.

В другому розділі розглядаються основи міжнародних економічних відносин.

Навчальний посібник складений за загальною програмою дисципліни
«Міжнародна економіка».

ББК 65.065

ISBN978-966-351-150-4

© Солонінко К.С., 2006

© Кондор, 2006

Зміст

Передмова	7
РОЗДІЛ І. ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА ОКРЕМИХ РЕГІОНІВ	9
ТЕМА 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ..	10
1. Загальна характеристика системи світового господарства	10
2. Міжнародна економіка її предмет і структура	18
Контрольні запитання	23
Література	23
ТЕМА 2. ЄВРОПЕЙСЬКА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА	25
1. Сучасна характеристика країн Західної Європи	25
2. Особливості розвитку економіки країн Східної Європи	32
Контрольні запитання	39
Література	39
ТЕМА 3. ЕКОНОМІКА КРАЇН АМЕРИКАНСЬКОГО КОНТИНЕНТУ	41
1. Новий тип інтеграції на півночі Америки	41
2. Економіка Латинської Америки	51
Контрольні запитання	60
Література	60
ТЕМА 4. ЕКОНОМІКА НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН	61
1. Загальна характеристика та регіональні особливості економіки нових індустріальних країн	61
2. Особливості сучасного етапу в розвитку економіки НІК	67
Контрольні запитання	73
Література	73
ТЕМА 5. ЕКОНОМІКА КРАЇН СНД І БАЛТІЇ	75
1. СНД як нове інтеграційне угруповання	75
2. Особливості реформування економіки країн СНД і Балтії	81
Контрольні запитання	89
Література	90

ТЕМА 6. ЕКОНОМІКА КРАЇН АФРИКИ	91
1. Загальні риси і особливості економіки країн Африки	91
2. Перспективи економічного розвитку країн Африканського континенту	101
Контрольні запитання	111
Література	112
ТЕМА 7. ЕКОНОМІКА КРАЇН АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ	113
1. Загальна характеристика Азійсько-Тихоокеанського регіону	113
Контрольні запитання	125
Література	125
 РОЗДІЛ II. ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	127
 ТЕМА 8. СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН .	128
1. Сутність і характеристика системи міжнародних економічних відносин	128
Контрольні запитання	149
Література	150
ТЕМА 9. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ .	151
1. Сутність, характеристика і етапи розвитку інтернаціоналізації виробництва	151
2. Якісні та кількісні аспекти інтернаціоналізації господарського життя	155
Контрольні питання	171
Література	171
ТЕМА 10. СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	173
1. Середовище міжнародних економічних відносин, його структура і характеристика	173
2. Національні економіки та їх систематизація	176
3. Світовий ринок, його структура та ключові характеристики ...	181
Контрольні запитання	186
Література	186
ТЕМА 11. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ	187
1. Теоретичні основи і сутність міжнародної торгівлі	187
2. Види міжнародної торгівлі	192

3. Регулювання торгово-економічних відносин	202
4. Шляхи удосконалення зовнішньоторговельної політики України	208
Контрольні питання	211
Література	212
ТЕМА 12. МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ	213
1. Теоретичні основи міжнародної інвестиційної політики	213
2. Механізм залучення іноземних інвестицій	222
3. Інвестиційна політика України	225
Контрольні запитання	234
Література	235
ТЕМА 13. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ	237
1. Міжнародний кредит та його економічний зміст	237
2. Світовий ринок позичкового капіталу	245
Контрольні запитання	255
Література	255
ТЕМА 14. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ	257
1. Сутність міжнародної міграції робочої сили та її основні види	257
2. Особливості формування, регулювання та розвитку світового ринку праці	262
Контрольні запитання	269
Література	270
ТЕМА 15. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА	271
1. Сутність і характеристика світової валютної системи	271
2. Еволюційні зміни в розвитку світової валютної системи	275
Контрольні запитання	283
Література	283
ТЕМА 16. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ..	285
1. Міжнародні розрахунки як форма регулювання міжнародних економічних відносин	285
2. Платіжний баланс та його економічний зміст	295
Контрольні запитання	305
Література	306
ТЕМА 17. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ	307
1. Теоретичні основи, сутність і фактори міжнародної економічної інтеграції	307
2. Форми міжнародної економічної інтеграції	312
3. Особливості інтеграційних процесів в Україні	315

4. Інтеграційні процеси у світовій економіці	320
Контрольні запитання	331
Література	332
ТЕМА 18. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК	333
1. Глобалістика і глобальні проблеми	333
2. Поняття глобалізації та характеристика етапів її розвитку	342
3. Форми розвитку глобалізації	347
Контрольні запитання	353
Література	353
ТЕМА 19. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ...	355
1. Зміст і загальна характеристика економічної політики держави	355
2. Особливості формування сучасної міжнародної економічної політики України	360
Контрольні запитання	372
Література	372
Додатки	373

Предмова

Навчальний посібник має на меті допомогти студентам у самостійному вивченні дисципліни «Міжнародна економіка». Ця дисципліна є однією з профільюючих у підготовці фахівців економічного напрямку. Вона відноситься до фундаментальних економічних дисциплін, ґрунтується на теорії ринкової економіки і розвиває її. В навчальному посібнику аналізуються економічні відносини та дія економічних законів на міжнародному рівні, а також основи зовнішньоторговельної, валютно-кредитної, науково-технічної та виробничо-інвестиційної політики.

Активний розвиток міжнародних економічних зв'язків не лише сприяє економічному зростанню держав світового співробітництва, а й дає змогу підтримувати і зміцнювати мирні взаємовідносини, знімати міжнародну напруженість, створювати систему колективної економічної безпеки.

У процесі міжнародного економічного співробітництва виникають певні відносини, які відображають зв'язки між державами, регіональними об'єднаннями, фірмами, підприємствами, корпораціями, банківськими та кредитно-фінансовими установами, фізичними та юридичними особами з приводу виробництва й обігу товарів і послуг, матеріальних і фінансових ресурсів, що забезпечують виробничі й особисті потреби.

Основу сучасних економічних відносин складають ринкові системи та механізми їх функціонування. Саме сукупність міжнародних ринків товарів і послуг, капіталів і робочої сили, грошей, цінних паперів та технологій визначає головні особливості функціонування й розвитку міжнародних економічних стосунків у XXI столітті.

У навчальному посібнику висвітлюються особливості розвитку економіки географічних регіонів, головні елементи системи світового господарства, їх характерні особливості та тенденції розвитку.

Крім того, в посібнику розкриваються основні положення законодавства України з питань міжнародного економічного співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності, механізм роботи спільних підприємств та залучення іноземних інвестицій. Розглядається діяльність міжнародних економічних організацій та система регулювання міжнародних економічних відносин.

Знання майбутніми фахівцями основ міжнародних економічних відносин сприятиме розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими державами світу, посиленню її авторитету у міжнародному економічному співробітництві, скорішому вирішенню соціально-економічних завдань, що стоять перед державою.

РОЗДІЛ I

**ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН
ТА ОКРЕМИХ РЕГІОНІВ**

ТЕМА 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

- 1. Загальна характеристика системи світового господарства.*
- 2. Міжнародна економіка її предмет і структура.*

1. Загальна характеристика системи світового господарства

Сукупність різноманітних підприємств, що виробляють товари або надають послуги, утворює господарську систему. Це може бути система господарства села, міста, району, країни, всього світу. У системі господарства світу основними складовими є національні господарства країн, а зв'язки між ними формуються за законами міжнародного поділу праці.

Під поняттям система розуміють сукупність складових, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, утворюючи певну цілісність, єдність. Система з особливо високим рівнем внутрішніх зв'язків і пропорційністю взаємодіючих складових набуває рис комплексу.

З цього приводу можна сказати, що світове господарство – своєрідний економічний комплекс.

Отже, світове господарство – система національних господарств, що пов'язані й взаємодіють за законами міжнародного поділу праці.

Взаємодія національних господарств відбувається на основі різноманітних виробничих, економічних та політичних відносин, які реалізуються через торгівлю, надання послуг, рух капіталу, обмін інформацією з наукових знань, обмін здобутками культури і через міграцію робочої сили.

Звичайно, перш, ніж досягти сучасного рівня економічної взаємодії, світова спільнота пройшла важкий і тернистий шлях, на якому

було зламано вікову господарську відокремленість окремих країн, що гальмувала прогрес. Протягом історії суспільству на шляху до єдності світу доводилося долати не тільки географічний простір, природні та національні бар'єри, а й політичні догми і перешкоди політичного суверенітету.

Водночас не слід забувати, що в господарстві сучасного світу зберігається різка диференціація в рівнях розвитку окремих країн. Нерівними є економічні можливості країн різного типу, а відтак – і цілі, до яких вони прагнуть, точніше прагнуть їх підприємницькі кола та політична еліта. Якщо головні економічно розвинуті країни змагаються за сфери економічного та політичного впливу, то країни, що розвиваються, ведуть боротьбу за стає існування, а постсоціалістичні країни перехідної економіки переживають непросту і часом болючу перебудову свого господарства на засадах ринку.

Загальною ж закономірністю є те, що економічні зв'язки між країнами різних типів стають дедалі різноманітнішими, всеохоплюючими і взаємовигідними. Це – торгівля товарами та сировиною, побудова спільних підприємств, науково-технічні зв'язки, всезростаючий міжнародний рух капіталу, туристський обмін та ін. Зміцнення економічних зв'язків між країнами різного рівня розвитку створює фундамент нових відносин добросусідства, сприяє взаєморозумінню. Постійне ж вдосконалення економічних систем життєдіяльності в світовому господарстві – необхідна умова розвитку суспільства, нехтування цього призводить до економічної відсталості і загострення соціальних проблем.

Характеризуючи економічну систему світу, можна помітити істотну особливість у розміщенні країн, що мають показники економічного розвитку вищі від пересічних по світу – вони утворюють кілька територіально близько розташованих груп. І це – не просто економічний факт, а одна з важливих закономірностей сучасного світового господарства: формується поліцентрична система його територіальної структури.

Наймогутніший центр світового господарства склався в *Північній Америці*. Ядром цього центру є економіка США, з нею тісно поєднуються економіки Канади і Мексики. На частку цієї трійки країн при 7% населення світу припадає 22–23% національного продукту та виробництва промислової продукції, 12–13% сільськогосподарської продукції світового господарства. Найважливіші особливості госпо-

дарства цих північноамериканських країн такі: 1) багатий ринок збуту; 2) могутність американських банків, трестів, концернів, що контролюють не тільки національне багатство своєї країни, а й перетворюються на транснаціональні корпорації; 3) високий технічний рівень промисловості США і Канади; 4) високий науковий потенціал США і Канади; 5) потужний військово-промисловий комплекс США.

Не менш потужний центр світового господарства сформувався в *Західній Європі*, країни якої мають не просто спільну географічну належність, а й однорідні соціально-економічні системи. Внаслідок спільності низки внутрішньо- і зовнішньополітичних інтересів європейського капіталу, незважаючи на суперництво і взаємну боротьбу його національних угруповань, в Західній Європі відбувається глибокий процес економічної інтеграції. Тут сформувалося Європейське економічне товариство (ЄЕТ), яке згодом трансформувалося в Європейський союз (ЄС). До нього з 1996 року входять 15 країн: Великобританія, Ірландія, Данія, Іспанія, Португалія, Греція, Австрія, Фінляндія з населенням 370 млн. чоловік; ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Швеція. Протягом 2004–2005 р.р. до Союзу приєдналося ще 10 Європейських країн – інтеграційне угруповання з населенням більш як 500 млн. чоловік; ринок якого за своїми можливостями попиту можна порівняти з ринком США. Тут посилюються міжнаціональні зв'язки великих монополій, зростає залежність і супідрядність господарств сусідніх країн.

Частка ЄС становить близько 1/5 виробництва національного продукту, промислової та сільськогосподарської продукції світу, понад 2/5 золотовалютних його ресурсів. Успіхи консолідації західноєвропейського центру особливо помітні в галузі зовнішньої торгівлі – на країни ЄС припадає понад 2/5 зовнішньоторгового обігу світу. ЄС став тим інтеграційним ядром, навколо якого відбуваються процеси економічної та політичної інтеграції всієї Європи.

Щодо політики, то майже всі країни Європи входять до Ради Європи (РЕ), яка є дорадчим органом, що координує зовнішньополітичну діяльність країн регіону. На чолі РЕ стоїть Парламентська асамблея РЕ, що знаходиться в м. Страсбурзі (Франція). Країни Центральної Європи (в тому числі Україна) також тяжіють до економічної інтеграції в загальноєвропейські структури.

Найбільш динамічні процеси економічного розвитку відбуваються в *Азіатсько-тихоокеанському регіоні (АТР)*. Японія, Китай та група

країн і територій «далекосхідних тигрів» формують інтеграційне ядро цього регіону. На його частку припадає понад 1/5 світового економічного потенціалу, а «вага» всіх країн АТР набагато більша. В регіоні сформувалось інтеграційне утворення АСЕАН.

Географічні та історичні особливості розвитку *Японії* сприяли утвердженню її як одного з основних лідерів Азіатсько-тихоокеанського регіону. Внаслідок високих темпів економічного зростання ця країна посіла помітне місце в світовому господарстві (майже 10 % ВВП світу), а також стала фінансовою супердержавою та могутнім і динамічним суперником США й країн Західної Європи. Для країн АТР Японія — важливий зовнішньоторговий партнер, її підприємці вкладають кошти не тільки в гірничодобузну промисловість і сільське господарство, а й в обробну промисловість, торгівлю, фінансову діяльність. Посилюються також зовнішньоекономічні зв'язки Японії з Австралією та Новою Зеландією.

Дедалі міцніші позиції в АТР посідає *Китай*. Його економічний потенціал вже можна порівнювати з показниками найбільш потужних економічних країн світу. Ця країна, у якій продукується понад 6 % світового ВВП, зосереджені величезні запаси мінеральної сировини і значні трудові ресурси, може розглядатися і як самостійний центр світового господарства.

Регіон *Північної Євразії*, де розташовані держави, що утворилися після розпаду СРСР, також займає помітне місце в світовій економіці. На частку Радянського Союзу наприкінці 80-х припадало понад 1/7 світового економічного потенціалу. Незважаючи на економічну кризу, яку майже пережили новоутворені незалежні країни, вони зберігають великі промислові потужності, значний контингент висококваліфікованих трудових ресурсів і науковий потенціал. Можливості ж мінерально-ресурсної бази — особливо на просторах Росії — чи не найбільші в світі. Разом з тим, участь цих країн у міжнародному поділі праці мінімальна: країни СНД ледь помітні на світових товарних ринках і відомі як боржники розвинутих країн. Важко визначити, який вигляд матиме інтеграційна система Північної Євразії в майбутньому. Поки що в цій системі ядром, безумовно, залишається Росія, з якою більш тісно співробітничують Білорусь, Казахстан та Киргизька Республіка. В лютому 2003 року підписана угода між Росією, Україною, Білоруссю та Казахстаном про створення зони вільної торгівлі.

Проте під впливом сучасних геополітичних процесів у світі є передумови формування й інших регіональних систем економічної взаємодії. Це, по-перше, — тісно пов'язані між собою регіони *Середземномор'я* і *Причорномор'я* (до якого входить і територія України), по-друге, — регіон *Середнього Сходу* та *Центральної Азії*, в якому протягом двох тисячоліть було міцно пов'язане життя країн і народів.

Формуються полюси економічного зростання і в Південній півкулі. Основним полюсом інтеграційних процесів у Південній Америці стають країни, що входять в інтеграційне угруповання МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилія, Уругвай та ін.). В південній частині Тихого океану основний полюс економічного розвитку — *Австралія* і *Нова Зеландія*.

Таким чином можна сказати, що сучасна світова спільнота, перебуваючи в стані глобалізації, водночас створює певні системи інтеграційних угруповань, що впливають на формування структури світового господарства.

Світове господарство — система, що має багато складних структур.

Структура — внутрішня будова системи та сукупність стійких зв'язків у ній, що забезпечують її цілісність.

Кожна система має велику кількість структур. Наприклад, сучасні господарства розрізняють такі прості структури, як галузеву, суспільну, політичну, функціональну, територіальну тощо, а також складні структури — соціально-економічну, функціонально-господарську, територіально-господарську та інші.

З-поміж численних структур світового господарства найважливішими є соціально-економічна, функціонально-господарська та територіальна.

Під соціально-економічною структурою розуміють співвідношення економічних устроїв і систем власності, характер взаємодії держави і приватного капіталу, розстановку політичних та економічних сил у державах та в світі в цілому.

Співвідношення економічних устроїв і систем власності визначає, в чіх руках у тій чи іншій країні знаходиться багатство і реальна влада. В світі ще трапляються регіони, де є дофеодальні устрої, там зберігається вплив родоплемінної общини, а влада належить племінним вождям. Це, наприклад, характерно для більшості країн тропічної Африки, острівних територій Океанії тощо. В десятках країн велике

значення мають феодальні системи власності. Особливо це характерно для мусульманського світу. В країнах Південно-Східної Азії і Південної Америки значну роль відіграє поміщицьке господарство (господарство латифундій). Разом з тим, в окремих країнах продовжує відігравати важливу роль поєднання державної і кооперативної форм власності й вплив відповідних партійних еліт. Це – країни централізовано керованої економіки та постсоціалістичні країни перехідної економіки.

Але більша частина економічного потенціалу світу зосереджена в країнах, де власність і влада знаходиться в руках державно-корпоративних комплексів. Багатство концентрується в руках великих фірм. Вони є власниками основних фондів, навіть землі та інших природних ресурсів, зростає їхня фінансова могутність. Держава ж в основному забезпечує правову та організаційно-управлінську базу функціонування комплексів. Державно-корпоративні комплекси прямо або опосередковано керують виробництвом, контролюють політику, впливають на сферу культури, освіти та науки.

Розвиток господарств в країнах з потужними державно-корпоративними комплексами неминуче виходить за межі національних ринків. Інтернаціоналізація господарського життя стимулювала розвиток різноманітних міжнародних форм економічної діяльності, як, наприклад, транснаціональних корпорацій (ТНК).

Транснаціональна корпорація – це, як правило, великі виробничі концерни, торговельні або фінансові корпорації, сфера діяльності яких – весь світ.

Функціонально-господарська структура країни чи світового господарства залежить від сучасного стану розвитку суспільного поділу праці в усіх його формах, в тому числі стану міжнародного поділу праці. На сьогодні, аналізуючи стан господарства не тільки економічно розвинутих країн, а й країн, що розвиваються, вже недостатньо обмежуватися розглядом тільки галузей. Майже скрізь іде процес формування міжгалузевих систем, а в межах країн – і міжгалузевих комплексів. Цей процес зумовлений розвитком технологічних зв'язків, інвестиційної діяльності та вимогами сучасного менеджменту і маркетингу.

На початку XXI ст. майже скрізь сформувалися світові міжгалузеві системи: енергетики, виробництва матеріалів, машинобудування, агробізнесу, транспорту тощо.

В економічно розвинутих країнах, крім перелічених утворень із всесвітнім охопленням діяльності, сформувалися міжгалузеві системи, які охоплюють національні ринки і набувають рис комплексів. Це — комплекси: військово-промислові (особливо США, ФРН, Франції, Росії, Китаю); наукових досліджень і конструкторських робіт, або науково-виробничі (найрозвинутіші — в США, Японії, ФРН, Великобританії, Франції, а також в Росії, Україні, Китаї); атомно-енергетичні (в усіх економічно розвинутих і найбільших постсоціалістичних країнах); аерокосмічні (особливо в СП Росії, Японії, Франції, Китаї; формується такий комплекс і в Україні); індустріально-екологічні та ін.

Формуються інші міжгалузеві утворення, наприклад, міжнародна індустрія туризму, міжнародна індустрія інформації тощо.

Територіальна структура світового господарства — це географія соціально-економічного, функціонально-галузевого спрямування.

Для сучасного періоду міжнародного економічного розвитку характерне широке залучення країн у міжнародні взаємозв'язки. Це пов'язано з тим, що масштаби сучасного виробництва переросли національні рамки. У міжнародних масштабах переміщуються не лише товари, а й фактори виробництва, насамперед капітал та робоча сила. Охопленою сферою стала не лише сфера обігу, а й сфера виробництва. Для нормального підтримання і розвитку національного виробництва стає необхідною взаємодія з іншими країнами, участь у міжнародному поділі праці та обміні. Посилюється інтернаціоналізація виробництва й усього господарського життя, що стало основою формування світового господарства.

Як показує попередній аналіз, світове господарство є складною комплексною системою з досить чіткими межами, якісними і кількісними параметрами. Його не треба ототожнювати зі світовою економікою, яка стосується здебільшого продуктивних сил, їхніх національних та регіональних особливостей. Відмінність світового господарства від світового ринку полягає в тому, що воно проявляється насамперед через міжнародний рух факторів виробництва та товарів. Для світового ринку характерне переважно міжнародне переміщення товару, міжнародна торгівля. Світове господарство поєднує всі основні параметри світового ринку і доповнює його новими суттєвими рисами, пов'язаними з міжнародною мобільністю факторів виробництва.

Характерними рисами сучасного світового господарства є:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва, передовсім у формах ввезення – вивезення капіталу, робочої сили і технологій;
- зростання на цій основі міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у декількох країнах, насамперед у рамках ТНК;
- економічна політика держав у підтримці міжнародного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основі;
- виникнення економіки відкритого типу в рамках багатьох держав і міждержавних об'єднань.

Регулюють світове господарство заходами національної та міждержавної економічної політики. У межах світового господарства економіка окремих країн стає все більш відкритою й орієнтованою на міжнародне економічне співробітництво.

Кінець ХХ – початок ХХІ ст. є періодом формування нової системи світового господарства з властивою їй ієрархією національних економік у міжнародному поділі праці та на міжнародному ринку факторів виробництва. Основною її рисою здебільшого стає не суперечність, а тенденція до співробітництва і взаєморозуміння. Нівелюються, зближуються економічні рівні розвитку різних країн.

Інтернаціоналізація виробництва під дією НТР створює таку ситуацію, коли країнам вже невигідно мати виключно все «своє виробництво». Інтегруючись у світове господарство, країни прагнуть знайти і знаходять там свою нішу. Дослідження закономірностей формування міждержавних зв'язків, їх розвитку дає змогу зробити висновок про те, що прагнення до створення єдиного планетарного ринку капіталів, товарів та послуг, економічне зближення й об'єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс є генеральною тенденцією розвитку світового господарства.

Провідним напрямом світогосподарського розвитку останніх десятиліть є поступовий перехід багатьох країн до економіки відкритого типу. Він передбачає ліквідацію державної монополії зовнішньої торгівлі, використання різних форм спільного підприємництва, організацію зон вільного підприємництва, інтеграцію господарського комплексу в світове господарство та світовий ринок. Одним з найважливіших критеріїв цього переходу є сприятливий інвестиційний клімат

країн. Внутрішній ринок країни доступний для таких надходжень. Проте відкрита економіка вимагає активного державного регулювання структури експорту та імпорту; руху капіталу; митної, валютної, податкової, кредитної та інвестиційної політики тощо.

2. Міжнародна економіка її предмет і структура

Формування світового ринку закономірно зумовило встановлення міждержавних зв'язків з їх характерними рисами, особливостями та закономірностями, що базуються на теорії міжнародної економіки.

Міжнародну (світову) економіку можна трактувати у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні – це теорія, що застосовується для вивчення економіки сучасного взаємозалежного світу. Вужче трактування визначає її як частину теорії ринкової економіки, що вивчає закономірність взаємодії суб'єктів різних держав у міжнародному обміні товарами, русі факторів виробництва та формуванні міжнародної економічної політики держав.

Базою міжнародної економіки є теорія ринкової економіки, мікро- і макроекономіка. Поєднання їх з прикладними економічними дисциплінами, такими, як міжнародний маркетинг, фінанси, облік тощо, дало змогу створити універсальну теорію міжнародної відкритої економіки, яка застосовується у більшості країн світу та у сфері їх економічної взаємодії.

Виходячи з цього аналізу, можна сказати, що предметом теорії міжнародної економіки є:

- закономірності функціонування і розвитку в міжнародному масштабі ринкової системи організації господарського життя;
- закономірності формування сукупних попиту і пропозиції на товари та фактори виробництва, що перебувають у міжнародному обігу;
- інструменти аналізу і програмування відкритої національної економіки, зокрема її реального, бюджетного, грошового і зовнішнього секторів в умовах їх взаємодії з економікою інших країн;
- тенденції розвитку міжнародних фінансових ринків і механізмів, які обслуговують функціонування міжнародної економіки;

- інституційна структура регулювання міжнародної економіки, принципи її формування, тенденції розвитку та методи удосконалення.

Ключовими поняттями теорії міжнародної економіки є: товар; міжнародна макро- та мікроекономіка; міжнародна кооперація праці; міжнародна торгівля; міжнародний поділ праці; міжнародний поділ факторів виробництва; світове господарство; сукупний попит та сукупна пропозиція; ринки (внутрішній, національний, світовий); фактори виробництва (праця, капітал, земля, технологія); експорт; імпорт; торговий обіг, торгове сальдо тощо. Вищеназвані категорії розглядаються на вищому від національного рівні. Зокрема, в міжнародній економіці сукупні попит та пропозиція трактуються як абстрактні величини, які характеризують обсяги сукупного виробництва всіх товарів у національних і міжнародних масштабах залежно від деякої їх узагальненої світової ціни. Одночасно світова економіка розглядається у нерозривному зв'язку з національними економіками. Такий зв'язок прослідковується у схемі міжнародної економіки (рис. 1).

Розглянемо її детальніше. Юридичні особи (підприємства, бізнес) виробляють товар і продають його фізичним особам (людям, домашнім господарствам), які, купуючи товар, оплачують його вартість і несуть витрати. Одночасно люди продають підприємствам наявні у них фактори виробництва – свою працю, землю, капітал, технологію і отримують від цього дохід. Це, в загальних рисах, – принцип дії національної економіки. Але оскільки вона тісно пов'язана із зовнішнім світом, а фактори виробництва розміщені як всередині країни, так і за її межами, то у схемі з'являється верхня оболонка – зарубіжжя. Прямі та зворотні зв'язки на схемі відображають зв'язки національної економіки з міжнародною. Отже, отримуємо схему міжнародної економіки. За цією схемою підприємства можуть продавати свою продукцію не лише у своїй країні, а й за кордоном, за що отримують плату від іноземного покупця.

Одночасно підприємств за кордоном може найняти іноземних робітників, орендувати землю та побудувати підприємство, платячи за використання іноземних факторів виробництва. З іншого боку, люди мають вибір – купувати товар всередині країни або за кордоном. Але водночас вони можуть продати належні їм фактори виробництва за кордон – здати землю в оренду іноземцю, влаштуватися працювати за

кордоном або дозволити іноземні капіталовкладення у своє підприємство і отримувати від цього дохід. Наведена схема підтверджує те, що сучасна економіка є міжнародною.



Рис. 1. Схема міжнародної економіки

Ознаками міжнародної економіки є:

- розвинута сфера міжнародного обміну товарами на базі міжнародної торгівлі;
- розвинута сфера міжнародного руху факторів виробництва, насамперед у формах ввезення – вивезення капіталу, робочої сили і технологій;
- міжнародні форми виробництва на підприємствах, розміщених у декількох країнах, насамперед у рамках транснаціональних корпорацій (ТНК);

- самостійна міжнародна фінансова сфера, не пов'язана з обслуговуванням міжнародного руху товарів та руху факторів виробництва;
- система міжнародних і наднаціональних, міждержавних і недержавних механізмів міжнародного регулювання, що забезпечує збалансованість і стабільність економічного розвитку;
- економічна політика держав, що керуються принципами відкритої економіки.

Легко зауважити, що перша ознака є характерною для світового ринку: перша, друга та третя разом – для світового господарства, всі вони загалом характеризують міжнародну економіку в цілому.

З вищевказаного можна зробити висновок, що міжнародна економіка вивчає закономірності взаємодії господарських суб'єктів різних держав у міжнародному обміні товарами, русі факторів виробництва, фінансування і формування міжнародної економічної політики.

Існування міжнародної економіки проявляється через її конкретні форми та закономірності. Умовна структура міжнародної економіки може бути зображена схемою (табл. 1.1)

Таблиця 1.1. Структура міжнародної економіки

Міжнародне регулювання і нагляд		Економічні								Фінансові
		Міжнародні організації								
Форми міжнародних економічних відносин	товарами	послугами	капітал	Робочої сили	технології	валютою	Цінними паперами	деривативами	кредитами	Міжнародні розрахунки
		Міжнародна торгівля		Міжнародний рух факторів виробництва			Міжнародна торгівля фінансовими інструментами			
Державне регулювання	Регулювання зовнішньої торгівлі		Регулювання руху факторів виробництва			Валютне і фінансове регулювання				
	Мікроекономічна політика					Макроекономічна політика				
Базові поняття	Світове господарство									
	Світовий ринок									
	Міжнародний поділ праці									

У ній можна виділити чотири рівні: базові поняття; державне регулювання; форми міжнародних економічних відносин; міжнародне регулювання і нагляд. На першому рівні закладаються концептуальні базові поняття, засновані на тому, що сучасна економіка за своєю суттю є міжнародною і базується на МПП та поділі факторів виробництва між країнами. Міжнародний поділ праці і його міжнародна кооперація стали основою виникнення світового ринку.

Розвиток світового ринку товарів зумовив інтенсифікацію міжнародного економічного обміну не лише товарами, а й переміщенням факторів виробництва, насамперед капіталу та робочої сили, що призвело до виникнення світового господарства.

Важливе значення для міжнародної економіки має економічна політика держав, механізми регулювання економіки загалом і її зовнішніх аспектів зокрема. Міжнародній економіці властивий прагматичний підхід до вибору теорії, моделей та інструментів економічної політики. Вона використовує досягнення різних шкіл економічної думки (неокласичної, неокейнсіанської, школи раціональних очікувань). Теоретичні напрацювання призвели до висновку про необхідність державного втручання в економіку і її регулювання в тих чи інших формах. Питання про ступінь державного втручання в економічний розвиток є актуальним і сьогодні. Основними формами державного регулювання на мікрорівні є регулювання зовнішньої торгівлі та руху факторів виробництва, а на макрорівні – валютне і фінансове регулювання.

Міжнародна економіка проявляється у конкретних формах міжнародних економічних відносин, а саме: міжнародна торгівля товарами та послугами; міжнародний рух факторів виробництва – капіталу, робочої сили, технології; міжнародна торгівля фінансовими інструментами – валютою, цінними паперами, дериватами, кредитами; міжнародні розрахунки.

Міжнародне регулювання і нагляд здійснюють міжнародні економічні та фінансові організації. Вони покликані спостерігати за світовим економічним розвитком, запобігати дисбалансам та надавати країнам всебічну підтримку. Серед них – Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Організація Об'єднаних Націй тощо.

Взаємозв'язки у вищенаведеній схемі (табл. 1.1.) складні. Окремі форми МЄВ перетинаються і не існують у чистому вигляді. Але ця схема дає змогу зрозуміти саму суть структури міжнародної економіки.

Функціонально міжнародна економіка поділяється на мікро- та макроекономіку.

Міжнародна мікроекономіка – це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності міждержавного руху конкретних товарів і факторів їх виробництва та ринкові характеристики – попит, пропозицію, ціну тощо.

Міжнародна макроекономіка – це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства загалом.

Водночас потрібно сказати, що вивчення міжнародної економіки як системи не можливе без аналізу стану розвитку економік певних країн і регіонів. Тільки аналіз конкретних напрямків розвитку національних господарств та їх інтеграційних угруповань дають можливість в повному обсязі вивчити курс міжнародної економіки.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення системи міжнародних економічних відносин.
2. Дайте визначення світового господарства.
3. Перерахуйте основні центри світового господарства.
4. Назвіть складові частини системи світового господарства.
5. Що являє собою предмет міжнародної економіки.
6. Назвіть основні ознаки міжнародної економіки.
7. Назвіть основні форми міжнародних економічних відносин.
8. Перерахуйте рівні аналізу міжнародної економіки.

Література:

1. Бугатова А. С. Мировая экономика. – Москва, 2002. – С. 29–75.
2. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання-прес, 2000. – 277 с.
3. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – Київ, 1997. – С. 3-45
4. Пузакова Е. П. Мировая экономика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.

5. Філіпенко А. С. Світова економіка: Підручник. – Київ, 2000.

6. Киреев А. Международная экономика: Учебное пособие. – М.; 2000.

ТЕМА 2. ЄВРОПЕЙСЬКА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

1. Сучасна характеристика країн Західної Європи

2. Особливості розвитку економіки країн Східної Європи

1. Сучасна характеристика країн Західної Європи

Західноєвропейський регіон, який зазвичай відокремлюють в окремий суб'єкт світової економіки, об'єднує майже 25 промислово розвинених країн, кожна з яких має власний соціально-економічний та науково-технічний потенціал. Сьогоднішня частка Західної Європи у світовому сукупному ВВП становить 28 %. У ній проживає 7 % населення світу. Утворення у 1957 р. спільного ринку та Європейської асоціації вільної торгівлі (1962 р.), підписання між ними угод про вільну торгівлю промисловими товарами, а у травні 1992 р. – угоди про Європейський економічний простір (ЄЕП) започаткували формування у Західній Європі зони вільної торгівлі та регіонального економічного комплексу. ЄЕП об'єднує 19 західноєвропейських держав, встановлює тут свободу руху товарів, послуг, капіталу та людей. Ринок нараховує 380 млн. споживачів. На нього припадає майже половина світової торгівлі. Все більша інтернаціоналізація виробництва, існуючий механізм економічної співпраці забезпечують західноєвропейському регіону важливу роль у світовій політиці та економіці.

Усі країни Західної Європи належать до групи індустріальних розвинених країн з переважно однотипною економікою. Вони характеризуються досить високим рівнем розвитку, посідаючи за ВВП на душу населення з 2 по 44 місце серед країн світу. За рівнем економічного розвитку, за характером структури економіки та її масштабами західноєвропейські країни діляться на декілька груп. В основному економічну потужність регіону забезпечують чотири найрозвиненіші країни – ФРН, Франція, Великобританія та Італія, що входять у «Велику

вісміку» і зосереджують 50 % населення та 70 % ВВП Західної Європи. Саме ці держави значною мірою зумовлюють загальні тенденції економічного та соціально-політичного розвитку всього регіону.

Інші держави належать до групи малих промислово розвинених країн. Особливе місце цих країн у регіоні та світі визначається високим рівнем спеціалізації на виробництві технічно складної, високоякісної продукції.

Малі країни суттєво відрізняються між собою за ВВП. Умовно до першої групи малих країн належать Бельгія, Іспанія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія. Вони поступаються великим державам регіону за обсягом ВВП у 4–5 разів і на їхню частку припадає 20 % його ВВП. У другу групу входять Австрія, Данія, Греція, Норвегія, Фінляндія. Їхнє значення у західноєвропейському господарстві відносно невелике – близько 8,1 % ВВП. Третя група країн об'єднує Португалію, Ірландію, Ісландію, Кіпр, Люксембург і Мальту. Частка цих країн становить близько 2 % регіонального ВВП, але в окремих видах виробництва їхня роль є досить значною. Окрему групу західноєвропейських країн утворюють так звані карликові держави – Монако, Сан-Марино, Андорра, Ліхтенштейн, Ватикан.

Усі ці країни депо відрізняються одна від одної рівнем економічного розвитку. Наприклад в Ірландії, Іспанії, Греції, Португалії національний дохід на душу населення не перевищує 60 % від середнього показника для усіх країн ЄС. Відчутними є й відмінності у структурі господарства. В Італії, Греції, Португалії та Іспанії досить високою є питома вага сільського господарства. У «карликових державах» домінує сфера послуг.

У Західній Європі значним є потенціал науково-технічних досліджень. Провідні країни витрачають на ці потреби більше, ніж 2 % ВВП. Але важливо те, що витрати Західної Європи – це сума витрат окремих країн.

Однак, витрати західноєвропейських країн значною мірою орієнтовані на фундаментальні дослідження. Західноєвропейські країни відстають у таких провідних напрямках, як виробництво інтегральних схем та напівпровідників, виготовлення мікропроцесорів, супер ЕОМ, біоматеріалів.

Однією з найскладніших проблем економічного розвитку Західної Європи стало масове безробіття. За даними на кінець 90-х рр. XX століття воно складало близько 18 млн. чол.

За минулі 10–15 років Західна Європа певною мірою відставала від основних конкурентів у прогресивності галузевої структури національних економік. На виробі, що користуються високим попиту, припадає 25 % продукції обробної промисловості ЄС. У США цей показник дорівнює приблизно 30 %, а в Японії – 40 %. У західноєвропейській економіці значна роль відводиться модернізації виробництва, що функціонує рентабельно.

Загалом економічні зрушення західноєвропейських держав відобразилися у скороченні питомої ваги галузей матеріального виробництва і збільшенні частки послуг у ВВП. Саме цей сектор сьогодні значною мірою зумовлює зростання національного виробництва й динаміку інвестицій. На сферу послуг припадає 1/3 економічно активного населення. Це збільшує значення західноєвропейських країн як фінансового центру світу, центру надання послуг.

Структурна перебудова у галузі інвестиційної діяльності (злиття та поглинання) призвела до суттєвого зміцнення позицій західноєвропейських компаній у світовій економіці.

У сучасних умовах зростає значення західноєвропейських компаній, що орієнтуються на широку виробничу програму з частотою зміною виробництва моделей та ефективного пристосування до мінливих умов ринку. На зміну «економіці масштабів» приходять «економіка можливостей». Набуває сили децентралізація управління виробництвом, зростає внутрішньофірмовий розподіл праці. Все більше дроблення світових ринків, поглиблення спеціалізації споживчого попиту, розвиток сфери послуг сприяють зростанню малого підприємства, підвищують гнучкість господарських структур.

З 80-х років відбувається переорієнтація державного регулювання у напрямку посилення ролі ринку та конкуренції. Скоротилося державне підприємництво (більшою мірою – у Франції, меншою – в Італії, країнах, де з часів Другої світової війни держава була дуже активним суб'єктом економічного життя). Державні компанії були приватизовані у Великобританії, Франції, Португалії та інших країнах. Сьогодні Маастрихтські угоди вимагають від західноєвропейських держав скорочення дефіцитів держбюджетів, що спричиняє певне зменшення соціальних видатків урядів цих країн. Характерним прикладом, що ілюструє важливість зазначених перетворень у регіоні, є приклад економічного піднесення сьогоднішньої Великобританії. За даними на кінець 90-х років саме Англія є лідером в ЄС. Країна має один з найменших у Західній Європі показників рівня безробіття – майже 5 %. За

рівнем реальних доходів вона у 1997 р. була другою у світі після Люксембургу. Причинами економічних успіхів Великобританії вважають: невисокі податки, гнучку макроекономічну політику, високий рівень конкуренції у промисловості, невеликі соціальні видатки уряду.

Отже, Західна Європа сьогодні переживає перебудову економіки і державного макроекономічного регулювання. Першочерговими завданнями для західноєвропейських держав є реорганізація промисловості на основі енерго- і матеріалоощадних технологій, опанування новітніми досягненнями науки і техніки. Уряди країн особливу увагу приділяють цілеспрямованому «зростанню» і перебудові «структурно хворих» галузей, розвитку нових і новітніх галузей. Зокрема, у рамках ЄС були розроблені програми з часткового зростання та реорганізації традиційних і ряду нових виробництв – сталеварного, синтетичних волокон, текстильного, нафтохімічного, суднобудування. Одним з напрямків структурної політики держав Західної Європи стало залучення прямих інвестицій закордонних компаній.

Розвиток західноєвропейських країн мав значний вплив на структуру та стан зовнішньоекономічних зв'язків світу. Експорт країн об'єднання більш ніж втричі перевищує американський.

Зрушення в економіках країн Західної Європи впливали на масштаби та характер їхньої участі у системі міжнародного поділу праці. Посилилось переміщення міжнародних зв'язків з експорту товарів на експорт капіталу.

Поряд з активізацією експорту капіталу, зростання значення ТНК, змінився склад основних експортерів. Посилили активність міжнародні компанії Німеччини і Великобританії, які зміцнили позиції у нових і новітніх галузях світової економіки.

Швидко нарощували свої закордонні активи малі країни, серед яких провідні позиції посідає Швейцарія. Її частка у західноєвропейських активах за кордоном дорівнює 1/6.

Активізація експорту капіталу ТНК зумовила зростання ступеня інтеграції Західної Європи у світове господарство. Все більша частина виробничих потужностей західноєвропейських ТНК переноситься за межі регіону.

У Західній Європі виділяється група країн – Великобританія, Бельгія, Нідерланди, в яких обсяг перенесеного за кордон виробництва дорівнює 1/5 їх ВВП. А такі країни, як Франція, Італія, мають дещо нижчий показник вартості закордонного виробництва – 8–15 % ВВП. Однією з причин такої суттєвої активізації закордонного інвестуван-

ня у формі прямих інвестицій буда цілеспрямована політика західноєвропейських країн. Йдеться, зокрема, про вдосконалення системи гарантування приватних інвестицій. Державні гарантії приватного інвестування за кордоном були доповнені системою угод про захист інвестицій, укладених з країнами, що розвиваються. Метою цих угод є забезпечення недоторканості приватних інвестицій у країнах, що розвиваються, на випадок можливої націоналізації, внутрішніх економічних реформ або змін у законодавствах цих країн. Зазначені угоди не лише забезпечують сприятливий інвестиційний клімат, але й створюють передумови для реалізації інших урядових заходів, спрямованих на стимулювання капіталовкладень приватного сектора у країнах, що розвиваються.

Політика у галузі експорту капіталу безпосередньо впливає на характер торговельних зв'язків. Значення торгівлі для західноєвропейських країн є дуже великим. Питома вага їх торгівлі у світовій торгівлі перевищує їх частку у виробництві.

Залежність цих країн від зовнішньої торгівлі вища, ніж в інших промислово розвинених регіонах. Експортна квота Західної Європи більш ніж утричі перевищує аналогічний показник для США і більш ніж вдвічі – для Японії.

Західна Європа випереджує інші індустріально розвинені країни за показниками зовнішньоторговельного обігу на душу населення. У зовнішній торгівлі західноєвропейських країн велику роль відіграють іноземні ТНК. На закордонні, переважно американські компанії, припадає в окремих галузях до 30 % експорту готових виробів.

Західна Європа є провідним експортером продукції машинобудування, хімічної промисловості. На цей регіон припадає більше ніж половина світового експорту цих груп товарів.

Відбулося певне звуження експортної спеціалізації західноєвропейського регіону. У групу високоспеціалізованих галузей (коефіцієнт експортної спеціалізації більше 1,3) входять лише обладнання для текстильної, харчової та шкірообробної галузей. До групи галузей за недостатньо вираженою експортною спеціалізацією (коефіцієнт менше 0,9) належать: офісне обладнання та ЕОМ, телекомунікаційне обладнання та засоби зв'язку, електронне обладнання. До того ж необхідно зауважити, що у цій групі знизився рівень міжнародної спеціалізації.

Західна Європа має пасивне сальдо у торгівлі патентами та ліцензіями. Певною мірою західноєвропейський регіон залежить від США

у науково-технічному обміні. Компанії Західної Європи закупають у США більше половини зарубіжних науково-технічних нововведень.

Західна Європа посідає друге місце у світі (після США) з експорту сільськогосподарської продукції (13 % обсягу світового експорту).

Серед статей імпорту цього регіону важливе значення мають мінеральна сировина та напівфабрикати, ряд сільськогосподарських товарів тощо.

Загалом спеціалізація та кооперація у промисловості Західної Європи найінтенсивніше розвиваються між країнами, де науково-технічний прогрес досягає найвищого розвитку. 3/4 торговельного обігу західноєвропейських держав припадає на розвинені капіталістичні країни. За 60–90-ті роки питома вага товарообігу всередині Союзу зросла з 36 до 60 %.

Враховуючи той факт, що країни Західної Європи переважно є колишніми метрополіями, важливою складовою їхньої зовнішньоекономічної стратегії є збереження та поглиблення своєї присутності у країнах «третього світу». Для реалізації цієї мети західноєвропейські держави проводять курс на встановлення системи особливих відносин з країнами, що розвиваються. Зокрема, останні користуються значними митними преференціями у постачанні сільськогосподарської продукції в Європейській Союз.

Закономірним є те, що західноєвропейські країни підтримують активні зовнішньоекономічні зв'язки з державами Центральної та Східної Європи. Частка останніх у зовнішній торгівлі ЄС становить 2–3 %, що вище від аналогічних показників у США та Японії. Хоча у середині 90-х років спостерігалось певне гальмування зазначених зв'язків, що пояснюється низькою платоспроможністю країн Центральної та Східної Європи, слабкою конкурентоспроможністю їхніх товарів на західних ринках. Але очевидно, що в міру поліпшення економічного становища центрально- та східноєвропейських країн, поступового наближення їх до західноєвропейських економічних і політичних структур різноманітні зовнішньоекономічні зв'язки Центральної, Східної та Західної Європи повинні поживитися вже на якісно новій основі.

Однією з особливостей західноєвропейської системи є її швидке інтегрування. Інтеграційні процеси на її терені відрізняються масштабами і глибиною та виступають приладом для удосконалення інтеграційних процесів у світі.

Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних угруповань. Серед них можна виділити: в Західній Європі – Європейський Союз (ЄС) і Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ).

Офіційно до 1 листопада 1993 р. провідне інтеграційне угруповання західноєвропейських країн називалось Європейське економічне співтовариство. З 1 листопада 1993 р. після набуття чинності Маастрихтських угод офіційна назва цього угруповання – Європейський Союз.

Утворився Європейський Союз в 1967 р. на базі злиття органів трьох раніше самостійних регіональних організацій, створених шестіркою провідних країн – ФРН, Францією, Італією, Нідерландами, Бельгією і Люксембургом:

1) Європейського об'єднання вугілля і сталі (угода, укладена в 1951 р., а набула чинності в 1952 р.);

2) Європейського економічного співтовариства (Римська угода про створення ЄЕС, укладена в 1957 р., а набула чинності в 1958 р.);

3) Європейського співтовариства з атомної енергії (угода набула чинності в 1958 р.).

Розвиток інтеграції в рамках ЄС пройшов всі етапи: від зони вільної торгівлі до економічного і валютного союзу.

В ЄС як повноправні члени Союзу входять: ФРН, Франція, Італія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург, Великобританія, Данія, Ірландія, Португалія, Іспанія, Греція, Австрія, Швеція, Фінляндія (останні чотири країни – з 1995 р.). У даний час Європейський Союз має тенденцію до розширення. Підписана угода про приєднання до ЄС. Це – десять країн, що розташовані в Східній Європі.

Механізм функціонування ЄС базується на політико-правовій системі управління, яку складають наднаціональні або міждержавні органи та елементи національно-державного регулювання. Європейський Союз має свої наднаціональні законодавчі та виконавчі органи.

Крім ЄС, в Європі значна роль належить ще одному економічному угрупованню – Європейській асоціації вільної торгівлі. Створена вона в 1960 р. в Стокгольмі з метою полегшення і розширення торгівлі між країнами-членами: Австрією, Францією, Ісландією, Норвегією, Швецією, Швейцарією, Великобританією, Данією, Португалією. Згідно з особливим протоколом право члена Асоціації поширюється і на Ліхтенштейн, який є в митній унії зі Швейцарією. За останні 20 років у цьому угрупованні відбулися організаційні зміни. Більшість країн

вступили до Європейського Союзу. Залишилися в ЄАВТ Норвегія, Ісландія, Швейцарія та Ліхтенштейн.

2. Особливості розвитку економіки країн Східної Європи

До країн Східної Європи належать 19 країн, що утворились після розпаду Радянського Союзу та реформування колишнього соціалістичного лабору. Ці країни пройшли короткий, але складний шлях у своєму становленні. Як частина Європейської економічної системи ці країни мають певні відмінності від країн Західної Європи. Для їхнього розвитку характерні декілька етапів.

Перший етап (1945–1980 рр.) – це етап соціалістичного розвитку, важливими особливостями якого були панування суспільних форм власності на головні засоби виробництва та планово-адміністративне регулювання економіки. Економічні форми й методи регулювання економічних відносин були для цих країн другорядними, допоміжними, безпосередні виробники мали обмежену самостійність у вирішенні економічних питань.

Практика їхнього розвитку показала, що концентрація в руках держави ресурсів та централізоване прийняття економічних рішень можуть бути достатньо ефективними за наявності екстенсивних факторів зростання та за умови створення основних галузей промисловості у стислі строки. Проте така система не спроможна забезпечити інтенсивне зростання на основі науково-технічного прогресу й запровадження його досягнень у виробництво, що стало особливо проявлятися у 70–80-ті роки у формі економічного та науково-технічного відставання від країн з розвинутою ринковою економікою.

Другий етап соціально-економічного розвитку почався з кінця 80-х – початку 90-років. Для другого етапу характерним є формування ринкової економіки, визначення її структури і удосконалення інфраструктурних елементів ринку. Цей етап в основному характеризується змінами, що відбулися завдяки роздержавленню та приватизації, формуванню приватного сектора економіки, створенням основ конкуренції, різким обмеженням державного регулювання цін тощо.

У сучасному світовому господарстві східноєвропейські країни належать до держав із середнім рівнем економічного розвитку. Наприкінці 80-х років національний дохід на душу населення у цих країнах приблизно в 2,6 рази перевищував середньосвітовий показник та

в 9 разів – показник країн, що розвиваються, і приблизно в 2,5 рази був менший від показника країн з розвинутою ринковою економікою. 3-поміж східноєвропейських країн за рівнем економічного розвитку та продуктивності праці провідні позиції займають Словенія, Естонія, Латвія, Чехія, Словаччина, Литва та Хорватія; до менш розвинутих країн регіону належать Молдова, Румунія, Боснія та Герцеговина, Албанія.

Загальна структура економіки дає змогу зарахувати окремі країни Східної Європи до індустріальних та індустріально-аграрних країн.

На сучасному етапі на частку промисловості в загальній структурі національного доходу країн регіону припадає в середньому від 45 до 60 %, тоді як до Другої світової війни національні економіки цих країн фактично мали аграрний характер.

Структурні зміни в національних економіках держав регіону хоч і поступалися показникам країн з розвинутою ринковою економікою, проте, в цілому в повосинний час були позитивними. Поряд зі зростанням частки промисловості у національному доході зближувалися темпи зростання виробництва засобів виробництва та предметів споживання. Постійно зростала питома вага обробних галузей порівняно з добувними. Був забезпечений розвиток машинобудування як провідної галузі промисловості: на неї припадало 26–33 % усього промислового виробництва. Разом з хімічною промисловістю вона почала виробляти до 40 % продукції всього промислового виробництва.

Але в умовах економічної кризи, високого рівня енерго- та матеріаломісткості національного доходу, zdeформованої цінової політики в окремих країнах на початку 90-х років почали спостерігатися несприятливі структурні зрушення, в тому числі зростання частки паливно-енергетичних галузей, чорної та кольорової металургії в загальному обсязі виробництва при різкому спаді виробництва в машинобудівній, легкій та харчовій промисловостях.

Протягом майже 30 років східноєвропейські країни впевнено посідали провідні місця за темпами економічного зростання у світовому господарстві. У 1951–1983 рр. національний дохід у цих країнах зростав на 6,7 % на рік, промислове виробництво – на 8,3 %. Однак, наприкінці 70-х–початку 90-х років у деяких країнах темпи зростання почали уповільнюватися, а в економіках деяких країн (Польщі, Угорщини, Чехословаччини) печали спостерігатися кризові явища. Темпи щорічного зростання суспільного виробництва країн регіону різко впали з 2,9 % у 1981–1985 рр. до 1,8 % у 1989 р. Наприкінці 80-х – на по-

чатку 90-х років усі східноєвропейські країни опинилися в умовах глибокої соціально-економічної кризи. У звіті Економічної комісії ООН спад економіки у країнах Східної Європи названо затяжною депресією, яка за тривалістю та глибиною перевищує «велику кризу» 1929–1933рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1. Темпи зростання валового внутрішнього продукту країн з перехідною економікою, %

Країни	1995	1996	1997	1998
Албанія	8,0	9,1		12
Болгарія	2,1	-10,9	-9,8	4
Хорватія	2,6	5,1	-4,0	7
Чехія	5,9	4,1	1,3	2,5–3,1
Угорщина	1,5	1,0	3,2	4
Польща	7,0	6,0	7,4	5,6
Румунія	7,1	4,1		2,3
Словаччина	6,8	6,9	6,0	5
Словенія	4,1	3,1	2,4	4,5–4,8
Македонія	-1,2	0,7		
Югославія	4,0	4,3		
Естонія	4,3	4,0	11,7	5,5
Латвія	-0,8	2,8	4,6	5
Литва	3,0	4,2	2,5	7
Білорусь	-10,4	2,6	11,0	7–8
Молдова	-1,9	-8,0		
Росія	-4,1	-5,6	-0,2	2
Україна	-12,2	-10,0	-7,5	0,5
РАЗОМ	-1,4	-1,4	1,1	3,1

Незважаючи на адміністративне регулювання економіки, східноєвропейські країни зуміли, особливо в 50–70-ті роки, істотно підвищити свою частку в світових економічних показниках. Так, наприкінці 80-х років на них припадало понад 20 % світового національного доходу, 21 % світової промислової продукції, понад 13 %, світової сільськогосподарської продукції та 5 % світового товарообігу. Однак за останні роки внаслідок різкого спаду темпів економічного зростання та навіть зменшення обсягів суспільного виробництва в цілому ці позиції значно похитнулися.

Головними причинами різкого зниження темпів економічного зростання, а потім і глибокої економічної кризи у країнах регіону стали неефективність адміністративно-планового розвитку та використання досягнень НТП, нерациональна структура суспільного вироб-

ництва, його висока енерго- та матеріаломісткість, низька продуктивність праці, вичерпання екстенсивних факторів зростання, погіршення зовнішньоекономічних умов (у тому числі умов торгівлі, зростання зовнішньої заборгованості, скорочення та розрив взаємних економічних відносин), а також зміна суспільного ладу, перехід від планової до ринкової моделі економіки.

Важливою особливістю господарського розвитку регіону є висока інфляція. У 1992 р. в країнах Східної Європи він склав 769,4 %, у колишніх республіках Радянського Союзу – 1296 %, зокрема в Росії – 2560 %, в Україні – 10500 %.

В постсоціалістичних країнах та країнах колишнього Радянського Союзу були розроблені національні програми ринкових перетворень. Однак, не всі вони відповідали національним інтересам і різному сприймалися населенням країн.

Різде погіршення соціально-економічного стану, кризові явища в національних економіках зумовили прихід до влади в країнах регіону суспільних сил, які прагнуть змінити економічну модель розвитку, створити соціально зорієнтовану ринкову економіку.

Головним напрямом програм та практики ринкових реформ у східноєвропейських країнах був процес роздержавлення й приватизації. В більшості країн регіону перевага стала віддаватися приватизації як такій, що призводить до встановлення нової системи відносин власності, заснованої на її різноманітності. Така система починає функціонувати поряд із державною на основі приватної та мішаної форм власності. Відповідно до програм приватизації в Угорщині, Польщі, Чехії та Словаччині в 1995–1996 рр. у недержавному секторі мало вироблятися 40–50 % національного доходу. Основними формами приватизації є викуп, акціонування, безкоштовне передання власності з застосуванням чеків, ваучерів, спеціальних приватизаційних рахунків громадян та ін.

Незважаючи на досить високі темпи приватизації, зокрема в Польщі, Угорщині, Чехії, можна передбачити, що в недалекому майбутньому державний сектор усе ще буде мати більш вагомі позиції у національних економіках східноєвропейських країн, ніж у державах з розвинутою ринковою економікою.

Важливим напрямом ринкової трансформації економіки країн регіону є подолання монополізму й розвиток конкуренції. На початку 90-х років у Чехословаччині 40 % обсягу промислового виробництва створювалося мінімальною кількістю виробників – від одного до чо-

гирьох. В Угорщині майже 30 % продукції обробної промисловості виробляли монополісти, у Польщі ця величина сягала 70 % загального обсягу промислової продукції. Рівень монополізації національного виробництва та ринку істотно зріс у нових східноєвропейських країнах як наслідок розпаду СРСР, СФРЮ та ЧССР.

Другою важливою складовою частиною національних програм перетворень була політика лібералізації цін. Вона здійснювалась в різних формах як «шокова терапія».

Демоніполізація у сфері виробництва, відносин власності та управління сприяє розвитку конкурентного середовища в країнах регіону. Поряд із цим майже знято обмеження на приватне підприємництво, галузеве перелиття капіталу, лібералізовано умови економічної діяльності, створено законодавчі основи боротьби з недобросовісною конкуренцією, починає формуватися система контролю за діяльністю монополістів.

Такі перетворення здійснювались у Польщі, Болгарії, Росії, Україні та ін., як поступове відпускання цін протягом досить тривалого часу (Угорщина, Югославія). Її головними рисами стали: відмова від адміністративного регулювання цін (за винятком невеликої групи товарів та послуг); контроль за зловживаннями монополістів у галузі ціноутворення; зближення світових внутрішніх цін.

В сучасних умовах в країнах регіону кардинально змінюється грошова та фінансово-кредитна політика. З другої половини 80-х років у країнах регіону почала створюватися дворівнева банківська система, яка охоплює національні (центральні) й комерційні банки. Центральні банки при цьому дедалі більше концентрували свою діяльність на формуванні загальнонаціональної фінансово-кредитної та емісійної політики, регулюванні процентних ставок, контролі за діяльністю комерційних банків. Останні безпосередньо займалися обслуговуванням юридичних та фізичних осіб. Були створені ринки: фінансові, кредитні, цінних паперів, валютний.

На початку 90-х років у всіх східноєвропейських країнах державний бюджет формувався зі значним дефіцитом. Спроби збалансувати держбюджет здійснювалися за рахунок, з одного боку, скорочення дотацій та субсидій підприємствам, різкого зменшення державних капіталовкладень в економіку, скорочення військових витрат, обмеження певних соціальних програм та допомоги іншим країнам, з іншого боку, — через збільшення прибутків держави. Найбільшого успіху в цій сфері

досягли Чехія, Угорщина, Польща, де й рівень інфляції був значно нижчий, ніж в інших країнах регіону.

Податкові реформи у цих країнах були спрямовані як на стимулювання економічної зацікавленості підприємців, незважаючи на форми власності, так і на зростання доходів державного бюджету та вирішення на цій основі загальнонаціональних завдань. Головними видами податків стають податки на додану вартість, податок на прибуток, акцизний збір.

Істотно змінюється й *соціальна політика*. Створюється нова система соціального захисту, заснована на свободі економічної діяльності, соціальному партнерстві між громадянином і державою, споживачем і виробником, робітником і роботодавцем. Держава гарантує лише мінімальний рівень соціального захисту й дедалі частіше – на адресній основі (сім'ї з дітьми, інваліди, молодь, пенсіонери, малозабезпечені). Підвищення рівня реального соціального забезпечення понад мінімальний здійснюється вже переважно за рахунок самого населення. Нарівні із збереженням системи безкоштовної освіти та медичного обслуговування, надання житла, умов для відпочинку значна частина цих послуг реалізується власним коштом громадян. Такі зміни у соціальній політиці утворюють додаткові стимули для високопродуктивної якісної праці.

У зв'язку з реформуванням економічної і політичної системи значно змінилися і зовнішньоекономічні відносини.

Зміна моделі соціально-економічного розвитку, істотне перегорення відносин власності, рішучий поворот до формування ринкових основ економіки зумовили кардинальну трансформацію зовнішньоекономічної політики країн регіону. Головною її особливістю є відмова від державної монополії на зовнішньоекономічні зв'язки, демонтаж планово-адміністративної, жорстко централізованої системи управління зовнішньоекономічною діяльністю. Національне законодавство, що створилося в країнах Східної Європи, передбачало чітке визначення принципів зовнішньоекономічної діяльності й базувалося на:

- 1) демонополізації та приватизації зовнішньоекономічних підприємств та організацій;
- 2) затвердженні права зовнішньоекономічної діяльності юридичним та фізичним особам;
- 3) розробці принципів стимулювання створення комерційних посередницьких зовнішньоекономічних фірм;

4) відмову від відповідальності держави за операції будь-яких учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Демоніполізація зовнішньоекономічної діяльності створила нові можливості для виробників у виборі партнерів, форм, заходів і сфер зовнішньоекономічного співробітництва, головним критерієм якого стає економічна ефективність, співвідношення доходів та витрат виробників і споживачів матеріальних благ та послуг.

Другою характерною рисою зовнішньоекономічних відносин країн регіону на сучасному етапі є *перехід від планово-адміністративних форм протекціонізму до лібералізації зовнішньоекономічної діяльності*.

Такий перехід передбачає:

1) скасування чи істотне зменшення кількісних обмежень у зовнішній торгівлі та перехід до переважно економічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

2) зближення структур і рівнів внутрішніх та світових цін на основі вільного ціноутворення майже на всі види продукції та послуг;

3) послідовне зниження ставок експортного тарифу й запровадження уніфікованого імпортного тарифу;

4) перехід до конвертованості національних валют для резидентів і нерезидентів спочатку за поточними, а згодом і за капітальними операціями, встановлення єдиного курсу національної валюти;

5) підтримка експорту та розширення ринків збуту вітчизняної продукції;

6) заохочення імпорту капіталу, створення спільних підприємств, участь іноземного капіталу в процесі приватизації.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності є важливим напрямом економічної політики східноєвропейських країн у цілому, оскільки вона забезпечує поліпшення їхнього платіжного балансу, становища в системі міжнародного поділу праці, сприяє відкритості національних економік, пристосовує їх до умов конкуренції, які діють на світовому ринку. Це безпосередньо стимулює розвиток і впровадження досягнень науково-технічного прогресу в економіку. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності нерозривно пов'язана з відмовою від державної монополії у цій сфері.

Інша характерна особливість сучасних зовнішньоекономічних відносин східноєвропейських країн полягає у *зміні пріоритетів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків*, різкому зменшенні ролі й значення взаємної торгівлі та істотному збільшенні зовнішньоторговельного обміну, передусім з розвинутими країнами Заходу. На початку нового століття

питома вага взаємної торгівлі у зовнішньоторговельному обігу східноєвропейських країн скоротилася майже з 60 до менш як 20 %. Зміна географічної структури зовнішньоекономічних зв'язків східноєвропейських країн зумовлена логікою перетворень, які відбуваються там. В умовах становлення конкурентного ринкового середовища виробники та споживачі починають безпосередньо визначати товарну та географічну структуру, динаміку зовнішньоекономічного обміну, розвиток нових форм зовнішньоекономічної діяльності, виходячи із співвідношення своїх доходів і витрат.

Економічні перетворення, що відбулися в більшості країн Східної Європи свідчать про те, що ринкові перетворення набрали силу, удосконалюються і направлені на докорінну зміну місця і ролі країн регіону в загальносвітовому економічному просторі.

Контрольні запитання

1. Дайте загальну характеристику класифікації країн Західної Європи.
2. Який вплив на розвиток країн мають середні та малі країни?
3. В чому полягають особливості Європейської інтеграції?
4. Які етапи інтеграції пройшли країни Європейського Союзу?
5. В чому полягають особливості розвитку країн Східної Європи?
6. Дайте характеристику основних етапів і особливостей економічних перетворень в країнах Східної Європи.
7. Охарактеризуйте зміст національних причин економічних перетворень в країнах Східної Європи.
8. Якими рисами характеризуються зміни в зовнішньоекономічних відносинах країн Східної Європи?

Література:

1. Економіка зарубіжних країн: Підручник / За ред. А.С. Філіпенка. – К.: Либідь, 1996. – С. 141–177.
2. Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бартенев С.А. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003 – С. 308–313; 444–467; 642–656.
3. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Веклич О.О., Годун С.Д., Дудченко М.А. та ін. Світова економіка. – К.: Либідь, 2002. – С. 296–336; 408–423.

4. Будкін В. Передумови і результати трансформації власності у постсоціалістичних державах // Економіка України. – 2002. – №5. – С. 76.
5. Приходько В. Спільна торговельна політика країн-членів ЄС // Економіка України. – 2002. – №10. – С. 84
6. Дем'яненко С. Спільна аграрна політика ЄС: суть, тенденції та значення для України // Економіка України. – 2003. – №3. – С. 80–86.
7. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002 – С. 310–322.
8. Солонінко К. С., Урманов Ф. Ш., Ярошенко С. А. Світова економіка і міжнародні економічні відносини. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – С. 18–35.
9. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 232–243.
10. Румянцев А. П., Клименко Г. Н., Рокоча В. В., Шевченко В. Ю., Савчук В. І. Міжнародна економіка, К.: Знання-Прес, 2003 – С. 259–313.
11. Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Рженішевського. – К.: ЦУЛ, 2003. – С. 118–193; 285–303.

ТЕМА 3. ЕКОНОМІКА КРАЇН АМЕРИКАНСЬКОГО КОНТИНЕНТУ

1. Новий тип інтеграції на півночі Америки

2. Економіка Латинської Америки

1. Новий тип інтеграції на півночі Америки

Місце і роль Північної Америки в системі світогосподарських зв'язків визначається цілою низкою факторів.

1. США і Канада створили величезний економічний і науково-технічний потенціал і як члени найбільш престижного і впливового клубу «Велика вісімка» протягом досить тривалого часу встановлюють «правила гри» у світовому господарстві.

2. Крім того, США попри всі кризи і потрясіння більш ніж століття не знають собі рівних в економічному змаганні, в технологічному пануванні; та ефективному використанні досягнень науково-технічного прогресу вони стали найбільш впливовою силою сучасного світу.

3. Зазначені характеристики, а також унікальне географічне розташування дають можливість США посідати важливі стратегічні й тактичні позиції в євроатлантичних структурах, активно співпрацювати з Європейським Союзом. Активною є їхня участь в інтеграційних процесах, що відбуваються в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

4. Вплив США на світові процеси значно посилюється з 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.

Північноамериканська економічна інтеграція є також результатом входження світового господарства в якісно новий етап розвитку, на якому зовнішньоекономічні зв'язки втрачають свою допоміжну щодо політики роль і перетворюються на самостійний, навіть вирішальний фактор формування світового співтовариства.

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 економічної системи, що набуває риси 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.

В 90-ті роки минулого століття на Північноамериканському континенті виникає прообраз майбутнього єдиного господарського комплексу, в якому національні економіки (Мексика, Канада і США) інтегруються і починають функціонувати як складові єдиної господарської системи.

Передумови виникнення Північноамериканської зони вільної торгівлі склалися поступово. Вони знайшли прояв у досить інтенсивному проникненні в мексиканську економіку транснаціональних корпорацій США, які закріпилися в ній цілою системою філій зі значними пільговими умовами виробничої і торговельної діяльності. Ці передумови склалися 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 в 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. У свою чергу 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 80-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 – North American Free Trade Agreement (НАФТА). Згідно з цією угодою, з січня 1994 р. 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 світовому 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. 3.1).

Показники НАФТА поступаються лише перед даними, що характеризують АТЕС, на частку якого, за оцінками зарубіжних експертів, припадає близько 56 % випуску ВВП і 46 % обсягу світової торгівлі. Щоправда, до цього азійсько-тихоокеанського інтеграційного конгломерату входять всі три учасники північноамериканського інтеграційного процесу.

Таблиця 3.1 Порівняльні показники НАФТА і ЄС

Показники	НАФТА	ЄС
Територія, тис. кв. км	19520	3232
Населення, млн. осіб	378	372,55
ВВП, млрд. дол.	8500	7250
Частка у світовому ВВП, %	24	20,5

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 (табл. 3.2).

Таблиця 3.2. Типові показники країн-членів НАФТА (1994 р.)

Показники	США	Канада	Мексика
Територія, тис. кв. км	9364	2276	1598
Населення, млн. осіб	260,6	29,2	88,5
ВВП, млрд. дол.	6754	566	369
ВВП, дол. на душу населення	25880	19510	4180
Заробітна плата, дол./год.	17,20	16,03	1,51

По-друге, країни, що об'єдналися в НАФТА, мають різні рівні економічного розвитку, більше того, рівень Мексики різко контрастує з рівнем США та Канади. Власне це не є винятковим явищем: у Західній півкулі подібний приклад демонструє МЕРКОСУР, до якого поряд з такими велетнями як Латинської Америки, Бразилія та Аргентина, входять Уругвай і Парагвай, котрі значно поступаються їм в економічному розвитку.

По-третьє, яскраво вираженим центром Північноамериканської зони вільної торгівлі залишаються США – світовий лідер з величезним науково-технічним, технологічним потенціалом та конкурентоспроможною економікою. Основні торговельні та інвестиційні потоки в межах угруповання спрямовані переважно із США або до США; більша частина зовнішньоторговельного обігу Канади (74 %) і Мексики (65 %) припадає на торгівлю із США. Що ж до канадсько-мексиканських торговельних та інвестиційних зв'язків, то до останнього часу вони залишалися надто слабкими (рис. 3.1).

По-четверте, угода має широкомасштабний характер: вона охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами-інтегрантами, інвестиційну діяльність, розширює вільний рух капіталів, необмежений вивіз 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 потуж-

них світових економічних регіонів – Західної Європи та Азійсько-тихоокеанського регіону, що дає можливість рівномірно розвивати економічні зв'язки з ними і суттєво впливати на розвиток цих зв'язків.



Рис. 3.1. Торговельний обіг 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 влаштовує 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 держави сучасності з однією з держав, що розвиваються, 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 (див. табл. 3.2).

Головними стимулами інтегрування є спільні економічні інтереси, 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 власності, запровадити ефективний механізм співпраці та розв'язання суперечностей, а також розвивати тристороннє, регіональне та багатостороннє кооперування.

Спільний для трьох сторін інтерес 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 насправді 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 ХХІ ст. США дійшли висновку, що їх одноосібної присутності в цьому регіоні вже недостатньо, щоб адекватно реагувати на можливі зміни у розстановці світових економічних сил або, принаймні, підтримувати рівновагу між ними.

Кожна з трьох країн-учасниць має свої економічні інтереси в НАФТА і, звісно, кожна з них ілекає надію за допомогою 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 з боку законодавства Сполучених Штатів і в такий спосіб підвищити конкурентоспроможність товарів своїх виробників на ринках США; суттєво збільшити товарообіг із Мексикою, який раніше був незначним; через США і Мексику вийти на ринки країн Латиноамериканського регіону; через активізацію зв'язків у межах об'єднання поживити економічну ситуацію в країні, підвищити темпи економічного зростання, розширити межі зайнятості. Канада розглядає НАФТА як «символ подальшої лібералізації торгівлі й торговельного законодавства».

Свої інтереси в НАФТА вбачає і Мексика, яка поставила собі за мету за допомогою вільної торгівлі 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 за-

дученням 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 торгово-економічної політики кожного з членів НАФТА з певними наднаціональними структурами, як то практикується в ЄС. Більше того, створення подібних структур поки що не планується. Щоправда передбачено функціонування тристоронніх комісій з розв'язання суперечок між країнами-партнерами у сферах трудових відносин та збереження довкілля.

Виходячи з угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі, намічено: поетапне, протягом 15 років, скасування митних тарифів, а також нетарифних обмежень у взаємній торгівлі; забезпечення високого рівня захисту інтелектуальної власності; розробка 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 скасування митних обмежень – США на 84 % і Канада на 79 % мексиканського експорту (за винятком нафтопродуктів); Мексика ліквідувала митні обмеження на 43 % товарів із США і на 41 % товарів із Канади. Через 15 років такі обмеження будуть узагалі ліквідовані;
- **в інвестиційній сфері:** запровадженний 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:** угодою передбачено створення режиму найбільшого сприяння місцевим фірмам; зі сфери дії угоди виключені галузі, які відповідно до Конституції перебувають у виключній компетенції держави;

- **в невикористаній сфері:** запроваджено 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.

Тому цілком виправдано, що Мексика в ході переговорів з приводу утворення зони вільної торгівлі добилася визнання різниці за рівнями розвитку мексиканської 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 і Канади легкових автомобілів власного виробництва, до того ж значно послаблено режим митного оподаткування мексиканського експорту сільськогосподарської продукції.

І все ж таки зазначимо, що посилення північноамериканської орієнтації не загрожуватиме Мексиці самообмеженням зоною вільної торгівлі. Скоріше відбуватиметься розширення торговельних відносин з іншими країнами і регіонами. Мексиканським політикам імпонує відкритий характер Північноамериканської зони вільної торгівлі й вони за будь-якої нагоди підкреслюють це. До того ж зазначені преференції, якими Мексика буде користуватися протягом усього «випробувального періоду», забезпечать їй добрі перспективи адаптації до нових умов співробітництва з північноамериканськими партнерами.

Підсумки перших п'яти років функціонування НАФТА були досить неоднозначними 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 ваги як для Мексики, так і для Канади.

Експерти вважають, що від участі в НАФТА найбільше виграла Мексика, яка більшою мірою, порівняно зі США й Канадою, поліпшила становище в таких сферах, як добробут, реальний ВВП, реальні витрати, робочий час, реальна зарплата, капітальні інвестиції, імпорт, експорт. Певних зрушень країни-інтегранти добилися в розв'язанні проблем зайнятості, інфляції, промислового виробництва, зовнішньої торгівлі.

Першим серйозним випробуванням для НАФТА стала мексиканська фінансова криза, що вибухнула в кінці 1994—на початку 1995 р. Причина кризи — надмірні інвестиційні потоки зовні. Певні успіхи економічного реформування в Мексиці породили ілюзію «безмежних можливостей» для зарубіжних інвесторів. У свою чергу, мексиканський уряд саме за рахунок іноземних портфельних інвестицій, що надходили в основному із США, фінансував значну частину національних проєктів і водночас намагався покрити дефіцит поточного платіжного балансу, який помітно перевищував оптимальні межі і 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 %. Криза була погашена безпрецедентними обсягами міжнародної допомоги Мексиці, що перевищила 50 млрд. дол. Значну частку цієї допомоги становила позика США, які в першу чергу 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.

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 XIX 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 європейської держави. «Америка для американців» – так коротко формулюється ця ідея.

Пізніше, у 70-ті роки XIX ст., 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. Вже в наші часи ідеї панамериканізму дістають втілення в новій програмі, запропонованій США, під назвою «Ініціатива для Америк». У відповідності до неї інтеграційний процес має поширитися на обидва континенти Західної півкулі – аж до створення у майбутньому єдиної зони вільної торгівлі від Аляски до Вогненної Землі.

Про те, що такі наміри США не є утопією, свідчить, зокрема, зустріч у Маямі глав держав і урядів 34 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 буде здатний задовольнити потреби у товарах і послугах 850 млн. громадян. Безперечно, процеси таких масштабів у міжнародній економічній інтеграції призведуть до суттєвих змін не лише в регіонах Західної півкулі, а й у світовому господарстві в цілому.

Не менш важливими є й інші параметри. Утвердження північно-американського інтеграційного економічного блоку переконливо 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.

2. Економіка Латинської Америки

Латинська Америка – загальна назва держав, що виникли в першій половині XIX ст. на місці колишніх іспансько-португальських колоній в Центральній та Південній Америці.

Країни Латинської Америки пройшли складний та тернистий шлях соціально-економічного розвитку – від колоній до конгломерату незалежних держав, що відрізняються за рівнем соціально-економічно-

го розвитку, характером та ступенем участі в світогосподарських зв'язках. Сьогодні даний регіон, передусім його провідні держави і в першу чергу три гіганти – Бразилія, Мексика і Аргентина, займає проміжний стан між розвинутими державами Півночі і країнами Півдня Америки, що розвиваються. Причому стан економіки трьох латиноамериканських гігантів (на них припадає 2/3 регіонального ВВП і т.ч. частка Бразилії 31 %) чинить вирішальний вплив на динаміку регіональних макроекономічних показників.

Серйозні зрушення в економічному розвитку більшості країн латино-американського регіону почалися майже зразу після Другої світової війни. Соціальний стан в регіоні – бідність, хронічне безробіття та аграрне перенаселення – потребували прискорення соціально-економічного розвитку на базі індустріалізації. В той же час забезпечення такого росту заважав надто низький рівень внутрішніх нагромаджень. Це пояснювалось недостатністю не тільки іноземних інвестицій, але й експортних доходів через різкі коливання світової кон'юнктури та тенденції до погіршення умов збуту традиційних товарів Латинської Америки в 50-ті рр.

Стратегією розвитку більшості країн була обрана послідовна індустріалізація з урахуванням національних особливостей.

Акцент в економічній політиці був зроблений на імпортозаміщуючу індустріалізацію на базі багатих сировинних ресурсів і за допомогою протекціонізму внутрішнього ринку з одночасним підвищенням експорту товарів і послуг.

В зв'язку із слабкістю національного підприємництва вирішальну роль в запровадженні цієї стратегії в життя відігравали держави, які до 90-х рр. були основним підприємцем та регулятором всього господарського життя в Латинській Америці. За рахунок інфляційного фінансування був створений великий державний сектор, передусім промисловості (енергетика, металургія, хімія, машинобудування), виробничий потенціал якого склав основу латиноамериканської промисловості. Завдяки цьому суттєво зросла вага внутрішніх факторів розвитку, хоча залежність від зовнішніх джерел фінансування досі залишається високою.

В підсумку, незважаючи на серйозні витрати (інфляція, низька конкурентноздатність готових виробів і т.ін.) Латинська Америка створила достатній виробничий потенціал, при цьому найбільших успіхів в цьому відношенні досягли Мексика і Бразилія. Остання за абсолютним обсягом ВВП (740 млрд. дол. США) посідає 9–10 місце в світі.

Поряд з розвитком традиційних галузей важкої індустрії в Бразилії прискорилося формування наукомістких виробництв (електроніки та робототехніки, виробництва нових матеріалів, біотехнологій, атомної та авіакосмічної промисловості). Разом з тим реалізація державних програм індустріалізації призвела до хронічного дефіциту державного бюджету, нестабільності фінансового стану та зростання зовнішнього боргу, за величиною якого Бразилія разом з Мексикою є лідерами в світі. В латиноамериканському регіоні розташована велика кількість середніх і малих держав. Більшість з них і досі дотримуються експортоорієнтованої моделі розвитку з вузькою товарною спеціалізацією. Помітний розвиток в цьому субрегіоні отримав туризм.

Важливим фактором економічного розвитку Латинської Америки в останні десятиліття стало зростання внутрішньорегіональної співпраці, передусім в рамках інтеграційних об'єднань. Взагалі економічна інтеграція в цьому регіоні у другій половині ХХ ст. проходила в кілька етапів. У 1960–1970 рр. регіональні об'єднання, що виникали тоді, характеризувалися замкненістю структур та їх прагненням захистити себе високими митами, головним чином від конкуренції високорозвинених індустріальних держав. Вже тоді актуальним було завдання щодо створення окремого латиноамериканського ринку. До таких угруповань варто віднести Центральнопівденноамериканський загальний ринок (САСМ), Латинськоамериканську асоціацію вільної торгівлі (ЛААФТ), яка пізніше перетворилася в Латинськоамериканську асоціацію інтеграції (ЛАІА), Карибську асоціацію вільної торгівлі, що перетворилася в Карибський загальний ринок (САРІКОМ), Антську групу і найбільшу Латинськоамериканську економічну систему (ЛАЕС), що включала в себе 26 країн Латинської Америки.

Зміст і цілі інтеграції, яка проводилася країнами регіону в 1990-ті роки, докорінно змінилися. Це пояснювалося подіями, що сталися в Південній Америці, зміцненням і зростанням економіки найбільших країн регіону – Бразилії, Аргентини, Чилі. Інтеграція, яка здійснюється на новому етапі, проходить при значно більшій відкритості національних економік, суттєвому скороченні державного втручання й усуненні багатьох видів бюрократичного контролю, а також в умовах більш гострої конкуренції. Нові підходи і нові обставини, в яких здійснюється інтеграція, дозволили досягти рекордних темпів зростання товарообігу за весь майже 40-річний період розвитку інтеграційних процесів на континенті.

МЕРКОСУР у 1999 р. виповнилося 4 роки, проте, першу спробу об'єднатися деякі країни, що входять сьогодні до нього, зробили ще

в 1991 р. Тоді в столиці Парагваю чотири країни: Аргентина, Бразилія, Уругвай і Парагвай підписали договір про створення спільного ринку. Ця угода передбачала спільний розвиток вільної торгівлі й підвищення конкурентноздатності економік чотирьох держав, що разом склали ринок у 200 млн. чол. із загальним ВВП на суму приблизно 1 трлн. дол.

Зміцнення інтеграції йшло поетапно. Спочатку було укладено угоду про проведення переговорів стосовно гармонізації податкової і митної політики. У 1994 р. країни-учасниці приступили до створення митного союзу, а також почали обговорення деталей майбутньої торгової угоди про створення МЕРКОСУР. Узгодження проходило у важких умовах, оскільки у країнах-учасницях до 1990-х років було різне законодавство, вони проводили різну політику в сфері індустріалізації та не мали досвіду регіонального співробітництва. Деяким країнам було вигідне зниження мита, а найбільшій учасниці – Бразилії, яка мала в 2 рази більший, ніж в інших, потенціал, було важливо зберегти високі митні ставки для захисту свого внутрішнього ринку.

Країни-члени МЕРКОСУР, не форсуючи подій, усе ще намагаються знайти оптимальні підходи, не зачіпаючи корінних інтересів один одного. За 4 роки поки вдалося ліквідувати мита на 90 % товарів, що перемішуються в межах союзу. Також вдалося погодити долю решти 10 % виробленої продукції, мита на яку буде усунено лише після 2001 р. Що стосується спільних зовнішніх тарифів для країн-членів, то вже узгоджено рівні тарифів для 85 % продукції, а на 15 %, що залишилися, уточнення мають бути зроблені до 2006 р. Тарифна система МЕРКОСУР використовує 11 рівнів тарифів, розміщених у сітці від 0 до 20 %. По товарах, які найбільш чутливі до коливань кон'юнктури на світових ринках, були укладені спеціальні угоди про послідовність вирішення таких завдань:

- до 2001 р. встановити імпорتنний тариф на основні засоби виробництва на рівні 14 %;
- до 2006 р. встановити імпорتنний тариф на комп'ютери і телекомунікаційне устаткування на рівні 16 %;
- до 2011 р. усунути мита на імпорт в Чилі продуктів харчування з країн МЕРКОСУР.

Поступове ослаблення обмежень у зовнішній торгівлі, скорочення і ліквідація мит на багато видів товарів дозволили значно збільшити обсяги торгівлі в межах союзу.

Так, за період 1990–1996 рр. зростання товарообігу між країнами-членами МЕРКОСУР щорічно становило в середньому більше 30 %.

годі як торгівля країн-членів з іншим світом у ці роки зростала на 7,5 % на рік. Зовнішня торгівля чотирьох учасниць МЕРКОСУР на 20 % сконцентрована всередині блоку, в той час як до створення МЕРКОСУР у 1990 р. цей показник дорівнював 9 %.

Торгівля між Бразилією й Аргентиною зросла у 4 рази і становила більше 15 млрд. дол. Як прогнозують спеціалісти, торгівля між цими країнами в найближчі п'ять років має, як мінімум, подвоїтися.

Через динамічність і перспективність цього порівняно молодого регіонального об'єднання до нього прикута увага багатьох аналітиків і представників ділового світу. Найбільш критично налаштовані експерти вбачають у розширенні бразильсько-аргентинської торгівлі майбутню серйозну перешкоду для розвитку інтеграції, аргументуючи це тим, що внутрішня торгівля в регіоні прискорено розвивається за рахунок повільних темпів розвитку зовнішньої торгівлі з іншими регіонами. Прихильники ж МЕРКОСУР пояснюють таке швидке розширення внутрішньої торгівлі в регіоні нещодавнім відкриттям кордонів і усуненням багатьох бар'єрів.

Звичайно, ще зберігається багато труднощів у становленні справді вільної зони торгівлі, оскільки наслідки протекціоністської політики в регіоні дуже живучі. Подає надію те, що МЕРКОСУР має великий обсяг зовнішньої торгівлі. Збільшення експорту Бразилії й Аргентини допомогло цим країнам пройти важкі випробування в ході реалізації антиінфляційної програми, пов'язаної з подоланням наслідків фінансової кризи в Мексиці в 1995 р.

Проте криза, що почалася в Південно-Східній Азії у 1997 р. і поступово перекинулася на інші країни, включаючи Росію у серпні 1998 р., наприкінці 1999 р. охопила і Латинську Америку. Незважаючи на надання Бразилії через МВФ пакета фінансової допомоги у 41 млрд. дол. в листопаді 1998 р., адміністрації тільки недавно переобраного президента Кардосо не вдалося зберегти стабільність в економіці. Через падіння вартості акцій багатьох компаній більш ніж на 20 % і стрімкого відтоку з країни іноземного капіталу уряд пішов на порівняно скромну девальвацію реала, яка, проте, спричинила масу негативних побічних явищ у багатьох країнах світу. Після цього пройшли засідання голів країн груп G-7 і G-22, на яких розглядалися питання про надання термінової фінансової допомоги країнам, які найбільш постраждали від глобальної кризи, а також обговорювалися варіанти кардинальної зміни шляхів розвитку світової економіки.

У самих же країнах Південної Америки все більш активно обговорюється концепція створення валютного союзу із США з поступовим заміщенням песо, реала та інших валют доларами США. Ініціатором виступив уряд Аргентини, який запропонував на першому етапі ввести загальну грошову одиницю для економічного блоку Бразилія–Аргентина–Уругвай–Парагвай. Вважається, що такою грошовою одиницею цілком спроможний виступити долар США, який можна було б протиставити євро.

Аналізуючи можливі наслідки доларизації латиноамериканських країн, професор Університету Мериленд Дж. Калво розробив декілька сценаріїв розвитку регіону і світових фінансових ринків в цілому. На його думку, на початку наступного сторіччя реальним є функціонування двох або трьох валютних зон. Найімовірнішим кандидатом на загальноамериканську валюту на всьому континенті, безумовно, є долар США. Передбачається, що євро буде мати тенденцію поширюватися на схід, все більше охоплюючи країни Центральної і Східної Європи. Натомість, в Азії передбачається домінування японської єни. Ступінь прискорення розвитку цих процесів, гадаємо, залежатиме від того, наскільки євро буде обмежувати існуючу зараз у світі гегемонію долара.

З розвитком МЕРКОСУР труднощі інтеграції стають більш очевидними. Потрібні нові зусилля для досягнення головної мети – перетворитися в об'єднання, яке здатне забезпечити стабільне економічне зростання країн-учасниць на основі великомасштабної внутрішньої торгівлі, корінного відновлення технології й ефективного використання інвестицій. Старе твердження про те, що МЕРКОСУР має більше значення для Аргентини і півдня Бразилії, ніж для Уругваю, Парагваю, а також менш розвинутої півночі Бразилії, поступово відпало. Творцям МЕРКОСУР в цілому вдалося об'єднати інтереси всіх його членів, помітно послабити конкуренцію між аргентинськими і бразильськими товарами, знайти для кожного з чотирьох партнерів свою нішу.

Зміни були органічними. Якщо раніше члени МЕРКОСУР вважали за краще шукати партнерів за межами Південної Америки, то зараз картина змінилася. Раніше до найбільших торгових партнерів південноамериканських країн входили, як правило, заморські партнери. Тепер же, за декілька років діяльності МЕРКОСУР, до кола найважливіших торгових партнерів увійшли країни-члени союзу. Співробітництво учасників спільного ринку не обмежалося тільки торгівлею. Різко зросла їх взаємна інвестиційна діяльність. У країни МЕРКОСУР

потокіми пішли прямі іноземні інвестиції. До найвагоміших можна віднести інвестиції в автомобілебудування. Із значними інвестиціями в цю галузь прийшли такі компанії, як Renault, Daimler-Benz, Volkswagen, Hyundai, Toyota, Chrysler, Honda, KIA, FIAT та ін. Ці фірми оголосили про свої плани до 2000 р. вкласти близько 12 млрд. дол. у будівництво автомобільних заводів у Бразилії й Аргентині для виробництва 2,5 млн. автомобілів на рік.

Успіхам МЕРКОСУР багато в чому сприяла його фінансово-економічна політика (табл. 3.3). Вже у 1998 р. майже 95 % обсягу торгівлі між чотирма учасниками блоку не оподатковувалося митами, які до 2004–2006 рр. будуть цілком скасовані. Раніше вважалося, що позаблокові латиноамериканські країни виявляють більший інтерес до NAFTA, однак, події пішли за іншим сценарієм. Угоду про економічну взаємодоповнюваність із МЕРКОСУР першою уклала Чилі у 1995р. За нею статус асоційованого члена МЕРКОСУР оформила Болівія. Заявили про свої наміри і підготовку до асоціювання з МЕРКОСУР також Венесуела, Колумбія, Перу й Еквадор. У жовтні 1997 р. вони затвердили базовий проект договору про асоціацію з МЕРКОСУР і продовжують узгодження позицій з офіційними структурами спільного ринку з ряду питань, пов'язаних із переміщенням товарів і організацією імпортного контролю.

Таблиця 3.3. Показники розвитку країн-членів і асоційованих членів МЕРКОСУР у 1995 р.

Показник	Країни				Асоційовані члени	
	Аргентина	Бразилія	Парагвай	Уругвай	Болівія	Чилі
Населення, млн.	34,6	155,9	4,8	3,2	8,1	14,2
ВВП, млрд. дол.	281	676	8,9	17,8	7,0	67,3
ВВП на душу населення, дол.	8121	4335	1854	5563	864	4739
Експорт, міль. дол.	20893	46500	1992	2106	1041	16039
Імпорт, міль. дол.	18728	49700	3667	2867	1263	14665

Такий розвиток подій явно призведе до створення в недалекому майбутньому SAFTA – південноамериканської зони вільної торгівлі, що охопить територію від Панами до мису Горн. Проте, як уже зазначалося, це – не кінцева мета в інтеграційних зусиллях на американському континенті.

У календарях лідерів усіх країн американського континенту 2005 р. позначений як рік початку функціонування зони вільної торгівлі Америки – ФТАА. На континенті з наростаючою активністю готується база для реалізації ідеї Дж. Буша про створення всеамериканської зони вільної торгівлі. Консультації і переговори з цього питання тривають на перманентній основі за участю перших осіб держав.

Для країн Центральної і Східної Європи, а також для України варто уважно придивитися до багатогранного латиноамериканського досвіду економічної інтеграції, до позитивних і негативних сторін становлення МЕРКОСУР. Варто враховувати труднощі, які донедавна додали ці країни при створенні відповідної правової бази. Вкрай важливо не випускати з уваги те, що інтеграційні процеси торкаються не тільки економіки, але й соціально-гумантарних аспектів. Винятково цікавим є вдалий досвід МЕРКОСУР у найбільш раціональному розподілі сфер діяльності між всіма учасниками спільного ринку без обмеження їхніх інтересів при дотриманні принципу взаємодоповнюваності економік країн-учасниць.

З досвіду інтеграційних процесів у Південній Америці напрашується висновок, що різні за рівнем свого розвитку держави можуть не лише співіснувати в єдиному спільному ринку, але й успішно співпрацювати. Тим, хто намагається створити подібні торгово-економічні союзи, можна дати такі рекомендації – необхідна ретельна підготовка всіх деталей такого об'єднання, забезпечення його висококваліфікованим керівництвом. Вкрай важливо кожній країні знайти своє місце в інтеграційному процесі, обминути суперечності й за необхідності йти на розумний компроміс.

Глобалізація міжнародної торгівлі, пошук нових ніш для експорту на світові ринки, новітні інформаційні технології зближують навіть найвіддаленіші країни. Україна має реальні шанси взяти участь у багатьох проєктах на південноамериканському континенті (в галузі розвитку морського й авіаційного транспорту, освоєння космосу, гірничо-шахтної і металургійної промисловості, енергетиці, спеціальних технологій тощо). З реалізацією таких програм інвестиції в Україну з півночі й півдня американського континенту набудуть стабільного характеру.

Важливим новим моментом латиноамериканської інтеграції є її все більше зіткнення з північноамериканською. Ідея інтеграції між двома американськими регіонами стає все більш популярною. Розви-

ток цієї ідеї буде залежати від того, наскільки успішно буде йти інтеграція між США і одним із латиноамериканських гігантів — Мексикою — в рамках НАФТА. Поки що ж реальною є реалізація першого кроку на цьому шляху — створення панамериканської зони вільної торгівлі від Аляски до Вогненної Землі.

80-ті рр. стали «втраченим десятиліттям» для більшості країн Латинської Америки. Курс на імпортозаміщення при високому рівні протекціонізму і форсуванні експорту вже до середини 70-х рр. майже вичерпав свої можливості, економічне зростання Латинської Америки почало втрачати свої динамізм. На це наклались боргова криза та величезні платежі в рахунок погашення зовнішнього боргу, що поглинали 1/3 експортної виручки регіону. Ситуація погіршувалась також через падіння цін на основні експортні товари. До зниження темпів зростання ВВП додалось збільшення дефіциту державного бюджету (дефіцит бюджету центрального уряду збільшився з 1–2 % від ВВП в другій половині 70-х рр. до 4–9 % у 80-ті рр.) та збільшена на цій основі і без того немала інфляція (12,5 % — в 1970 р., 55 % — в 1980 р. та 521 % — в 1990 р.).

На межі 80–90-х рр. в більшості країн Латинської Америки були проведені радикальні реформи з лібералізації економічної політики у відповідності до Вашингтонського консенсусу, направлені на стабілізацію фінансів та прискорення економічного зростання.

Велика хвиля приватизації, що охопила Латинську Америку в 80–90-ті рр., призвела до того, що процес приватизації до кінця 90-х рр. майже завершився в Мексиці та близький до завершення в Бразилії. Зменшився дефіцит державного бюджету — до 0–2% від ВВП. Одночасно знизилась інфляція: 44 % — в 1995 р., і близько 10 % — в 1998 р. В результаті лібералізації імпортного режиму середньоарифметичний рівень імпортного мита знизився в середині 90-х рр. в Бразилії до 12 %, в Аргентині — до 11 %, в Мексиці — до 13 %.

Зменшення державного втручання в економіку, приватизація значної частини державного сектора (частина його активів була придбана іноземними інвесторами), жорсткість фінансової політики і вдосконалення податкової системи, а також поновлене економічне зростання посилили приплив в Латинську Америку іноземного капіталу. Зовнішній борг більшості латиноамериканських країн в другій половині 80-х рр. був реструктурований, в результаті чого він знизився більше, ніж на 55 %.

Між іншим, хронічною проблемою Латинської Америки залишається ситуація в її фінансовій і валютній сферах. В зв'язку із зростанням в 90-ті роки дефіциту торгового балансу, що знову збільшує зовнішній борг (758,5 млрд. дол., за прогнозом МВФ, в 1999 р., порівняно з 441 млрд. дол. в 1990 р.) і швидко зростаючих на цій основі витрат по його обслуговуванню (близько 100 млрд. дол. на рік, тобто близько 46 % експортної виручки порівняно з 33 % в 1990 р.) платіжний баланс Латинської Америки за операціями систематично зводиться до все більш від'ємного сальдо.

Значно змінилася зовнішня торгівля країн регіону. Темпи зростання латиноамериканського експорту в 90-ті роки дорівнювали 9 %, тобто вони набагато більше випереджали темпи зростання ВВП, при цьому відбувались прогресивні зрушення в структурі експорту: зростала частка машин і обладнання, і знижувалась частка сировини і палива. Експорт був орієнтований в першу чергу (70 %) на розвиток держави (в т.ч. майже 50 % – на США), а в другу (21 %) – на взаємну торгівлю. Між іншим, гострою проблемою Латинської Америки залишається швидко зростаючий в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі відрив імпорту від експорту і наростаючий дефіцит зовнішньоторговельного балансу.

Зміни відбулися і в імпорті капіталу. В 90-ті рр. різко збільшились надходження прямих іноземних інвестицій в Латинську Америку. Так, із середньорічної в 1986–1991 рр. величини в 9,5 млрд. дол. він зріс до 56 млрд. дол. в 1997 р., перш за все за рахунок Аргентини (6,3 млрд. дол.), Бразилії (16,3), Венесуели (4,9), Колумбії (2,4), Чилі (5,4) і Мексики (12,1 млрд. дол.). В результаті обсяг накопичених на континенті прямих іноземних інвестицій зріс з 48 млрд. дол. в 1980 р. і 124 млрд. дол. в 1990 р. до 375 млрд. дол. в 1997 р., причому 1/3 з них припадає на Бразилію (126 млрд. дол.) і 1/4 – на Мексику (87 млрд. дол.). В результаті прямі іноземні інвестиції забезпечують близько 15 % всіх капіталовкладень в основний капітал на континенті.

Між іншим, основним видом капіталу, що прибуває на континент, аж до останнього часу були портфельні інвестиції.

Контрольні запитання

1. Які об'єктивні фактори зумовили інтеграційний процес у Північній Америці?

2. Яким чином поєднуються спільні й національні економічні інтереси країн-членів НАФТА?
3. В чому проявляється панамериканізм інтеграційної політики сучасних США?
4. Якими економічними показниками характеризується динаміка інтеграційного процесу в межах НАФТА?
5. Дайте характеристику інтеграційного процесу країн Латинської Америки.
6. В чому полягають головні причини між попередньою і сучасною моделями економічного розвитку Латинської Америки?
7. Які переваги та недоліки продемонструвала сучасна модель розвитку, прийнята більшістю латиноамериканських країн?

Література:

1. Булатов А. С. Мировая экономика: Учебник. – Москва: Юрист, 2002. – С. 468–493, 591–600.
2. Киреев А. П. Международная экономика: Учебное пособие. – Москва: Международные отношения. – Ч. I. – 2000. – С. 361–387.
3. Козак Ю. Г., Колесов В. П., Ковалевський В. В., Ржешішевський К. І. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ 2003. – С. 75–98; 304–341.
4. Козир В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. – Київ: Знання, 2000. – С. 207–215.
5. Кудров В. М. Мировая экономика: Учебник. – Москва: БЕК, 1999. – С. 39–53.
6. Осьмова М. Н. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник. – Москва: Флинта 2000. – С. 214–229, 404–422.
7. Пузакова Є. П. Мировая экономика: Учебное пособие. – Ростов на Дону: Феникс, 2001.
8. Румянцев А. П. Міжнародна економіка: Підручник. – Київ: Знання, 2003. – С. 359–409.

ТЕМА 4. ЕКОНОМІКА НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН

1. Загальна характеристика та регіональні особливості економіки нових індустріальних країн.

2. Особливості сучасного етапу в розвитку економіки НІК.

1. Загальна характеристика та регіональні особливості економіки нових індустріальних країн

Особливим явищем в економічних відносинах світу став стрімкий розвиток країн і територій, які дістали назву «нові індустріальні країни» (НІК) або нові індустріальні економіки. За короткий час (30–40 років) ці країни створили промисловий потенціал, розвинули окремі сучасні галузі індустрії. Вони різко збільшили промисловий експорт і посіли важливе місце у міжнародному поділі праці.

Склад групи НІК не є незмінним. До неї включають країни й території Східної Азії (Південна Корея, о. Тайвань, Гонконг, Сінгапур), деякі найбільш розвинені країни Латинської Америки (Бразилія, Мексика, Аргентина), іноді й Індію, Єгипет. Однак, із зазначених країн лише азіатська «четвірка» стабільно підтвердила свою репутацію нового полюса зростання світової економіки. Намітилася тенденція розширення цієї групи країн за рахунок другої (Малайзія, Індонезія, Таїланд) і, у перспективі, третьої (Туреччина, Філіппіни, Шрі-Ланка) хвиль нових індустріальних країн.

Критерії зарахування країн до нових індустріальних досить умовні: ВВП на душу населення повинен бути не менше 8000 дол., частка переробної промисловості у ВВП більше 20 %, високі темпи зростання економіки (4–6 % на рік), середній річний рівень інфляції не повинен перевищувати 5 %, питома вага промислової продукції у ВВП більше

30 %, готова продукція в експорті не менше 50 % тощо. Привертають увагу й такі характеристики нових індустриальних країн, як динамічні макроекономічні та внутрішньогалузеві структурні зрушення, зростання професійного рівня робочої сили, інтенсивна участь у МПП, широкое використання іноземних інвестицій та ін.

У цілому на НІК припадає 13 % населення світу, 12 % світового ВВП, 20 % світового експорту, 12 % промислового і 15 % світогосподарського виробництва. Їх середній показник ВВП на душу населення складає 10 844 долари США, при цьому максимальний – на Тайвані (20900 дол.) і найменший – у Малайзії (3300 дол.). Цей показник у 3 рази вищий, ніж у країнах, що розвиваються, і в 2,5 рази нижчий, ніж у розвинутих.

За темпами середньорічного приросту ВВП НІК Латинської Америки випереджали розвинуті країни й ті, що розвиваються, у 70-ті роки, а НІК ПСА – у 60- 90-ті роки. В даний час темпи їхнього зростання сповільнилися, але перевищують темпи зростання світової економіки в 1,2–1,5 рази.

Таблиця 4.1. Показники економічного розвитку деяких НІК, 2000 р.¹

Країни	ВВП (за ПКС, 2000 р.) млрд. дол.	Середньорічний темп зростання ВВП, % (1991–2000)	Частка у світовому ВВП, %	Частка у світовій промисловості, %	Частка у світовому с.п., %	Частка у світовому експорті, %
Бразилія	1130	2,0	2,3	2,1	2,1	1,2
Мексика	915	3,3	1,8	1,5	1,1	2,9
Аргентина	476	3,2	0,7	0,7	1,0	0,4
Індія	2200	6,0	4,2	2,6	10,9	2,7
Р. Корея	765	4,8	1,5	1,4	1,1	3,3
Таїланд	413	3,4	1,1	0,8	3,6	2,8

На НІК ПСА них припадає 7 % населення світу, тут виробляється 6 % світового ВВП, здійснюється 14 % світового експорту, виготовляється 6 % промисловості і 11 % сільськогосподарської продукції світу.

НІК ПСА першим стали успішно нарощувати обсяги промислового виробництва, і в першу чергу, не видобувних (вони бідні за ко-

МЭиМО - № 9. - 2001. - С. 96-97, 107, 110; www.odci.dov/cia, p. 211-212

рисними копалинами), а обробних галузей, що створюють наукомістку експорторієнтовану продукцію. У сільському господарстві проводилися успішні реформи, державні програми були спрямовані на підготовку національних кадрів усіх рівнів кваліфікації.

Неабияке значення в економічному стрибку країн регіону мав особливий менталітет і східна культура, що включає повагу і беззаперечне підпорядкування владі, високий рівень освітніх стандартів, працьовитість, тісні сімейні зв'язки, командний дух і почуття дікта. Все це дало можливість їм зайняти провідне місце у світовій економіці.

Велике значення також мав досвід, технології й інвестиції Японії. У 50-ті роки ці країни були слаборозвиненими аграрними: вирощували рис, чай і видобували нечисленні корисні копалини. Після реформи в сільському господарстві були конфісковані значні землеволодіння, земля розподілена між селянами, а трудові ресурси, що звільнилися в сільському господарстві, використовувалися в індустріалізації. Сільському господарству стали більше приділяти уваги: проводилися іригаційні роботи з поліпшенням якості ґрунтів, модернізації інфраструктури сільського господарства.

Базою індустріалізації послужила текстильна і взуттєва промисловість, що виробляла дешево і за вартістю, і за якістю продукцію, розраховану на покупця з низькими і середніми прибутками. Ця ніша на світовому ринку в той час ніким не була зайнята і НК зміцнилися в ній, постійно вкладаючи гроші, що з'явилися, у модернізацію існуючих виробництв і впровадження наукомістких галузей: електроніки, приладобудування.

Головну роль у становленні економіки НК відіграла держава. Нею здійснювалася політика меркантилізму: жорстка економія валютних засобів, протекціонізм відносно власної продукції і жорсткі митні бар'єри для іноземної, обмеження імпорту і заохочення експорту. Паралельно створювалися найсприятливіші умови для ПП у сфері організації спочатку трудомістких, а пізніше – наукомістких виробництв, залучення новітніх технологій. Держава шляхом продуманої політики пільгового оподаткування, скорочувала розвиток одних виробництв і сприяла розвитку інших.

Важливою рисою державної політики було валютне регулювання. Обмежувалося підвищення курсу національних валют. Збільшення курсу валют в міру нарощування експорту і зростання конкурентноздатності національних товарів держава компенсувала субсидіями для

експортерів, що продовжувало робити експорт вигідним. При цьому стимулювався приплив тільки довгострокового капіталу.

Політика імпортозаміщення проходила за такою схемою: спочатку заміщувався імпорт у галузях, що виготовляють товари народного споживання (текстильна, взуттєва, харчова), пізніше, при накопиченні необхідного капіталу, імпортозаміщення стало поширюватися на товари виробничого призначення (хімічні й нафтохімічні продукти, чорні метали, деталі машин і устаткування).

Держава постійно контролювала перерозподіл коштів між пріоритетними і допоміжними галузями. Так, обробна промисловість в основному фінансувалася за рахунок коштів сільського господарства і видобувних галузей, а також за рахунок притоку ПІІ.

Пріоритети в економіці постійно змінювалися. Так, у 50-х роках це були текстильне і склоробне виробництва, у 60-х – виробництво цементу, мінеральних добрив, нафтопереробка, чорна металургія, хімія органічного синтезу; у 70-х – суднобудування, автомобілебудування; у 80-х – інформатика, електротехнічне машинобудування; у 90-х – виробництво нових матеріалів і технологій, електроніка і аерокосмічна промисловість.

Хоча нові індустріальні країни мають значні національні відмінності, проте, на їхньому прикладі можна простежити як закономірності світового розвитку, так і регіональні особливості цього процесу.

Успіхи НІК першої хвилі пояснюються збігом особливо сприятливих зовнішніх факторів розвитку. Однак, більш ґрунтовна, на наш погляд, інша точка зору: як сама поява НІК, так і вражаючий стрибок азійської четвірки НІК першого покоління, зумовлені об'єктивними процесами у світовій економіці загалом і в економіці зазначених країн зокрема.

Вплив науково-технічного прогресу, процеси глобалізації у світовій економіці, демографічна ситуація, втрата багатьма країнами порівняльних переваг, раціональне використання іноземних інвестицій, вдалі економічні реформи тощо дали змогу цим країнам зайняти провідні позиції в економічному розвитку. Деякі з цих країн, маючи традиційні порівняльні переваги (дешева робоча сила, наявність сировини, низькі ціни на землю і т. ін.), стали районом активних операцій ТНК, які організували тут експортне виробництво промислової продукції. Залучення ТНК до індустріалізації виявилось найбільш значимим у тих країнах, які раніше за інші взяли курс на експортоорі-

єнтовану модель розвитку і створили сприятливий клімат для іноземних інвестицій. Це були НІК першого покоління.

В подальшому розвитку даний процес охопив деякі інші країни, що розвиваються. У зв'язку із зростанням вартості робочої сили, підвищенням курсів національних валют (відносно долара) НІК першого покоління почали, у свою чергу, втрачати власні порівняльні переваги у виробництві працемісткої продукції. Активно переорієнтувавшись у бік технологічно складної, наукоємної продукції, азіатська «четвірка» НІК почала масово переміщувати працемістки виробництва у країни з дешевою робочою силою: Малайзію, Індонезію, Таїланд та ін., чим і сприяла появі нових індустріальних країн другого покоління.

Активізація ТНК в сучасних умовах пов'язана з їх активним перемищенням працемісткого виробництва в країни з дешевою робочою силою. Це призвело до появи НІК третього покоління (Філіппини, В'єтнам, Шрі-Ланка).

Піднімаючись технологічними сходами вгору, кожна група цих країн звільняє нижню сходинку для іншого, наступного за нею покоління НІК. Такий послідовний процес проходження нових країн, які індустріалізуються, через певні технологічні етапи дістав образну назву «летючих гусей».

Певний вплив на розширення кола НІК має політика неопroteкціонізму розвинених країн з ринковою економікою. Ця політика була спрямована на послаблення позицій нових конкурентів з числа країн, що розвиваються, оскільки на НІК припадає в середньому до 40 % експорту. Тиск індустріальних країн на НІК першої хвилі змушує їх «добровільно» обмежувати експорт у розвинені країни. Так, США виключили четвірку азіатських НІК першої хвилі з числа країн, які користуються пільгами за системою преференцій.

Ці та інші зовнішньоекономічні дії дають можливість залучати до процесу послідовної індустріалізації дедалі більшої кількості країн в інших регіонах світу. Вони, як правило, йдуть слідом за своїми попередниками, часто копіюючи моделі та способи вже апробованої адаптації, і намагаються в такий спосіб здобути позиції у МПП.

Однак, існують й інші фактори, які істотно ускладнюють реалізацію цієї тенденції. Різка поширення використання інформаційних технологій, електронізація та роботизація виробництва, які раніше вважалися сферою ручної праці, знижують відносні переваги НІК у дешевій робочій силі. Відтак знижується її конкурентоспроможність промислового експорту цих країн.

Втілення в життя сучасних інформаційних технологій радикально змінюють організацію та управління виробництвом. Одним із прикладів цього є поширення на підприємствах ТНК так званої організаційно-управлінської системи JT, яка передбачає синхронізацію суміжних виробництв, мінімізацію запасів сировини й готової продукції, надійну координацію постачальницько-оптових операцій. Це істотно трансформує поняття «конкурентоздатність виробництва» і також підостроє порівняльні переваги НІК.

Локомотивом економічного розвитку і ватажком в політиці «летючих гусей» на півдні Азії вважається Японія. В останні 10 років підвищення курсу йени щодо інших валют призвело до падіння конкурентоздатності японського експорту. Для збереження своїх позицій на світовому ринку японські компанії почали масово переміщувати працевістки виробництва у НІК другого і частково третього поколінь, що супроводжувалося небувалим зростанням вивозу за кордон прямих іноземних інвестицій японських ТНК. Однак, на початку 90-х років цей процес уповільнився, що відображає, крім усього іншого, часткове відновлення Японією порівняльних переваг у галузях, які раніше вважалися неконкурентоздатними.

В наш час велике значення для НІК набула політика «технологічного неомеркантилізму», яка дедалі ширше практикується розвиненими країнами з ринковою економікою. Вона виявляється у прагненні Заходу запобігти або обмежити отримання новими конкурентами з числа НІК перспективних дорогих технологій, повітряного обладнання.

Це призводить до того, що експортерам промислових виробів не легко зберігати свої позиції у МПП, не кажучи про подальше їх нарощування. Це є причиною того, що країни першої хвилі НІК й досі повністю не відмовилися від ірраціонального промислового виробництва, у зв'язку з чим ці країни вже відчувають зростаючу конкуренцію другої групи НІК, які швидко нарощують експорт працевістких виробів електроніки, одягу, текстилю, взуття тощо.

Таким чином, поява нових індустріальних країн, їх економічні стосунки в світі показують, що будь-яка країна, виходячи з національних особливостей і менталітету, спроможна, на підставі існуючого досвіду, раціонально реформувати свою економіку, досягнути певних переваг.

Але для таких дій повинна бути розроблена чітка національна програма економічних перетворень. Досвід НІК в деяких напрямках, особливо в технологічних перетвореннях, структурній політиці, політиці соціального захисту тощо може бути використаний і Україною.

2. Особливості сучасного етапу в розвитку економіки НІК

Глобалізація економічного розвитку, посилення конкуренції, технологічні зміни, що відбулися і відбуваються в міжнародних економічних відносинах, мають великий вплив на удосконалення і розвиток нових індустріальних економік. Закон нерівномірного розвитку країн як об'єктивне явище показує те, що для досягнення певного рівня розвитку потрібні значні зусилля. Але для утримання цього місця і поширення своїх позицій потребує наявність гнучкого економічного, політичного та фінансового забезпечення.

Незважаючи на високий рівень внутрішнього накопичення, для розвитку новітніх виробництв були потрібні значні ІІІ. Для їх активного залучення використовувалися такі форми, як спільне підприємництво, консультаційні послуги, технічне сприяння, кредити закордонних банків. За цей час Тайвань перетворився на значну золотовалютну державу і сам став надавати кредити країнам Азії.

У 80–ті роки НІК стали приділяти підвищену увагу новітнім технологіям. Були створені НДІ, вузи, технопарки, технополіси для практичних наукових розробок. Основні напрямки досліджень задля впровадження в практику – устаткування для АЕС, виробництво комп'ютерів, устаткування для шельфового видобутку нафти і газу, мікроелектроніка, чиста хімія, інформатика, автоматизація виробництва.

Таблиця 4.2. Приплив ІІІ в 1999 р., млрд. дол.

Країни, що розвиваються, (всього)	208
Бразилія	31
Мексика	11
Аргентина	23
Р. Корея	10
Індія	2
Таїланд	6

У міру змінення економіки роль держави стала знижуватися, жорсткі адміністративні методи в керуванні стали замінюватися непрямыми засобами ринкового регулювання.

У даний час експортоорієнтована модель розвитку, що дала настільки високі результати, багато в чому себе вже пережила. При існуючому зростанні зарплати і рівні кваліфікації товари цих країн стають неконкурентоспроможними на світовому ринку. Обсяги виробництва знижуються, відповідно знижуються прибутки, і виникає проблема –

чим оплачувати кредити. Тому НІК продовжують модернізацію і перехід на нові технології, наукомістке і нематеріальне виробництво. Це – виготовлення деталей для комп'ютерів, деталей для літаків з нових конструкційних матеріалів. У галузі невиробничої сфери раціонально розвивати туризм, фінансову діяльність, інформаційні технології.

Фінансово-економічна криза 1997–1998 рр. відкинула НІК Азії на декілька років назад. Криза мала три головні причини:

- вона була викликана незбалансованістю галузевої структури виробництва, відсутністю базових галузей;
- іноземні інвестиції протягом тривалого часу направлялися в ті галузі, у яких очікувався найвищий прибуток;
- темпи зростання економіки були занадто високими і призвели до дисбалансу в зовнішньоекономічних зв'язках, рівні розвитку різних сфер економіки, у фінансово-банківському секторі.

Міжнародна конкурентноздатність НІК Азії почала знижуватися через появу більш дешевої продукції з В'єтнаму і Китаю. Певну роль у територіальному розростанні кризи в регіоні відіграв «ефект зараження», що був викликаний схожістю їхніх господарських структур і взаємозалежністю більш, ніж 50 % взаємних експортних поставок. Загальні збитки від кризи оцінюються у 2 трлн. доларів.

Розглядаючи економічну модель «нових індустріальних країн» і особливості її успішного розвитку до останнього часу, переважно відзначають зовнішні та внутрішні причини, що зумовили цей успішний розвиток. Цілий ряд зазначених причин або факторів розвитку є спільним для усіх НІК.

І. Певна кількість НІК завдяки їхньому географічному розташуванню і особливому статусу опинилися у сфері політичних та економічних інтересів промислово розвинених країн. Так, сфера політичних інтересів США охоплювала Тайвань і Південну Корею як країни, що протистояли «комуністичному впливу» країн Східної Азії. Цим державам була надана значна економічна допомога та військова підтримка. Наприклад, Тайвань отримав допомогу розміром 1,5 млрд. дол. США. У період з 1950 по 1965 рр. допомога США становила 34 % сукупних інвестицій у Тайвані, зокрема 74 % – в інфраструктуру, 59 % – у сільське господарство, 13 % – у промисловість. Це значною мірою дало стартовий поштовх для розвитку країни.

Сферою особливих інтересів Японії і японських ТНК були деякі країни Південної Азії, які створювали тут свої численні філії, спираю-

чись на дешеву, працелюбну та дисципліновану робочу силу зі схожим на японський менталітетом та близьке розташування країн регіону.

На американському континенті в сфері економічних інтересів опинилась Мексика і весь латиноамериканський регіон, що є потужним ринком збуту продукції американських ТНК та сферою вкладення їхніх інвестицій.

2. Структурна перебудова, що відбувалася в 60–ті роки в промислово–розвинутих країнах, сприяла підвищенню потоків в економіці нових індустріальних країн. Серед промислово розвинутих країн найбільшим інвестором підприємницького капіталу в НІК є США. Обсяг їх прямих інвестицій становить 10 % від загального обсягу таких інвестицій за кордоном. На другому місці за обсягом прямих інвестицій у «нові індустріальні країни» знаходиться Японія, на третьому – Німеччина, потім – Франція і Китай.

Японські інвестиції сприяли індустріалізації НІК Азії і зростанню конкурентоспроможності їхнього експорту. Суттєву роль вони відіграли у перетворенні «нових індустріальних країн» на значних експортерів продукції обробної промисловості. Тільки за десять років минулого століття ці інвестиції зросли на Тайвані у 1,8 раза, у Гонконзі – на 70 %. Протягом цього часу за участю японського капіталу була сформована велика промислова база, що дала змогу цим країнам стати експортерами високоякісних готових виробів. У Південній Кореї, де японські інвестиції за цей час становили більше, ніж половину обсягу іноземних прямих інвестицій за 20 років (1965–1985 рр.), був створений комплекс з виробництва верстатів, електротехнічного обладнання, морських суден тощо.

Для «нових індустріальних країн» Азії було характерне те, що підприємницький капітал спрямовувався переважно в обробну промисловість і сировинні галузі. У латиноамериканських НІК він вкладався у торгівлю, сферу послуг, обробну промисловість. Широка експансія закордонного приватного капіталу призвела до того, що у «нових індустріальних країнах» фактично немає жодної галузі економіки без іноземного капіталу.

Перелічені фактори економічного зростання НІК відіграли важливу роль у формуванні їх високоефективних економік, але не менше значення тут мали внутрішні причини, що зумовили особливу привабливість «нових індустріальних країн». Розглянемо фактори, що можна віднести до внутрішніх.

1. В більшості країн утворилися автократичні або близькі до таких політичні режими, лояльні до промислово розвинених країн. Тут була забезпечена політична стабільність. Демократичні та політичні перетворення були спрямовані на користь капіталістичних економічних реформ. Іноземним інвесторам всередині НІК гарантувався високий ступінь безпеки для їхніх інвестицій.

2. Майже всі «нові індустріальні країни» мали велику армію дешевої робочої сили, а їм властиві працелюбність, старанність, дисциплінованість. Цей чинник давав змогу транснаціональним компаніям зі США і Японії забезпечувати зниження витрат виробництва, перенесеного на територію цих країн. Латиноамериканські НІК, на додаток до людських ресурсів, мають добру сировинну базу та достатньо місткі внутрішні ринки.

3. Ще одним фактором є вдало обрана ними модель розвитку, яка найзагальніше визначається як політика зовнішньої економічної орієнтації. Така модель передбачає проходження трьох етапів економічного розвитку: 1-й етап — переважний розвиток імпортозаміщувальних галузей; 2-й етап — створення експортного потенціалу та базових галузей; 3-й етап — орієнтація на розвиток наукових галузей.

Перший етап цієї політики здійснювався ще в 60-х роках і ставив основним завданням розвиток у країнах галузей промисловості, призначених замінити своєю продукцією імпорт аналогічних товарів з-за кордону. Це забезпечувало економію валютних коштів і насичення внутрішніх ринків основними споживчими товарами.

Другий етап цієї політики проходив вже в 70-ті роки і збігся зі структурною перебудовою у промислово розвинених країнах, а також позитивними змінами у міжнародному поділі праці.

Політика експортної орієнтації, що ставила за мету створення галузей виробництва продукції на експорт, мала принципові відмінності в азіатських і латиноамериканських «нових індустріальних країнах».

В країнах Південно-Східної Азії створювалися переважно працемісткі підприємства з випуску продукції масового споживання.

Латиноамериканські НІК основний акцент робили на розвиток високотехнологічних капіталомістких галузей, переважно в обробній та видобувній промисловості.

Третій етап характеризується відчутним збільшенням державних і приватних засигнувань на розвиток НДДКР. Він проходив у 80-ті роки і сприяв створенню науково-технічних парків, спеціальних зон, в яких

надавалися пільги для іноземних і місцевих фірм, що розробляють і випускають наукомістку продукцію.

Поштовх для розвитку отримали електронна і електротехнічна промисловість, металооброблення, автомобілебудування, хімічна промисловість, суднобудування, авіаційна і навіть аерокосмічна промисловість. Економіки поступово переорієнтовуються з виробництва товарів масового попиту на високотехнологічні товари та їх компоненти промислового призначення.

Латиноамериканські країни на другому етапі індустріалізації фактично не змогли забезпечити випереджальне зростання експорту. У результаті темпи економічного зростання виявилися недостатніми для вирішення внутрішньоекономічних проблем. Всю увагу уряди цих країн перенесли на внутрішньоорієнтовану економічну політику, розвиваючи свою промисловість для задоволення внутрішнього попиту з використанням високих торговельних бар'єрів. Це негативно вплинуло на конкурентоспроможність продукції латиноамериканських НІК і зменшило у результаті їхні можливості щодо обслуговування свого величезного зовнішнього боргу, більша частина якого «проїдалася», а не йшла на виробничі інвестиції. Ситуацію погіршили високі відсоткові ставки долара, що ще більше підвищили вимоги з обслуговування боргу цих країн, глибока рецесія того часу в США, яка спричинила зниження попиту на експорт латиноамериканських країн і відповідно зниження цін на нього. Це призвело до того, що платежі з обслуговування зовнішнього боргу НІК латиноамериканського регіону різко зросли щодо експортних надходжень. За такої політики технологічне відставання країн значно посилювалося.

За допомогою міжнародних фінансових організацій та інвестицій США почався прогрес реформування економіки латиноамериканських країн і реструктуризація боргу. Все це разом дало змогу подолати кризу.

Успіх економічного зростання азійських НІК дав змогу виділити важливі складові раціональної стратегії розвитку цих країн. Серед них, окрім вже зазначеної експорторієнтованої політики, обмежена роль уряду, підвищена увага до інвестування в людину, турбота про зростання рівня життя населення тощо.

Розвиток людського капіталу зробив вирішальний внесок в економічний успіх Азії. Економіки регіону інвестували кошти у загальну початкову та середню освіту, одночасно розвиваючи свій науковий та інженерний потенціал. У результаті місцева робоча сила пристосова-

на до роботи зі щораз складнішими технологічними процесами. Підвищилась увага до освіти жінок поряд з освітою чоловіків. Значно зменшилися до 15–20% витрати в ВВП.

Досвід зростання «нових індустріальних країн» Південно-Східної Азії продемонстрував на практиці прямий зв'язок між зростанням і рівністю у доходах. Традиційні теорії стверджували, що нерівність потрібна для стимулювання економічного зростання, тому що останнє вимагає заощаджень, а багаті заощаджують більше, ніж бідні. У таких теоріях також доводилося, що нерівність збільшується на ранніх стадіях зростання, коли розрив у доходах з'являється між робітниками у новому промисловому секторі й тими, хто залишився у традиційному аграрному. І зрештою, бідні повинні виграти від національного зростання.

Заперечуючи зазначені теорії, кілька східноазійських країн досягли успіху в прискореному зростанні, не лише зберігаючи справедливий розподіл доходів, ніж багато інших країн, але й фактично зменшуючи нерівність.

Усі зазначені вище чинники та причини призвели до того, що група азіатських «нових індустріальних країн» досягла рівня, коли в економіках країн спостерігаються явища, властиві зрілішим стадіям розвитку – індустріальній та постіндустріальній.

У деяких з найрозвиненіших «нових індустріальних країн» з'явилася тенденція до зменшення у структурі ВВП питомої ваги промисловості на користь збільшення частки сфери послуг, торгівлі й кредитно-фінансової діяльності.

І ще одна закономірність розвитку – показник зрілості економіки НІК – це те, що у найрозвиненіших з них виникли ТНК, які за масштабами своїх операцій не поступаються транснаціональним компаніям промислово розвинених країн.

Отже, результати економічного зростання «нових індустріальних країн» вражають, особливо якщо врахувати термін, протягом якого вони досягнули. Але саме це бурхливе зростання азіатських НІК спричинило у 1997 р. виникнення кризових явищ, передовсім у фінансово-кредитній сфері. Зазначена криза почалася в Індонезії, де вона проходила найважче. Пізніше вона продовжилася у Таїланді, Малайзії, Південній Кореї та трохи меншою мірою – у Тайвані й Гонконзі. У другій половині 1998 р. це явище в економічній літературі отримало назву «обвал фінансових ринків Азії».

Криза фінансової системи південноазіатських країн збіглася в часі зі вступом світової економіки у період дефляції.

Загальну економічну ситуацію в Азії відчутно погіршує криза японської економіки, нестабільність китайського юаня.

Зроблена спроба рознотчати вирішення складних соціально-економічних проблем країн регіону за рахунок кредитів МВФ.

Контрольні запитання

1. Які країни належать до групи НІК? Критерії зарахування до НІК.
2. Назвіть фактори, що спричиняють увагу НІК.
3. Яку роль НІК відіграють у світовому виробництві та експорті?
4. Які визначальні риси характеризують нові індустріальні країни?
5. Охарактеризуйте основні напрямки реформування економіки НІК.
6. Який досвід трансформації економіки НІК може бути корисним для України на сучасному етапі її розвитку?

Література:

1. Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бартнев С.А. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. – С. 538–549.
2. Економіка зарубіжних країн: Підручник / За ред. А.С. Філіпенка. – К.: Либідь, 1996. – С. 112–120.
3. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Економіка зарубіжних країн. – Київ: ЦУЛ, 2003. – С. 323–342.
4. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Київ: Знання – 2000. С. 244–257.
5. Колесов В.П., Осьмова М.Н. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. – Москва: ФЛИНТА, 2002. – С. 363–387.
6. Пузанова Е.П. Мировая экономика. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – С. 11–35, 51–80.
7. Румянцев А.П., Клименко Г.Н., Рокоча В.В., Шевченко В.Ю., Санчук В.І. Міжнародна економіка. – К.: Знання – 2003. – С. 373–381.

8. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 309–318.

9. Філіпенко А.С. та інші. Україна і світове господарство. Навчальний посібник. – Київ, Либідь. – 2002. – С. 291–319.

ТЕМА 5. ЕКОНОМІКА КРАЇН СНД І БАЛТІЇ

1. СНД як нове інтеграційне угруповання

2. Особливості реформування економіки в країнах СНД і Балтії

1. СНД як нове інтеграційне угруповання

СНД була заснована на Алматинській нараді 21 грудня 1991 р. представниками 11 незалежних країн (Азербайджану, Білорусі, Вірменії, Казахстану, Киргизстану, Молдови, Росії, Таджикистану, Туркменистану, Узбекистану, України). Рішення цієї наради стали завершальним кроком на шляху ліквідації СРСР, початок їй був покладений Біловезькою зустріччю 8 грудня 1991 р. голів парламентів України, Росії та Білорусі: Л. Кравчука, Б. Єльцина та С. Шушкевича. Три прибалтійські республіки (Естонія, Литва та Латвія), суверенітет яких був фактично визнаний СРСР ще у вересні 1991 р., чітко визначили своє негативне ставлення до цієї організації. Азербайджан перші два роки не брав участі в роботі СНД, і лише у вересні 1993 р. новий голова держави Г. Алієв підписав Алматинську декларацію. Грузія приєдналася до СНД у 1994 р. — також після зміни політичного режиму в країні та приходу до керівництва Е. Шеварднадзе. Нині у діяльності Співдружності з різним статусом беруть участь 12 суверенних держав, тобто всі колишні радянські республіки, крім країн Балтії.

Протягом 12 років існування СНД значних зрушень в економічному просторі не відбулося. Кожна держава відстоювала свої інтереси. Співдружність незалежних держав діяла, як в байці Крилова «Лебідь, рак та щука». В останні 5 років (1998–2003рр.) почалися певні зрушення в напрямку удосконалення економічних і політичних відносин. Почався повільний процес формування наднаціональних органів керування важливими сферами і напрямками діяльності.

Так, постійно діють Рада Голів держав і Рада Голів урядів, Міждержавний економічний комітет Економічного Союзу, Економічний Суд, Рада міністрів закордонних справ, Міжпарламентська асамблея, інші міждержавні ради, комісії і комітети. Всі вони призначені для поглиблення процесу регулювання взаємних відносин.

Усього в межах СНД функціонує близько 90 міждержавних та інших органів, у 58 з них представлена Україна.

В сучасних умовах регулювання відносин між державами СНД здійснюється на основі Статуту, який було прийнято 22 січня 1993 р. Цей документ визначив її функціональні та організаційні основи. Рішення про прийняття Статуту було схвалено сімома делегаціями, але не підписано представниками Молдови, Туркменистану та України. Делегація України не погодилася з тими статтями документа, які вимагали створення наднаціональних органів керівництва, що порушували її статус як позаблокової держави.

На спільному засіданні Голів держав та Голів урядів СНД 24 вересня 1993 р. було вирішено сформувати *Економічний союз* із метою активізації взаємного співробітництва у господарській сфері. У «Заяві України в зв'язку з Договором про створення Економічного союзу» підкреслювалося, що «Україна з врахуванням нашого внутрішнього законодавства заявляє про свій намір співпрацювати з економічним співтовариством як асоційованого члена на основі окремої угоди». Договір про створення цього союзу також не був підписаний делегацією Туркменистану.

З метою посилення координації господарського співробітництва країн СНД Україна підтримала ідею про формування цього органу, розраховуючи на можливість його використання проти погіршення умов взаємної торгівлі та економічного співробітництва в цілому.

Невисока результативність діяльності СНД у політичній та особливо економічній сферах спонукала окремих членів Співдружності до більш чіткого визначення позицій стосовно мети її існування, можливостей та моделей подальшого розвитку. За роки існування СНД було прийнято і підписано багато угод, але більшість з них на користь співдружності не працювала. Це стосується перш за все угоди про створення Платіжного союзу.

Проявом прискореної інтеграції стала угода про Митний союз РФ та Білорусі від 6 січня 1995 р., до якої через два тижні приєднався Казахстан, у березні 1996 р. – Киргизстан та в 1998 р. – Таджикистан. Ця угода передбачала уніфікацію законодавства членів цього союзу не

лише в суто зовнішньоекономічній сфері (валютний та експортний контроль, цінова політика тощо), а й «економічних умов господарювання» в цілому. Фактично це означало необхідність перебудови національних економічних механізмів партнерів за зразком найбільш могутнього члена союзу – Росії.

Митний союз у рамках СНД має не стільки економічний, скільки політичний характер.

Світовий досвід інтеграції свідчить про необхідність створення її керівних органів. Основне завдання цих органів – регулювання і коригування складних відносин на початкових ступенях інтеграції. Організаційна структура СНД також потребує удосконалення. Згідно зі Статутом найвищим її органом є *Рада Голів держав*, яка повинна збиратися двічі на рік і вирішувати «принципові питання», пов'язані з діяльністю країн-членів у сфері їхніх спільних інтересів. Протягом року мають також відбуватися чотири засідання Ради Голів урядів, завданням якої є «координація співробітництва органів виконавчої влади». Асоційований статус України в СНД дає змогу її найвищим посадовим особам брати повноправну участь у роботі цих головних органів Співдружності.

* Україна бере участь також у роботі *Ради міністрів прикордонних справ*, яка має характер координаційно-консультативного органу. Разом із тим як позаблокова країна, вона не представлена у двох інших органах Співдружності – Раді міністрів оборони та Раді командувачів прикордонних військ. Принципово виступаючи проти створення в СНД національних органів, Україна не підписала угоди про створення Об'єднаного командування Колективних миротворчих сил, Економічного суду та інших структурних підрозділів СНД. Стосовно окремих із них таку ж позицію зайняли Туркменистан, Молдова, закавказькі держави.

Особливе значення в СНД надається Міжпарламентській асамблеї, завданнями якої передбачені консультації між законодавчими органами, розробка спільних пропозицій щодо діяльності національних парламентів, підготовка так званих «модельних правових документів» (уніфікованих актів внутрішнього законодавства країн-учасниць). Україна приєдналась до МПА лише в березні 1999 р.

Крім того, в межах Співдружності створені такі органи, як Міждержавна рада з питань агропромислового комплексу, Рада керівників зовнішньоекономічних відомств, Комісія з прав людини, Рада колективної безпеки, Міждержавна телерадіокомпанія «Мир» та ін. В ро-

боті деяких із них Україна бере участь, але не порушуючи свого позаблокового статусу та загалом дотримуючись негативного ставлення до наднаціональних структур розпорядчого характеру.

Організацією поточної роботи СНД займається *Виконавчий секретаріат* на чолі з Виконавчим секретарем. Місцезнаходження цього постійного органу – м. Мінськ.

Протягом свого існування СНД прийняла близько 800 документів, з яких Україна підписала 560, у тому числі понад 80 із певними застереженнями. Основна частина не підписаних документів містить такі підходи до військово-політичних та організаційно-правових питань, які не відповідають національному законодавству України.

Незважаючи на велику кількість прийнятих вищими органами СНД документів, результативність діяльності цієї організації порівняно з іншими інтеграційними угрупованнями світу невисока, особливо в економічній галузі.

Через відсутність реальних результатів роботи були ліквідовані такі органи СНД, як Міжурядова рада з промисловості, Міждержавна комісія з військово-економічного співробітництва, Рада з антимонopolьної політики та ін. Не розгорнули свою діяльність Міждержавний валютний комітет, Міждержавний банк.

Слабка ефективність характерна й для головного економічного органу СНД – Міждержавного економічного комітету.

Загалом у рішеннях головних органів СНД переважають, особливо в останні роки, питання політичного характеру (значна частина цих рішень не була підтримана Україною, а також Туркменістаном, Молдовою, Азербайджаном та ін.). До суто політичних належать, зокрема, рішення про надання військової допомоги керівництву Таджикистану, про формування Колективних миротворчих сил (в основному на базі російською контингенту), Концепція та Декларація про колективну безпеку від 10 лютого 1995 р., рішення про співробітництво військових та прикордонних служб, про створення об'єднаної системи протиповітряної оборони (підписане представниками України з застереженнями) та ін.

Підсумовуючи сказане, слід зауважити, що в СНД до цього часу не знайдено досконалої моделі взаємних економічних зв'язків, яка хоча б в основних рисах відповідала потребам стабілізації та розвитку національних економік, поглиблення співробітництва між суб'єктами господарської діяльності на взаємовигідній основі.

Починаючи з 1995 року на території СНД з'являється ціла низка альтернативних угруповань, своєрешних клубів за інтересами. Майже в один час з'явилися:

- Економічний Союз Центральної Азії (1995 р.);
- Митний Союз четвірки у складі Росії, Білорусі, Киргизстану та Казахстану 1995 р. (потім ЄврАзЭС);
- ГУУАМ 1996–1999 рр.

При цьому всі угоди створюються в рамках поточних кон'юнктурних інтересів і не мають соціально-економічного підґрунтя. Будемо сподіватись, що єдиний економічний простір, заяву про який зробили президенти Росії, Білорусі, України та Казахстану 23 лютого 2003 року, буде справжнім утворенням, що призведе до поліпшення роботи СНД в цілому.

Незважаючи на деякі перешкоди, що існують в межах СНД, Україна приділяє велику увагу двостороннім і багатостороннім відносинам між інтегрованими країнами.

Разом із тим Україна поступово розширює міжнародно-правову базу економічного співробітництва, укладаючи угоди про вільну торгівлю, взаємний захист інвестицій, транспортне сполучення, усунення подвійного оподаткування тощо.

Країни СНД залишаються тим основним регіоном світу, з яким Україна здійснює торговельно-економічні відносини, хоча їхня частка в торговельному балансі за останнє п'ятиріччя суттєво знизилась. Якщо в 1991 р. 85 % українського експорту припадало на інші республіки колишнього СРСР, то в 1998 р. частка країн СНД та Балтії у вивозі з України дорівнювала 35 %, в тому числі 33 % – до країн Співдружності. При цьому головним торговельним партнером України залишається Російська Федерація (23 % загального експорту та 48,1 % імпорту за даними Міністату), обсяг товарообугу з якою перевищує не тільки рівень обміну з будь-якою іншою країною, але й з таким великим інтеграційним об'єднанням, як Європейський Союз.

Галузева структура зовнішньої торгівлі України з членами СНД переважно збігається з загальними показниками її експорту та імпорту. Основними експортними товарами виступають: продукція чорної металургії, АПК (цукор, горіхачані вироби, олія), хімічної індустрії, машинобудування (в тому числі комплектуючі для раніше поставленої техніки та поставки в межах виробничої кооперації). При цьому умови проникнення українських товарів на ринок СНД постійно погіршуються – як через посилення прямого захисту цими країнами влас-

них виробників (особливо після утворення Митного союзу), так і через низьку конкурентоспроможність виробів українських підприємств порівняно з високотехнологічними товарами західних фірм або дешевими товарами з Китаю та країн Південної Азії, через відсутність належної товаропрвідної мережі, реклами, сервісної служби тощо. Як наслідок, Україна поступово втрачає цей традиційний ринок збуту товарів.

Послаблення позицій України на ринку СНД особливо згубне для неї внаслідок високої потреби в імпорті енергоносіїв та відсутності до цього часу альтернативних (порівняно з СНД) джерел отримання нафти й газу. Частка цієї товарної групи в імпорті (в середньому близько половини ввезення) є унікальною у світовій практиці й пов'язана з нераціональною структурою національної економіки та екстенсивним характером її функціонування.

Торговельні відносини України з країнами СНД мають складний та суперечливий характер. Українські експортери не спромоглися забезпечити собі стабільне місце на ринку Співдружності, ефективність зв'язків з більшістю партнерів є невисокою. Але відсутність навіть таких позицій в інших регіонах світу спричиняє збереження пріоритетності СНД як основного напрямку зовнішньоекономічної політики України. Це – найважливіший сектор вивозу вітчизняної продукції та головне джерело отримання товарів, так званого критичного імпорту (енергоносії, запасні частини для раніше поставленої техніки тощо), без яких неможливі функціонування національної економіки та патримка соціальної сфери, навіть в умовах їх скорочення під час кризи. Підвищення ефективності відносин із СНД та забезпечення альтернативних напрямів співробітництва з іншими регіонами світу є двома взаємопов'язаними найважливішими завданнями зовнішньоекономічної стратегії України.

Складність нинішнього економічного співробітництва України з державами СНД зовсім не означає безперспективності подальших зусиль щодо використання потенціалу взаємних відносин. Сучасні та стратегічні потреби української економіки вимагають більш гнучкої та виваженої політики стосовно закріплення в окремих регіональних та галузевих нішах цього великого для українських експортерів ринку. Взаємовигідні відносини з країнами Співдружності мають залишатися одним із пріоритетів довгострокової концепції утвердження України у світовому господарському просторі.

Разом із тим необхідно враховувати й тенденцію до переорієнтації більшості країн СНД на прискорений розвиток відносин поза межами цієї організації, насамперед із найбільш економічно розвинутими країнами.

Тенденція до зміщення пріоритетів країн СНД має враховуватися в зовнішньоекономічній політиці нашої держави як вагомий фактор конкурентної боротьби в господарському просторі Співдружності. За цих умов особливо важливого значення набуває використання геоекономічної позиції України як транзитної території на шляху вантажопотоків між цими країнами й світовим ринком. Цілеспрямованих зусиль державних органів та комерційних структур вимагають стратегія і тактика завоювання окремих сегментів згаданого простору, диференційований підхід до тих чи інших національних ринків зважаючи на місцеві особливості споживання продукції, потенціал експортно-імпортних потреб виробничої сфери та населення, а також на обмеження, що випливають з національного законодавства та міжнародних угод, зокрема про участь у Митному союзі. Необхідно, нарешті, повною мірою використовувати можливості створення з партнерами по СНД спільних підприємств, фінансово-промислових груп, роз'ясування коопераційних зв'язків тощо.

Таким чином СНД як нове індустріальне угруповання склалося. Для удосконалення його роботи з урахуванням інтересів усіх країн потрібна добра воля, взаємопорозуміння і сумлінне виконання взятих обов'язків.

2. Особливості реформування економіки країн СНД і Балтії

Країни—члени СНД і Балтії належать до країн з перехідним типом економіки, характерною ознакою якої є створення ринкових відносин та відповідної інфраструктури. Водночас країни СНД мають великий потенціал для розвитку господарства. Тут проводяться реформи, різні за змістом та темпами, що віддзеркалюються на рівні розвитку економіки окремих країн.

Природно-ресурсний потенціал регіону є основою розвитку економіки країн СНД. Різноманітні природні умови, наявні мінерально-сировинні, гідроенергетичні, агрокліматичні, рослинні й тваринні ресурси, трудові навички населення та його етнокультурний рівень сприяють розвитку господарства країн регіону і ринковим перетворенням.

Паливно-енергетичні ресурси представлені кам'яним і бурим вугіллям, нафтою, газом, торфом, горючими сланцями, ураном. Найкраще забезпечені ними Росія, Україна та Казахстан. Решта країн СНД добувають окремі види ресурсів: вугілля – Грузія і Киргизька Республіка, нафту і газ – Азербайджан, Туркменистан, Узбекистан.

Рудами чорних металів (залізна, марганцева, хромітова) багаті Росія, Україна та Казахстан. Руди кольорових металів представлені покладами міді, подиметалів, олова, нікелю, алюмінієвої сировини, ртуті, сурми, молибдену, золота, срібла тощо. Їх запаси є в Росії, Казахстані, в країнах Закавказзя. На ртуть і сурму багата Киргизька Республіка. Серед нерудних корисних копалин найціннішими є гірничо-хімічна сировина, будівельні матеріали та гідроресурси. Гірничо-хімічна сировина представлена самородною сіркою, сірчанам колчеданом, сіллю (калійною, кухонною, глауберовою), апатитами, фосфоритами. Найбільше цих корисних копалин має Росія. Сірка та сіль є в Туркменистані, сіль і фосфорити – в Казахстані, сіль – у Білорусі, Вірменії, Таджикистані.

Гідроресурсами найбагатша Росія, де знаходяться найбільші річки та озера Європи і Азії. Потенційні гідроресурси є в країнах Закавказзя і Центральної Азії. На розвиток і спеціалізацію сільського господарства, а також на деякі переробні галузі промисловості впливають агрокліматичні умови. Так, природні умови лісової зони, в межах якої знаходиться значна частина території Росії і Білорусі, зумовили наявність тут запасів деревини, особливо цінних хвойних порід, хугрозних звірів та розвиток відповідних галузей господарства.

Природно-ресурсне багатство країн СНД і Балтії безумовно важлива особливість подальшого розвитку економіки.

Однак, перехід до ринку потребує докорінних змін не тільки в економіці, але і в суспільстві в цілому.

Щодо реформування економічної системи, то слід зазначити, що всі країни пройшли свій шлях і виконали цілу низку перетворень, основними з яких нижчеперелічені:

1. Реформування власності й створення розгалуженої системи різних форм власності шляхом роздержавлення і приватизації.
2. Формування національної грошової системи і налагодження грошово-кредитної політики.
3. Формування національної банківської системи.
4. Створення умов для формування ринку праці.
5. Створення і розвиток конкурентного середовища.

6. Реформування зовнішньоекономічних зв'язків.
7. Формування ринкового механізму та інфраструктурних елементів ринку.
8. Створення біржової системи і системи цін.
9. Організація бюджетної системи країни.
10. Організація і реформування страхової системи.
11. Розробка національної податкової політики.
12. Проведення структурних перебудов в економіці.
13. Організація системи соціального захисту населення.

Балтійський регіон є своєрідним регіоном на пострадянському просторі.

Для кращого розуміння сутності та доцільності концепції розвитку країн СНД та Балтії потрібно розглянути вихідні умови, які відреагували проведенню реформування.

Перш за все потрібно зазначити, що всі країни СНД і Балтії можна умовно поділити на країни, що мають природні ресурси світового значення (Казахстан, Туркменія, Азербайджан, Узбекистан, Росія) ті, що мають важливі природні ресурси (Україна, Грузія, Киргизія, Таджикистан) та ті, що бідні на природні ресурси (Білорусь, Молдова, Вірменія, країни Балтії). Вигідне географічне розташування та систему транспортних комунікацій мають країни Балтії, Україна, Грузія. Невигідне географічне розташування мають Азербайджан та Вірменія. Для всіх країн (особливо для країн, що розташовані в європейській частині Євразії) характерним є високий рівень кваліфікації робочої сили.

У спадок від СРСР в структурі економіки переважають галузі важкої промисловості, ВПК, паливно – сировинна орієнтація виробництва.

Після розпаду Радянського Союзу для переходу до ринкового механізму функціонування економіки у всіх країнах колишнього СРСР були проведені системні реформи. За методами проведення реформ та за інтенсивністю країни можна поділити на 3 групи: радикальні (країни, що застосували «шокову терапію») – країни Балтії (особливо Естонія), Киргизія, Казахстан, Росія і консервативні (які обрали обережні способи переходу до ринкової економіки) – Узбекистан, Туркменія, Білорусь і проміжні (входять усі інші країни).

Основними складовими системних реформ були:

- лібералізація цін;
- організація приватизаційного процесу;

- створення нових податкової та бюджетної систем;
- реформування грошово-кредитної сфери;
- створення нової банківської системи;
- формування ринкового механізму регулювання зовнішньої торгівлі;
- реформування валютної сфери.

Розглянемо кожну складову окремо.

1. Лібералізація цін. Це є початковий момент системних реформ. У 1995 – 1997 рр. лібералізація охопила 70–90 % товарообігу. Контроль за цінами зберігся на продукцію та послуги державних монополій, а також у багатьох країнах зберігся контроль за цінами на стратегічні товари (країни Центральної Азії – бавовна, зерно).

2. Приватизація. Для всіх країн колишнього СРСР є характерним проведення приватизації у декілька етапів:

- 1) *початковий етап* – «мала приватизація»;
- 2) «ваучерна приватизація»;
- 3) «комерційна приватизація» (купівля державної власності на аукціонах).

Останній етап проловжує діяти і зараз. В країнах Балтії діють норми реституції (повернення власності її колишнім власникам).

Для Казахстану головною формою приватизації великих підприємств є передавання їх в трастове управління іноземним компаніям з наступним правом купівлі за низькими цінами та за певними вимогами.

Типовими проблемами, що характерні для всіх країн є:

- розшарування суспільства;
- недостатня ефективність приватизації підприємств.

3. Створення нової податкової та бюджетної системи. Податкові реформи у країнах є схожими за основними видами податків (ПДВ, податок на прибуток, прибутковий податок, імпортне мито) та за часткою податків у прибутках бюджету (> 80 % доходів).

Для всіх країн є характерними:

- перевага непрямих податків над прямими;
- ухилення від податків;
- великий податковий тягар на підприємствах;
- збільшення сектора тіньової економіки.

Для Вірменії та Таджикистану є характерною, значна частка іноземного фінансування для покриття бюджетного дефіциту.

У бюджетній політиці деяких держав спостерігається зменшення військових витрат та збільшення соціальних витрат (крім країн Балтії, де іде різке скорочення житлово-комунальних субсидій для населення).

4. Реформування грошово-кредитної сфери. Після набуття суверенітету всі колишні республіки Радянського Союзу ввели свої власні валюти (останньою це зробила Україна у 1996 році). Для фінансування дефіцитів бюджету держави у 1992–1994 роках активно залучали кредити як всередині країни, так і за її межами (в основному в міжнародних фінансових організаціях): Вірменія та Таджикистан. Також для реформування економіки внутрішні та зовнішні кредити залучали Україна, Киргизія, Грузія, Узбекистан, Казахстан. Країни Балтії у 1996–1997 рр. припинили залучати кошти МВФ та переорієнтовувались на міжнародні ринки приватного капіталу. Активну участь у реформуванні грошово-кредитної сфери колишніх республік СРСР брали іноземні банки і держави.

За короткий термін була створена національна банківська система з достатньою кількістю комерційних банків.

5. Створення нової банківської системи. Перехід від однорівневої до дворівневої банківської системи почався в СРСР ще у 80–ті рр. і в країнах спостерігалось швидке зростання кількості комерційних банківських установ. В середині 90–х років у кожній країні налічувалось декілька десятків банківських установ (в Україні – близько 150, в Азербайджані – більше 200). В подальшому більшість банків збанкрутували. Для країн Балтії характерна більш розвинена банківська система, ніж в країнах СНД, де спостерігаються неефективна діяльність центральних банків та неякісні банківські послуги.

6. Формування ринкового механізму регулювання зовнішньої торгівлі здійснювалось в умовах різкої різниці внутрішніх цін і світових, відсутності інфраструктурних відносин та зовнішньоторговельних кадрів. На першому етапі (1992–1993 рр.) обмежувався не тільки імпорт, але й експорт. З середини 90–х рр. відбувається зростання імпортного мита.

7. Реформування валютної сфери. Це є найважливіша складова системних реформ. Першим завданням реформи є введення оберненості валют. Для цього застосовується скасування обмежень для резидентів за поточними рахунками, лібералізація переходу за кордон прибутків від іноземних капіталовкладників (для припливу іноземних інвестицій). В країнах СНД застосовується обмеження на внутрішню оборотність валют (вільна купівля–продаж валют для резидентів), що

зумовлює появу «чорного ринку». Також залишається вимога продажу валютної виручки від 100 % до 20 % (в різних країнах). Висока оборотність валют поточним операціям спостерігається в Росії, Киргизії, Казахстані, Україні, найбільше в Туркменії, Кавказьких республіках, Білорусі. Валютний режим Литви, Латвії знаходиться на рівні Росії. В Естонії майже всі обмеження по руху капіталів, рівень лібералізації по іноземних валютних операціях приблизно такий, як в країнах Західної Європи. Більшість країн СНД встановлюють плаваючий валютний курс з періодичним регулюванням Центрального банку. Країни Балтії встановлюють фіксований валютний курс з прив'язкою до іноземних валют (Естонія – євро, Латвія – американський долар, Литва – СДР).

Після розпаду Радянського Союзу відбулися зміни і в зовнішньоекономічній сфері. У цій сфері характерним є коливання обсягів товарообігу й зміна головних напрямків товаропотоків. Відбувається зменшення товарообігу між країнами Балтії та СНД і збільшення товарообігу між такими країнами: країни Балтії – Скандинавські країни; Україна – країни Західної Європи, Польща; Закавказзя – Туреччина, Європа; країни Центральної Азії – Китай, Південна Корея, Японія, Іран, Туреччина.

Дефіцит торговельного балансу мають: Вірменія, Україна, Грузія, Киргизія.

Найбільш активно іноземний капітал залучають такі країни: Росія, Казахстан, Азербайджан, Туркменія, Узбекистан, Киргизстан, країни Балтії (особливо Естонія), Вірменія. Традиційними інвесторами виступають: США, Західна Європа, Японія, Південна Корея, Китай, Туреччина вкладають свої кошти в економіку країн Центральної Азії та Закавказзя.

За часи пострадянського існування в країнах СНД та Балтії скоротилися обсяги ВВП (порівняно з радянськими часами). Відбулося зростання виробництва, капітального обладнання, товарів народного вжитку, легкої промисловості. Особливо гостро криза вразила АПК (це не стосується Вірменії та Естонії, де успішно впроваджені фермерські господарства).

За початковими результатами системних перетворень у 1994 році помітилась стабілізація у країнах Балтії, а вже у 1996 році почався поступальний розвиток економіки. Цьому сприяли великі іноземні інвестиції (тільки в економіку Естонії – більше 1,2 млрд. доларів США) та те, що перетворення в країнах почалися ще у 1990 році. Що ж стосується

СНД, то тут стабілізація почалася з 2-ої половини 90-х рр. У 1997 році за темпами економічного зростання перше місце займала Білорусь. Високі темпи економічного зростання спостерігалися в Узбекистані та Киргизії. В Росії, Україні та Таджикистані не спостерігалося зростання ВВП та промислового виробництва. Криза 1998 року боляче вдарила по господарствах Росії, України, Білорусі, Киргизії та Казахстану, загальмувавши цим самим ринкові перетворення. Починаючи з 1999 року, майже у всіх країнах СНД є позитивні зрушення в розвитку економіки.

Це, перш за все, стосується змін в основних макроекономічних показниках (табл. 5.1.)

Таблиця 5.1. Основні макроекономічні показники у середньому по країнах СНД
Basic macroeconomic indicators, average for the CIS countries
(у постійних цінах; відсотків)

	2001 до		2000 до 1999
	1991	2000	
Валовий внутрішній продукт	71,6	106,0	108,3
• Продукція промисловості	66	107	111
Продукція сільського господарства	74	108	107
Інвестиції в основний капітал	37	110	118
Перевезення вантажів підприємствами транспорту (без трубопроводів)	26	107	109
Перевезення пасажирів підприємствами транспорту	80	100,6	100,3
Роздрібний товарообіг (по всіх каналах реалізації)	87,1	11,4	108,2
Після послуги по каналах реалізації, що склалися у країнах СНД	32,0	101,5	105,8

Значні зміни відбулися у випуску валового внутрішнього продукту. Вони характеризуються індексом фізичного обсягу ВВП (табл. 5.2)

Таблиця 5.2. Індекс фізичного обсягу валового внутрішнього продукту
GDP volume indices

	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Азербайджан	77,4	88,2	101,3	105,8	110,0	107,4	111,1	109,9
Білорусь	90,4	89,6	102,8	111,4	108,4	103,4	105,8	104,1
Вірменія	58,2	106,9	105,9	103,3	107,3	103,3	106,0	109,6
Грузія	55,1	102,6	111,2	110,6	102,9	103,0	102,0	104,5
Казахстан	94,7	91,8	100,5	101,7	98,1	102,7	109,8	113,2
Киргизстан	86,1	94,6	107,1	109,9	102,1	103,7	105,4	105,3

	1992	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Республіка Молдова	...	98,6	94,1	101,6	93,5	96,6	102,1	106,1
Російська Федерація	85,5	95,9	96,6	100,9	95,1	105,4	109,0	105,0
Таджикистан	...	87,6	83,3	101,7	105,3	103,7	108,3	110,2
Туркменістан
Узбекистан	88,9	99,1	101,7	105,2	104,4	104,4	104,0	104,5
Україна	90,1	87,8	90,0	97,0	99,8	99,8	105,9	109,1

Попередній аналіз наведених показників свідчить про те, що реформування економічної системи в країнах СНД і Балтії можна вважати стабільним. Подальший їх розвиток можливий тільки завдяки активній економічній політиці.

Значні зрушення за минулі роки відбулися в Балтійському регіоні.

В реформуванні його економіки є багато відмінностей.

Цей незначний за чисельністю населення (у 2000 р. – близько 7,5 млн. чоловік) і масштабам виробництва (ВВП – близько 22,6 млрд. дол.) район виявився найбільш підготовленим до процесів реформування.

У балтійському регіоні існували найбільш сприятливі передумови для проведення ринкових реформ. До них можна віднести наявність підприємницьких навичок, спеціалізованої галузевої структури, порівняно високий рівень загальногосподарської інфраструктури і традиційну орієнтацію виробництва на зовнішні ринки. До того ж західні інвестори віддавали цілком визначену перевагу цьому регіону за мотивами можливого перетворення його в опорний пункт для освоєння великого, але досить ризикованого східноєвропейського ринку.

Більш швидкому впровадженню принципів ринкового господарювання сприяло також недостатньо тверда протидія з боку колишньої адміністративно-партійної владної еліти, що чимало сприяло досягненню визначеного рівня суспільної стабільності. Разом з тим ефективність процесів трансформації в цій групі країн виявилася у великій залежності від масштабів розвитку радикально-націоналістичних рухів, що завдали шкоди демократизації суспільства в результаті дискримінації прав національних меншин.

У соціально-економічному розвитку всіх трьох країн регіону досить чітко проглядаються загальні риси – відсутність власної енергосировинної бази, ставка на розвиток експортних галузей обробної промисловості, використання переваг транзитно-транспортного геогра-

фічного розташування, орієнтація на інтеграцію в західноєвропейську господарську систему та ін. В зовнішньоекономічній сфері виявилося загальне прагнення домогтися якнайшвидшого вступу в Євросоюз, а потім — і в НАТО.

В цих умовах особливе значення надається процесам формування балтійської єдності. В жодному іншому регіоні пострадянського простору не відбувається настільки помітного зближення країн, створення наднаціональних органів взаємодії, формування загальних принципів єдиного економічного простору і військово-політичного співробітництва. Підписано угоди про забезпечення загальної державної безпеки, про досягнення найважливіших стратегічних цілей. Створено Балтійську раду міністрів, Балтійську парламентську асамблею. Постійно проходять спільні військові навчання, сформовані єдиний балтійський батальйон (Балтбат) і військово-морський підрозділ (Балтрон).

У рамках будівництва загального балтійського будинку діє безвізовий режим, створена зона вільної торгівлі, ведуться переговори про формування єдиного митного простору, починаються спроби створення загального балтійського економічного ринку. Частка взаємної торгівлі постійно зростає (з 6–7 % до 12–13 % у 2000 р.).

Контрольні запитання

1. Чому СНД визначається як нове інтеграційне угруповання?
2. Дайте характеристику природно-ресурсного потенціалу країн СНД і Балтії.
3. Перерахуйте основні напрямки реформування економіки в країнах СНД.
4. В чому полягають особливості реформування економіки країн СНД і Балтії?
5. В чому полягають особливості залучення іноземного капіталу в країнах СНД і Балтії?
6. Перерахуйте постійно і періодично працюючі управлінські структури в межах СНД.

Література:

1. Філіпенко А.С. Світова економіка – Київ: Либідь, 2000.
2. Колесов В.П., Осьмова М.Н. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. – Москва: Флинта, 2000. – С. 450–465.
3. Пузкова Е.П. Мировая экономика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – С. 80–121.
4. Жуков Е.Ф. Международные экономические отношения. – Москва: ЮНИТИ, 1999. – С. 415–420.
5. Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. – Москва: Логос, 2002. – С. 88–115.

ТЕМА 6. ЕКОНОМІКА КРАЇН АФРИКИ

1. *Загальні риси і особливості економіки країн Африки.*
2. *Перспективи економічного розвитку країн Африканського континенту.*

1. Загальні риси і особливості економіки країн Африки

Африка – другий за розмірами материк після Євразії, який приблизно посередині перетинається екватором і простягається від нього по обидві сторони – на південь і на північ – до субтропічних широт обох півкуль. Африку омивають Атлантичний та Індійський океани. Середземне море відокремлює її від Європи, Червоне – від Азії. До Африки належать острів Мадагаскар та дрібні острови, розташовані в Атлантиці та Індійському океанах.

До 50-х років ХХ ст. Африка була континентом колоніальних і залежних країн. Франції належало 37 % африканської території, на якій проживало 26 % населення, Великобританії відповідно 32 % і 39 %, Бельгії – 8 % і 8 %, Португалії – 7 % і 6 %, колонії мали також Іспанія та Італія. В 50-ті роки здобули незалежність перші країни. В 60-ті роки незалежність дістали вже понад 40 країн, в 70-ті – процес визволення материка з-під колоніального гніту майже завершився. Нині на континенті налічується 55 самостійних держав. Більшість африканських країн – невеликі, слабкі в економічному відношенні держави з невеликою кількістю населення і мало освоєними природними ресурсами. Ці країни здебільшого економічно залежні від своїх колишніх метрополій. Колишні британські колонії залишилися в системі Співдружності, французькі – в системі Співтовариства франкомовних країн. Понад 30 країн Африки стали асоційованими членами Європейського Співтовариства і фактично виконують роль його сировинного придатку.

Африка – континент великих економічних можливостей, якому притаманні різноманітність природних умов, багатство запасів мінеральної сировини, наявність значних земельних, водних, рослинних та інших ресурсів. Для Африки характерне незначне розчленування рельєфу, що сприяє господарській діяльності – розвитку сільського господарства, промисловості, транспорту. Розташування більшої частини континенту в екваторіальному поясі значною мірою зумовило наявність величезних масивів вологих екваторіальних лісів. На Африку припадає 10 % площі лісів світу, що становлять 17 % світових запасів деревини – однієї з основних статей африканського експорту. Найбільша пустеля світу – Сахара – містить у своїх надрах величезні запаси прісної води, а великі річкові системи характеризуються величезними обсягами стоку і енергетичними ресурсами. Африка багата на корисні копалини, які є ресурсами для розвитку чорної та кольорової металургії, хімічної промисловості. Завдяки новим відкриттям збільшується частка Африки в розвіданих світових запасах енергетичної сировини. Запаси фосфоритів, хромітів, титану, танталу більші, ніж у будь-якій частині світу. Всесвітнє значення мають запаси бокситів, мідних, марганцевих, кобальтових, уранових руд, алмазів, рідкоземельних металів, золота тощо. Основними районами зосередження мінерально-сировинного потенціалу є: «мідний пояс» Африки, що простягається з району Катанги в Заїрі через Замбію у Східну Африку (родовища міді, урану, кобальту, платини, золота, марганцю); Гвінейська частина Західної Африки (поклади бокситів, залізної руди, марганцю, олова, нафти); зона гір Атласу та узбережжя Північно-Західної Африки (кобальт, молибден, свинець, цинк, залізна руда, ртуть, фосфори́ти); Північна Африка (нафта, газ- узбережжя і шельфу Середземного моря).

Регіони Африки дуже різняться за природними особливостями: забезпеченістю вологою, типами ґрунтів, рослинного покриву. Спільним є тільки один елемент – велика кількість тепла. Несприятливі для землеробства райони пустель і екваторіальних лісів. У пустелях землеробство можливе тільки за наявності джерел води, навколо яких формуються оазиси. В екваторіальних лісах землероб бореться проти буйної рослинності, а при її зведенні – проти ерозії та надмірної сонячної радіації, яка негативно впливає на стан ґрунтів. Найкращі умови для землеробства на високогір'ї та в саванах зі сприятливим чергуванням вологих сезонів. Більшість ґрунтів материка мають невисоку природну родючість. 3/4 території континенту вкрито червоними

і червоно-коричневими ґрунтами, тонкий шар яких бідний на органічні речовини. Досить легко виснажується і руйнується. Досить родючими є червоноземи та жовтоземи субтропіків, алювіальні ґрунти в інших зонах.

За даними ООН в Африці проживає близько 800 млн. чоловік, або 12,9 % всього населення світу. В другій половині ХХ ст. населення континенту стало швидко зростати, і в 70–80-ті роки темпи його приросту виявилися одними з найвищих у світі – 2,9–3,0 % за рік. Африканські країни помітно різняться за кількістю населення: Нігерія, Єгипет, Ефіопія, Заір, ПАР мають населення понад 40 млн. чоловік. Взагалі, на них припадає майже половина населення материка.

Сучасна демографічна ситуація в країнах Африки дуже суперечлива. Динаміку зростання населення материка у зв'язку з порівняно невеликою еміграцією та міграцією ви значає, в основному, його природний рух. У різних країнах населення зростає нерівномірно, характеристики статевो-вікової структури з економічної точки зору залишаються несприятливими: недостатня кількість працездатного населення, особливо чоловічого, висока частка дітей та молоді, мала тривалість життя (для чоловіків вона становить 49 років, для жінок – 52 роки).

Для Африки характерна висока народжуваність. Завдяки покращенню суспільно-економічних умов та медичного обслуговування, деякому підвищенню рівня культури та освіти зменшилася смертність, особливо дитяча. Зниження смертності та висока народжуваність дають в більшості країн високі темпи приросту населення.

Середня густина населення континенту невелика і становить близько 22 чел. на 1 км². Найвища вона на о. Маврикій (близько 500 чел. на 1 км²), найнижча – в Сахарі та країнах зони на південь від Сахари. Значне зосередження населення зберігається в районах розвинутого землеробства (долина річки Ніл, узбережжя Магрибу, Нігерія) або промислової діяльності («мідний пояс», промислові райони ПАР).

Істотний вплив на міграцію населення мають чинники, пов'язані з нерівномірністю соціально-економічного і господарсько-культурного розвитку окремих країн. Промислові райони приймають емігрантів з сусідніх країн, які шукають роботу.

Національно-визвольні рухи, військові перевороти, постійна боротьба між етнічними і релігійними групами, військові конфлікти між країнами призводять до появи в різних районах материка значної кількості біженців. В Африці у 80-ті роки налічувалося від 7 до 9 млн. емігрантів.

Незважаючи на переважання сільського населення, для Африки характерні високі темпи зростання міського населення – понад 5 % на рік. Передбачається, що до 2015 року кількість міського населення становитиме більш як 40 % населення Африки. В Африці налічується 20 міст мільйонерів: Каїр, Олександрія, Касабланка, Алжир, Кіншаса, Лагос, Хартум, Туніс, Йоганнесбург, Аддіс-Абеба, Кейптаун, Доуала, Абіджан, Гіза, Найробі, Дакар, Ньюана, Рабат, Хараре, Дар-ес-Салам.

Для сучасного господарства країн Африки найбільш типовими є такі особливості: а) багатокладність господарства; б) низький рівень економічних показників (національного доходу); в) аграрний характер економіки більшості країн; г) різке розмежування в сільському господарстві товарно-експортного виробництва, натурального і дрібно-товарного господарства, яке обслуговує місцеві потреби; д) поширення монокультури в сільському господарстві; е) переважання у промисловому виробництві гірничодобувної промисловості; є) збереження колоніального характеру в зовнішній торгівлі.

Істотними особливостями розміщення господарства більшості країн Африки є зосередження економічної діяльності в кількох центрах і значиний розрив у рівнях заселення, освоєності та економічного розвитку окремих територій та країн.

Порівняно економічно розвинутими в Африці є території, що прилягають до столиць та міст, які стали важливими економічними центрами ще в колоніальний період, а також до портів, через які експортують сировину і де частково переробляють її (район Касабланки в Марокко, Лагосу в Нігерії, Олександрії в Єгипті, Момбаси в Кенії та ін.). Значні промислові та економічні центри виникли в зонах добування мінеральної сировини (центри «мідного поясу» в Замбії та Заїрі, промислові центри, пов'язані з районами нафто- і газопромислів в Алжирі та Лівії, промислові райони ПАР).

Африка – світовий постачальник багатьох видів тропічної рослинницької сировини: какао, кави, арахісу, пальмової олії, прянощів тощо. Водночас сільське господарство країн, що розвиваються в Африці, не забезпечує місцеве населення продовольчими товарами внаслідок відставання в більшості країн виробництва основних продовольчих культур від темпів зростання населення. У сільському господарстві Африки використовується понад 1/3 площі материка. Під орними землями та багаторічними насадженнями зайнято близько 7 %, а під пасовищами – 24 % площі континенту.

Основними зерновими культурами в Африці є просо, сорго, кукурудза, рис, пшениця і ячмінь; коренеплодами – маниок, батат, ямс, таро; плодовими – банани (екваторіальна та субекваторіальна зона), фінікова (оазиси пустель) і олійна пальма (тропіки), маслина (субтропіки). Плантаційне господарство в Африці досить розвинуте, але менше, ніж у Латинській Америці та Південно-Східній Азії. У тропічній зоні виникли тільки окремі розрізнені ареали плантацій.

На території Африки зосереджена значна частина світового поголів'я худоби, зокрема великої та дрібної рогатої худоби і в'ючних тварин. На континенті близько 192 млн. голів великої рогатої худоби, 210 млн. овець, 176 млн. кіз, 14 млн. верблюдів. Провідне місце за кількістю голів належить країнам Східної Африки. Однак, тваринництво як галузь господарства має дуже низькі показники виходу продукції.

На півночі Африки основна частка сільськогосподарської продукції виробляється в субтропічній зоні Середземномор'я та в долинах Нілу. В Марокко, Алжирі, Судані значні площі займають пасовища. Найбільш розораною частиною Африки є зона саван і екваторіальних лісів у Західній Африці. У Центральній Африці умови сільськогосподарської діяльності досить різноманітні: в основних зонах екваторіальних лісів земель дуже мало, а в саванах є значні пасовища. Східна Африка має значну базу для розвитку тваринництва: тут знаходиться більш як 1/4 пасовищ материка, майже в усіх країнах регіону під випас використовується 40–50 % території.

У Західній Африці основними експортними культурами є какао, арахіс, кава, банани, пальмова олія, каучук; у Центральній Африці – пальмова олія, кава, бавовна; у Східній Африці – бавовна, чай, кава, сизаль, ваніль та горіх кеш'ю; у Північній Африці – оливкова олія, шитрусів, вино. У Єгипті та Судані – головним чином бавовна.

Основна причина відставання тваринництва – низький рівень зоотехніки та низька товарність виробництва, що значною мірою пояснюється особливостями звичаїв скотарських племен.

Частка Африки в промисловому виробництві країн світу становить близько 2 %. В Африці набули розвитку гірничодобувна та лісова промисловість, галузі первинної переробки сировини (мінеральної та рослинної). Останнім часом з'явилися підприємства машинобудування, хімічної промисловості, чорної металургії, промисловість будівельних матеріалів. Важливе місце в економіці африканських країн займає іноземний капітал. У більшій частині господарств валова продукція іноземних та спільних підприємств становить близько половини

валового національного продукту (Ботсвана, Габон, Гана, Гвінея, Єгипет, Заір, Зімбабве, Кенія тощо).

Гірничодобувна та гірничо-металургійна промисловість – найрозвинутіші галузі промисловості Африки. У виробництві міді значне місце посідають Замбія і Заір, де рудники зосереджені в «мідному поясі». Крім міді, в цьому поясі добувають руди інших металів, збагачують і виробляють цинк, свинець, кобальт, золото, срібло, уран. У цілому гірничодобувна промисловість розвинута в 1/4 частині молодих країн континенту, але основна частина продукції та видобутку найважливіших видів гірничорудної сировини припадає на три країни – ПАР, Замбію, Заір.

Енергетика Африки розвинута слабо. Енергооб'єкти розміщені дуже нерівномірно. В Африці зосереджено 1/10 запасів нафти та 1/5 гідроресурсів світу. Є великі поклади вугілля. Головним паливним ресурсом у країнах Африки стала нафта, значні поклади якої зосереджені в Нігерії, Лівії, Алжирі, Єгипті та шельфі Західної і Центральної Африки. Річки басейнів Конго, Замбезі, Нігеру мають значний енергетичний потенціал, але він використовується недостатньо. Найбільші з діючих ГЕС – Асуанська на Нілі, Кариба на Замбезі, Кайнджі на Нігері.

Обробна промисловість (крім гірничо-металургійної) в країнах Африки розвинута слабо. Тут є три основні форми виробничої діяльності: 1) підприємства первинної переробки експортної сільськогосподарської сировини (очищення і пресування бавовни, переробка кави, какао, виробництво олії, цукру, вина, соків). Такий напрям спеціалізації промисловості характерний для всіх країн, які експортують сировину; 2) підприємства, що виробляють товари широкого вжитку для місцевих потреб (кустарне виготовлення тканин, предметів домашнього вжитку, місцевих харчових напівфабрикатів, напоїв) та сучасні підприємства легкої і харчової промисловості. До порівняно розвинутих галузей належить текстильна промисловість (Єгипет, ПАР, Алжир, Марокко, Туніс); 3) сучасні підприємства важкої промисловості (крім гірничо-металургійних) мають малу або середню потужність. Найбільш поширені нафтопереробні й цементні заводи. Порівняно значні хімічні підприємства зосереджені в Алжирі, Єгипті, Марокко, Лівії, Тунісі, Анголі, Заїрі, Зімбабве, Замбії.

В цілому обробна промисловість Африки розміщена дуже нерівномірно. Більшу частину продукції галузі дають Єгипет, Марокко, Алжир, Нігерія, ПАР, Туніс, Заір. Майже 25 % країн Африки не мають сучасних підприємств обробної промисловості.

В Африці формується кілька промислових районів. Найбільш потужний ареал промислових виробників склався в ПАР (Йоганнесбург, Преторія, Кімберлі, Дурбан, Кейптаун та ін.). Значні промислові центри зосереджені в країнах Магрибу (Туніс, Алжир, Марокко, Лівія), а також на півночі Африки – в Єгипті (Олександрія, Каїр, Хелуан, Порт-Саїд). Ще один важливий промисловий район Африки – «мідний пояс», з основними центрами важкої промисловості в Замбії та Заїрі. Кілька ареалів формуються в Західній Африці (Лагос–Ібадан, нафтопромисловий район дельти Нігеру, портові міста Гани, Кот-д'Івуару).

На материк недостатньо розвинута мережа шляхів сполучення, особливо у глибинних районах. Залізничний транспорт представлений, в основному, одноколійними лініями, які зв'язують порти з внутрішніми районами або сполучають судноплавні річкові порти. Сучасні шосейні дороги є тільки поблизу столичних або промислових міст. Річковому та озерному флоту бракує теплоходів і барж.

Найважливішу роль у зовнішньоекономічних зв'язках країн Африки відіграє зовнішня торгівля. В експорті переважає гірничорудна і сільськогосподарська сировина, в імпорті – готова продукція. Нафту вивозять Алжир, Нігерія, Лівія; залізні руди – Ліберія, Мавританія; алмази та золото – ПАР; мідь – Замбія, Заїр, ПАР; фосфати – Марокко; уран – Нігер, Габон; бавовну – Єгипет, Судан, Танзанія; каву – Ефіопія, Кот-д'Івуар, Кенія, Уганда, Ангола та інші; арахіс – Сенегал, Судан; оливкову олію – Туніс, Марокко.

Сучасна економіка Африканських країн, особливо країн, що розташовані на південь від Сахари, перебуває у важкому стані. Для того є багато причин як історичного, так і економічного та політичного характеру.

Із закінченням «холодної війни» роль Африки у міжнародних відносинах, яка до того часу була ареною конфронтації між Сходом і Заходом, радикальним чином змінилася. Регіон втратив своє стратегічне значення в системі зовнішньополітичних координат провідних держав, а практика їх політичного та економічного співробітництва з африканськими країнами зазнала докорінної переоцінки.

За останні десятиліття в Африці відбулися серйозні якісні зміни: припинили існування більшість диктаторських режимів. Відійшла в минуле система апартеїду, у ряді країн розбудовується ринкова економіка. І все ж комплексна криза в регіоні не тільки не пом'якшилася, а й набрала системного характеру.

Соціально-економічна модернізація постколоніального Африканського континенту обтяжена успадкованою від колоніалізму економічною відсталістю країн, відсутністю достатнього власного потенціалу — коштів, кваліфікованої робочої сили, технологій, внутрішнього ринку та ін.; додаткові труднощі створює стрімке зростання населення. Сьогодні на частку Африки припадає 11 % населення Землі й лише 5 % світового виробництва. У перші півтора десятиліття політичної незалежності, завдяки сприятливій кон'юктурі на світових ринках сировини, а також значному обсягу зовнішніх кредитів на хвилі національного підйому в регіоні були досягнуті певні економічні успіхи. Проте, незважаючи на енергійні заходи з лібералізації інвестиційного клімату, обсяг зовнішнього капіталу, що надходить у регіон, досі залишається недостатнім.

Річ у тому, що з посиленням процесів глобалізації й лібералізації міжнародний капітал дістав більш широкий спектр можливостей для розміщення інвестицій і виявляє дедалі селективніший і вимогливіший підхід до чинників, що впливають на інвестиційні рішення. Проведення ж ліберальної політики щодо залучення іноземного капіталу цим розглядається як неодмінна, але недостатня умова капіталовкладень.

Сучасна диференціація африканських країн за параметрами соціально-економічного зростання набула рис поляризації.

На одному полюсі — група найменш розвинутих держав: Ліберія, Сьєрра-Леоне, Чад, Республіка Конго, Сомалі, які є фінансовими банкрутами зі зруйнованою і криміналізованою економікою та з переважанням деструктивних процесів у політико-державній сфері.

Деякі країни континенту — Ефіопія, Еритрея, Мозамбик докладають великих зусиль, щоб уникнути такого повороту подій. Їхня економіка до 90-х рр. перебувала на межі колапсу внаслідок багаторічних національних та економічних експериментів правлячої еліти. Ці країни демонструють високі темпи зростання ВВП багато в чому завдяки активній підтримці МБРР. Але надзвичайно низький стартовий рівень економічного розвитку; бідні природні ресурси; часті неврожаї, викликані потаними погодними умовами; мінливий зовнішній політ на їх сільськогосподарську сировину; політична нестабільність та ін. — усе це робить найближчі перспективи цих країн дуже проблематичними.

Інший полюс утворюють ПАР, що є індустріально-аграрним гігантом Африки, а також Нігерія, Зімбабве, Гана, Кенія, Ботсвана, Кот д'Іву-

ар, Сенегал, Габон, Уганда, які мають більш-менш розвинутий промисловий сектор, що базується на гірничодобувній промисловості та переробці сільськогосподарської сировини. Зафіксований у частини цих країн приріст ВВП пояснюється завищеним попитом на їхні паливно – сировинні ресурси на світових ринках. Гана й Уганда хоч і відновили свій традиційний експортний потенціал у результаті проведення структурних реформ, не можуть подолати поріг 5 % зростання ВВП (за необхідних для подальшого економічного прогресу 8–9 %).

На сьогоднішній день Африканський континент став полем суперництва провідних країн Заходу – США, Франції, Великої Британії, Японії. Будучи економічно найменш розвинутим регіоном світу з обмеженими можливостями для високоприбуткових інвестицій у промисловості, Африка привертає увагу цих країн передусім своїми унікальними природними багатствами. Лівова частка інвестицій спрямовується в розробку сировинних ресурсів континенту. Прагнучи забезпечити своє виробництво сировиною, західні країни концентрують капіталовкладення в півтора десятка країн регіону, які мають значні запаси нафти, металургійної сировини, урану, алмазів, та інших цінних матеріалів, сприятливі кліматичні умови для ведення плантаційного господарства. До головних африканських партнерів можна віднести Ліберію, Зарію, Нігерію, Єгипет, Габон, Кот д'Івуар, Зімбабве, Камерун, Марокко, Сенегал, Замбію, Гвінею.

Провідне місце серед експортерів капіталу в Африку належить західним європейським ТНК, насамперед Англії та Франції. Вони володіють солідними активами майже в усіх сферах економіки континенту.

Держави-члени ЄС шляхом надання низки торговельно-економічних пільг домоглися від недавніх колоній істотних вигод і привілеїв, передусім для західноєвропейських ТНК, що діють на території цих країн. Зокрема, відповідно до Ломейської конвенції жодному регулюванню не підлягають операції ТНК у сферах передачі технології, промислового співробітництва, сільськогосподарського та інфраструктурного будівництва.

Стимулюється також виніс із Західної Європи на перифірію енергомістких та «брудних» в екологічному відношенні виробництв, включення цих підприємств у промислові комплекси ТНК. Наприклад, в ПАР частка ТНК у металургійній, металообробній та хімічній промисловості становить близько 1/3.

У стосунках Великої Британії зі своїми колишніми колоніями простежується глобалістичний підхід, хоч Африці у глобальній стратегії

Лондона відводиться важлива, але не виняткова роль. Велика Британія докладає активних зусиль, щоб зберегти колишні африканські володіння у сфері свого впливу.

Опорними пунктами англійського капіталу на Африканському континенті значною мірою залишаються колишні великі британські колонії в Західній Африці. Нігерія і Гана, а також Зімбабве, Кенія та Замбія. У цих країнах зосереджено близько 80 % англійських інвестицій та приблизно 65 % усіх філій ТНК Великої Британії в регіоні.

На початку 90-х років сума прямих французьких інвестицій в Африці оцінювалася приблизно в 3,5 млрд. дол., із яких близько 18 % було здійснено за межами традиційних сфер прикладення капіталу – в Нігерії, Кенії, Єгипті, Судані, Малаві, Уганді та інших колишніх англійських колоніях. Франція і нині помітно впливає на деякі інтеграційні угруповання з участю інших держав – Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАС).

Досить міцними є позиції французького капіталу у країнах Магриб. Тут французькі компанії відкрили значну кількість своїх африканських відділень: 19,4 % – у Марокко; 6,1 % – у Тунісі; 4,7 % – в Алжирі. Особливістю експансії французьких компаній в Африці є об'єднання їх у великі багатодільові консорціуми, що контролюють окремі промислові галузі та цілі господарські регіони. Наприклад, акціонерами консорціуму «Компанії де Девлонман де д'Африк Екаго'яль» (КОДАФЕ) є монополії «Пешине-Южин-Кюльман», «Кофімер», багатонаціональний концерн «Комілог», що веде розробки марганцю в Габоні, та ін. Консорціум заснував Комерційне і промислове товариство (західного) узбережжя Африки, що має свої філії в Кот д'Івуарі, Бенні, Буркіна-Фасо; Французьку компанію для розвитку текстильної промисловості (КФДТ), що володіє акціями у фірмах з переробки бавовни в Кот д'Івуарі, Бенні, Буркіна-Фасо; Французьку компанію для розвитку текстильної промисловості (КФДТ), що володіє акціями у фірмах з переробки бавовни в Кот д'Івуарі, Бенні, Буркіна-Фасо; Чаді, Сенегалі тощо.

Гостру конкуренцію європейському капіталу створюють потужні корпорації США. Сполучені Штати активно використовують експансію своїх ТНК в інтересах економічного перерозподілу світу. Форсуючи експорт капіталу в Африку, вони намагаються витиснути європейські монополії із заповідного для них регіону, розширити сферу свого впливу, втягти під контроль перспективні джерела стратегічної сировини, закріпитися на нових, донедавна малодоступних для них, ринках.

Інтереси корпорації США не обмежуються галузями добувної промисловості африканських країн. У прагненні «зачепитися» на нових ринках, потіснити конкурентів вони поступово розширюють діапазон своїх дій у регіоні.

Перепоною на шляху економічного відродження та подолання відсталості стають регіональні конфлікти. У 90-х роках воєнні дії велися на території майже двох десятків африканських держав. Важливою подією в міжнародних відносинах в Африці стало формування спеціального механізму Організації африканської єдності (ОАЄ), покликаною забезпечувати попередження та врегулювання регіональних конфліктів.

Завдяки діяльності ООН, ОАЄ та ряду держав ситуація в окремих «гарячих точках» континенту поступово змінюється на краще.

2. Перспективи економічного розвитку країн Африканського континенту

Африка – континент, вигляд якого повністю змінився за короткий час (з точки зору історичної перспективи). Деколонізація стала передумовою сучасного соціально-економічного розвитку, з однієї сторони, а з іншої – прискорила соціальне розташування, збільшила вплив на континент НТР, призвела до бурхливого розвитку міст та загострення конфронтації європейської та традиційної культур.

За часи колоніальної системи вирішальним у визначенні спрямованості економічного розвитку країн Африки був зовнішній фактор, тобто потреби ринку метрополії та інших індивідуальних центрів Заходу, експорт іноземного капіталу. Під впливом цих чинників континент перетворився у джерело сировини великих держав, ринок збуту їх продукції.

Після здобуття суверенітету зовнішніх ринків, традиційні зовнішньо-економічні зв'язки залишаються вирішальними у визначенні структури економіки. Поряд з тим політична незалежність підвищила роль внутрішнього фактора у формуванні економічної структури. Власні зусилля цих країн стали головними рушіями у перетворенні структури господарства, у розбудові сфери виробничої діяльності, у створенні імпортозамінюючих та експортоорієнтованих галузей.

Після завоювання іншими країнами незалежності, основний акцент у 50–60 рр. робився переважно на експлуатацію природних ре-

сурсів. Таким чином передбачалось акумулювати (через торговельні канали) достатню кількість фінансових коштів, які б дали змогу модернізувати та зробити ефективною експлуатацію знову ж таки природних ресурсів. Поряд з ним, намагаючись скоротити частку аграрного виробництва та залишити залежність від імпорту, країни Африки активізують діяльність, спрямовану на створення національної промисловості, передусім імпортозамінюючого профілю. Однак, оскільки більшість з них змогла розпочати самостійну політику лише з 60-х рр., то, незважаючи на порівняно високі темпи промислового зростання (75 % на рік у 1960–1975 рр.), африканські держави виявились найменш індустріалізовані серед країн, що розвиваються. В перше десятиліття незалежності були створені в основному підприємства першої обробки сільськогосподарської і мінеральної сировини та виробництва споживчих товарів. Внаслідок цього з'явилась залежність від імпорту капітальних товарів і технологій. Цій індустріалізації властиві: нестача технологій, масштабність виробництва, невідповідність між ресурсною базою та промисловою структурою, заохочення нерівномірності розподілу прибутку. Проте, в зазначений період були створені нові робочі місця, збільшено кваліфікаційний рівень робітників, створені інститути підготовки кадрів для нових промислових структур.

Характерною ознакою 70-х років африканських країн було те, що вони «застрягли» на етапі створення промислових галузей із новими технологіями, спрямованих на самозабезпечення. Африка, не завершивши імпортозамінюючу індустріалізацію, не могла перейти у повному обсязі до експорторієнтованої, бо не мала промислової продукції для експорту й доступу до міжнародних ринків капіталів через її недостатню кредитоспроможність (иноземні інвестиції спрямовувались здебільшого у видобувну промисловість). Такий метод індустріалізації призвів до зменшення темпів зростання виробництва обробної промисловості у 70-х рр., до зміщення пріоритетів від аграрного сектора до промислових галузей. Це призвело до широкомасштабної міграції населення з сіл до міст, падіння зацікавленості у сільськогосподарському виробництві, зростання безробіття та зубожіння великих груп населення. Це все ускладнило й відсунуло розв'язання завдань самозабезпечення.

У 80-ті роки у багатьох африканських країнах були створені енергетична, електронна, електротехнічна, машинобудівна, харчова, шкіряно-взуттєва галузі, набули розвитку будівництво, виробництво будівельних матеріалів та ін. Окрім великої та середньої почала розвива-

тися дрібна промисловість, що була зумовлена невеликим попитом на нові види товарів, необхідністю переробки сировини на місці через неможливість тривалого її транспортування чи високі витрати на транспортування.

Іншим провідним сектором економіки африканських держав є сільське господарство, що забезпечувало наприкінці 80-х років 72 % зайнятості, 40 % вартості експорту, 33 % у ВВП (в країнах з низькими доходами 50 %). У товарному сільському господарстві провідна роль належить експортному напрямку. Але через нестійкий попит на світових ринках ціни на більшість продукції спадають. Спостерігається постійне скорочення виробництва продуктів харчування та загальний приріст населення (приріст населення становить 3,2 %, а виробництво продовольства – 1,5 %). Африка перетворилась із самозабезпеченого району в імпортера продуктів харчування. Самозабезпеченість продовольчими товарами її спала з 98 % у 60-х рр. до 50 % у 80-х.

Початок вісімдесятих характеризується посиленням кризових явищ у світовому господарстві, виводженням ресурсо- та енерго-зберігаючих технологій у провідних країнах, збільшення її сировинної самозабезпеченості. Тому на світовому ринку продукція перевищувала попит, знизилась ціни на сировину та матеріали, з'явилися нові виробники і постачальники сировини. На фоні зменшення якісних запасів та зменшення рентабельності родовищ корисних копалин зменшувались потенційні можливості Африки. В результаті впало виробництво товарів, зменшилась вартість експорту майже в три рази, зменшились приватні іноземні фінансові потоки. Відзеркаленням стану аграрного та мінерально-сировинного секторів стала еволюція ВВП. Так, середньорічний приріст ВВП континенту в 1961–1970 рр. становив 5,9 %, в 1971–1980 – 4,1 %, в 1980–1991 рр. – 1,9 %. Регресивного характеру набули процеси індустріалізації. В багатьох галузях спостерігається зростання незавантаженості промислових виробничих потужностей (до 50–70 %); темпи зростання промислового виробництва впали на кінець 80-х до 0,7 %. Питома вага обробної промисловості знизилась до 10 % (в латинській Америці – до 24 %), а в світовому господарстві складала менше 1 %.

Одна з центральних проблем економічного розвитку африканських країн полягає в неспроможності самозабезпечення процесів нагромадження капіталу з метою суспільного відтворення. Пояснюється це тим, що Африка виробляє те, що не споживає, а споживає те, що не виробляє.

В африканській економіці виникла своєрідна ланцюгова реакція. Падіння попиту на сировину, товари африканського експортоорієнтованого сектора завдало удару по економічних галузях. Зменшилися валютні надходження від реалізації їх продукції, збільшилась незавантаженість виробничих потужностей. Залежність національних бюджетів від зовнішньої торгівлі при зменшенні експорту збільшила їх дефіцит, погіршила проблему виплат з позик, спричинила зростання інфляції, змусила скоротити імпорт з метою зменшення негативного сальдо торговельного балансу, створила проблеми з імпортозамінюючими підприємствами, які забезпечувалися іноземною сировиною та устаткуванням. Соціальним наслідком стало збільшення безробіття, скорочення доходів населення, різке звуження інших життєво важливих соціальних сфер, політична нестабільність.

В нових умовах понад 30 африканських країн приймають надзвичайну стратегію, розроблену за активною участю провідних держав і міжнародних організацій, з пріоритетом проведення фінансової та кредитної політики. Незалежно від якісного характеру і спрямованості отриманих ззовні рекомендацій, африканські держави знову потрапили під жорсткий контроль розвинених країн та міжнародних структур.

Багато проблем Африки спричинені характером організації державної влади та її впливом на загальний стан справ, що пояснюється глибоко вкоріненою традиційною уявою про систему організації суспільства взагалі. Мова йде про корупцію. Політичні доктрини та юридичні норми дотримуються, доки вони відповідають волі правлячого лідера. На думку дослідників, причиною прийняття програм структурної перебудови стало не тільки прагнення вивести свої країни з кризи, а й бажання реалізувати вузькогрупові інтереси. Донорська програма і доходи від зовнішньої торгівлі використовувались на формування африканської еліти.

Отже, зростання кризи африканської економіки змусило більшість країн континенту у 80-ті рр. вдатися до проведення внутрішніх реформ у рамки надзвичайних економічних програм: економічної стабілізації, структурного пристосування та відновлення економіки.

Перші з них, тривалістю від 6 місяців до 3 років, з'явилися в африканських країнах ще у 70-ті рр. і були спрямовані на поновлення балансу зовнішніх фінансових розрахунків, скорочення бюджетних дефіцитів. Однак, в них не розглядається питання розвитку виробництва і структурних змін. Ініціатором таких програм був МВФ, який розробив

стабілізаційні заходи і зазначив обов'язковість їх виконання для отримання фінансової підтримки. Але цього було недостатньо для виправлення валютно-фінансових диспропорцій в економіці. Корені диспропорції полягали в нездатності місцевої економіки швидко реагувати та адекватно пристосуватись до змін у світовому господарстві. Тому з'явилися програми структурного пристосування до економічної еволюції в розвинутих країнах, що розроблялись МБРР. Програми відновлення економіки чи будь-якої галузі за своїм змістом наближені до планів та програм розвитку, але відрізняються надзвичайним характером обставин (воєнні дії, стихійні лиха), на підставі яких вони запроваджуються.

Загалом програми стабілізації та розвитку містять такі надзвичайні елементи:

- заохочення експорту, зокрема шляхом девальвації і збільшення закупівельних цін на сільськогосподарську сировину, а також обмеження імпорту;
- створення сприятливих умов для функціонування іноземного капіталу через лібералізацію інвестиційних кодексів та стимулювання його припливу;
- ліквідація або зменшення дефіциту держбюджету за рахунок зменшення витрат на соціальні потреби та відміни субсидій на товари масового попиту;
- заморожування заробітної плати;
- обмеження втручання держави в економіку, зростання здійснюваних програм та приватизація підприємств держсектора;
- стимулювання внутрішніх заощаджень, в тому числі за допомогою позичкового процента;
- заохочення приватної ініціативи для створення ефективних виробництв дрібної та середньої ланки «неформального сектора».

Девальвація була спрямована на усунення дефіциту платіжного балансу з поточних операцій, досягнення загальної фінансової стабілізації та забезпечення ефективного розподілу ресурсів. Але на практиці все виявилось набагато складніше, тому що взаємозв'язки, з яких виходять прибічники девальвації, діють в умовах країн Африки надто неоднозначно. Через нестачу матеріальних і фінансових коштів для швидкого налагодження або поширення виробництва цінова еластичність експортних пропозицій сільських виробників у регіоні залишалась досить низькою. До того ж, хоча в ряді країн, що взяли на озброєння рекомендації МВФ/МБРР, рівень закупівельних цін було суттєво підвищено (в 1980–1986 рр. – на 50 %), різниця між закупівельними і світовими цінами на

експортну сільськогосподарську сировину залишалась значною. Дефіцит надходжень від експорту 1986 р. становив 19 млрд. дол., в 1992 р. – 50 млрд. дол.

Лібералізація зовнішньоторговельних операцій не покращила ситуацію. Ліквідація протекціоністських тарифів і пом'якшення державного контролю підірвали розвиток імпортозамінюючих галузей, оскільки високоякісна продукція ТНК придушила місцеве виробництво та у структурі імпорту відбувся зсув на користь споживчих товарів.

Щодо пропонованого експортоорієнтованого розвитку, то він нав'язував формування сировинного експорту країнам, що опинилися в бортовій кризі через неповороткість свого сировинного сектора. Така політика здійснювалась на випадок нового економічного буму, якщо виникне потреба у сировині.

Пропозиції МВФ/МБРР щодо демонтажу йдуть всупереч реальностям Африки, де приватний сектор слабкий і роз'єднаний, може державі під силу розв'язування проблем розвитку. Головний зиск дістається в цьому напрямку іноземному капіталу, який за безцінь експортує промислові підприємства і ще більше посилює позиції в Африці. «Уряди випадків, – зазначає африканський вчений Т. Мкадаріве, – приватизація означає денационалізацію та іноземний контроль.»

Мало що змінили програми структурної перебудови і в аграрному секторі. Якщо в 1980 р. приховане безробіття в сільському господарстві складало 40 % активного населення, то в 1985 р. – 70 %.

Рекомендовані заходи МВФ/МБРР щодо припинення дотацій на продукти першої необхідності, зниження реальних заробітків населення, скорочення витрат на освіту, охорону здоров'я – заходи, що мали стабілізувати державні фінанси, погіршили несприятливу ситуацію в економіці в цілому і прискорили процес зниження рівня соціальної забезпеченості населення. Це стало причиною соціальних вибухів у багатьох країнах.

Провали програм стали наслідком абстрактно-теоретичного та водночас технократичного підходу експертів МВФ та МБРР до вирішення проблем. Змодельювати економічні процеси простіше, ніж соціальні.

Під тиском критики та напруженої ситуації в Африці в другій половині 80-х рр. постало питання про відмову від програм, бо концептуальний підхід МВФ/МБРР до африканських проблем зазнав деяких змін. Ці зміни відобразились у соціальному блоці питань (боротьба з бідністю, розраховані на коротко- та довгострокову перспективи).

Однак роки, що минули, ставлять під сумнів дієвість «соціального користування» програм. В 1992 р. у доповіді американської незалежної організації визначено зв'язок між «скоригованими» програмами та подальшим зниженням витрат на соціальні потреби африканців. Автори визначають те, що програми МВФ/МБРР, які здійснювались в Африці протягом 1986–1990 рр., в 90 % призвели до скорочення витрат в галузях житлового будівництва, охорони здоров'я, послуг в професійному навчанні, допомозі малозабезпеченим та соціальному страхуванні. Економічна криза продовжувала загострюватись, валові внутрішні інвестиції як частка ВВП скорочувалися – з 23,9 % у 1980 р. до 19,2 % у 1986 р. й до 17,6 % у 1989 р. Валові внутрішні заощадження знизилась до рівня 16 % протягом 1986–1989 рр. порівняно з 24 % у 1980 р.

Після 10 років структурної перебудови падіння доходів, на думку населення, не припинилось (з 1982 по 1992 рр. – на 1,1 %). Темпи розвитку африканської економіки з 1989–1992 рр. наблизились до 1,9 % (за прогнозами МБРР 4–5 %), були нижчими від темпів приросту населення – 3,2 %. Відбулося зростання зовнішнього боргу (1980 р. – 56 млн. дол., 1987 р. – 129 млрд. дол., 1992 р. – 270 млрд. дол. т.б. 80 % ВВП).

З 34 країн Африки, що взялися за структурну перебудову економіки, програми провалились у 31. Така економічна реформа розвалює промисловість, створює безліч соціальних проблем. Методи її реалізації «вели до розшарування суспільства, підриву політичної та соціальної системи».

Успіху приватизації досягнуто лише в Кот д'Івуар. Загальним позитивним наслідком для всіх країн стало скорочення держaparату та збільшення ВВП в цілому, а не на душу населення.

Невдача програм структурної перебудови викликана, перш за все, неврахуванням місцевих умов, ігноруванням особливостей африканського менталітету, протистоянням правлячих кіл та великої частини бюрократичної буржуазії, для яких втрата механізмів втручання в економіку означає зменшення доходів та втрату влади, небажанням місцевих чиновників реалізувати ідеї економічної інтеграції в життя.

На сьогодні спостерігається тенденція до активізації роботи африканців над розробкою власних програм відбудови та розвитку економіки. Такі програми розроблені в Нігерії (до 2010 р.) і в Гані (до 2020 р.). Керівництво африканських країн прийшло до висновку про

необхідність спростити законодавство щодо іноземних інвестицій. Найбільш сприятливими країнами для вкладання інвестицій вважаються Гана, Марокко, Туніс, Єгипет, ПАР, Нігерія.

Майбутнє Африки та її місце в світовому господарстві залежить від багатьох обставин. По-перше, від того, як швидко і наскільки ефективно урядам і народам цього континенту вдасться подолати тенденції розпаду та соціального хаосу, а деяким країнам – перетворити парасеконіку в нормально функціонуючу економіку зі сталим розвитком. По-друге, від дій світового співробітництва, що представлені міжнародними організаціями, фінансовими інститутами. По-третє, від появи в Африці лідерів, що володіли б авторитетом, здатністю вести за собою суспільство в будь-яких умовах, що розуміли б африканські реальності з врахуванням глобальних змін. Дотримуючись даних обставин, необхідно приділяти більше уваги розвитку сільськогосподарських районів у сільськогосподарському виробництві, при цьому цінова політика і стимулювання інвестиційної діяльності дрібних фермерів повинна підкріплюватись інституціональними й структурними реформами. Важливо посилити контроль з попередження порушень навколишнього середовища і спустошування земель. Необхідно розв'язати проблеми неефективних державних підприємств і скасувати бюрократичні процедури в державному секторі економіки. Можливе здійснення приватизації у випадках, коли це обґрунтовано з фінансової точки зору й прийнятне в соціальному аспекті. Необхідно підвищити роль соціального захисту та відновити потік фінансових надходжень з державних і приватних джерел в країні Африки.

Особливої уваги заслуговує сучасний стан економічного і соціального розвитку країн Тропічної та Екваторіальної Африки. На цю групу країн припадає 1,24 % світового ВВП. Їх сукупний зовнішній борг складає 223 млрд. дол. Його відношення до ВВП – найвище у світі – 70 %, його вартість у 2,5 рази перевищує експортні надходження, а на обслуговування боргових зобов'язань іде 20 % прибутків від експорту.

Причини боргової проблеми – вузькість слабодиференційованого сектора, незбалансованість економіки, нездатність використовувати переваги міжнародного поділу праці, величезна залежність від зовнішніх ресурсів.

При питємій вазі населення в 10,8 % на цю групу країн припадає 0,4 % світового експорту; 0,7 % світового промислового і 3,23 % сільськогосподарського виробництва.

У 90-х роках порівняно з 80-ми середньорічні темпи зростання ВВП на душу населення зросли в Нігері, Нігерії, Гані, Ефіопії, Танзанії, Сенегалі, Мозамбіку, Буркіна-Фасо, Судані і Свазіленді; не змінилися – у Малі і на Мадагаскарі й знизилися – в інших країнах тропічної Африки.

Частка експорту у ВВП із 1970 року стабільно зростала в Мавританії, Свазіленді, Малі й Маврикії; спадала – у ЦАР, Судані і Замбії. Найбільше від експорту залежать такі країни, як Ангола, Конго, Габон. У Мавританії, Свазіленді, Ботсвані і Маврикії надходження від експорту дають від 50 до 82 % ВВП. Зміна ринкової кон'юнктури найсильніше може вдарити саме по економіці цих країн.

У ряді країн частка експорту в накопиченні ВВП нижче 15 % (Судан, Нігерія, Буркіна-Фасо, Руанда). На ці країни можливі зміни ринкової кон'юнктури не спричинять істотного негативного впливу, але в той же час настільки низький показник експортних можливостей свідчить або про перебудову структури господарства (у Судані та Нігерії) за рахунок реформ, або про слабкі експортні можливості (Буркіна-Фасо, Руанда).

Найвищі темпи річного приросту ВВП у регіоні відзначалися в 1951-60 рр., під час звільнення від колоніальної залежності. За останні 10 років вони знизилися до 1,3 %. Якщо країни, що розвиваються, за період із 1900 року в основному нарощували середньорічні темпи зростання ВВП, то країни ТА їх неухильно знижували з 60-х років. У даний час ці темпи в 3,8 разів нижчі, ніж у цілому по країнах, що розвиваються.

З країн ТА спостерігається відтік капіталу: у 1991-2000 роки він склав 15 млрд. дол., основні причини – політична нестабільність, відсталість, низька норма прибутку і казнокрадство.

У більшості країн ТА впровадження неоліберальної моделі господарювання призвело до зниження загального рівня життя. Найвищі темпи зниження особисто подушового споживання за 1980-1999 роки спостерігалися в Кот-д'Івуарі, Мадагаскарі, Гамбії, Нігері, Нігерії, Замбії й Анголі (їх темпи складали 2,5-7,8 % на рік). На відміну від інших регіонів країн, що розвиваються, де ареали злиднів і бідності за останні 10 років скоротилися, у ТА розрослися і не – 28 % населення.

Останнім часом дещо змінилося положення в сільському господарстві ряду країн: вони стали відмовлятися від традиційного монокультурного господарства. Наприклад Гана, відома як головний виробник какао-бобів, тепер займається вирощуванням ананасів і ви-

робництвом ананасового соку. За оцінками експертів, для модернізації сільського господарства в нього щорічно потрібно вкладати 25 % бюджетних коштів країн ТА; у даний час ця цифра складає 7–8 %.

Таблиця 6.1. Динаміка економічного зростання й участі країн Тропічної й Екваторіальної Африки в міжнародному поділі праці, %

Країни	Темпи приросту ВВП на душу населення			Частка експорту у ВВП			
	1971–1980	1981–1990	1991–1999	1970	1980	1990	1997
1	2	3	4	5	6	7	8
Бурунді	2,7	4,1	-1,3	11	9	8	10
Руанда	6,8	3,4	2,8	12	14	6	8
Того	1,6	6,2	0,2	50	51	33	31
Ангола	4,5	-3,1	-0,3	28	52	39	74
Камерун	4,0	1,4	0,8	26	24	20	26
Конго	6,0	5,3	0,6	35	59	51	79
Нігер	4,4	-2,2	1,4	11	24	22	15
Кот д'Івуар	4,8	2,5	1,2	36	35	32	48
Малаві	2,0	1,1	1,1	19	13	16	20
Чад	1,1	3,6	3,2	23	20	19	23
Нігерія	3,5	0,7	3,4	23	20	19	23
Гана	2,0	2,0	3,3	21	8	16	24
Габон	7,8	2,5	2,8	50	65	50	61
ЦАР	1,2	2,9	2,5	28	26	16	18
Ефіопія	3,4	-2,8	3,4	11	14	8	16
Гамбія	3,4	2,5	4,2	32	47	64	44
Сенегал	2,6	2,4	2,8	27	28	20	32
Танзанія	3,5	0,0	1,6	26	13	14	16
Бенін	2,6	2,8	3,8	22	23	22	27
Малаві	3,7	2,9	3,0	24	35	24	29
Мозамбік	4,0	-2,9	2,2		20	16	27
Зімбабве	3,1	2,6	2,3	26	30	23	35
Лесото	7,2	5,2	3,2	11	20	10	21
Кенія	5,1	3,5	2,8	30	28	26	33
Буркіна-Фасо	0,0	3,4	4,0	7	12	13	14
Мавританія	-0,5	5,8	1,5	41	37	46	50
Судан	-2,9	3,0	3,9	16	12	7	6
Замбія	2,2	2,6	2,5	54	41	37	31
Сьєрра-Леоне	8,0	4,4	4,6	67	70	75	82
Малі	2,4	2,7	2,7	13	16	17	26
Ботсвана	9,6	8,2	6,9	23	53	70	61
Мауритій	3,4	7,0	5,3	43	51	65	64

Таблиця 6.2. Середньорічні темпи зростання ВВП у країнах Тропічної й Екваторіальної Африки, %

Країни	1901–1913	1914–1930	1930–1938	1938–1950	1951–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000
Країни, що розвиваються	1,7	1,8	2,2	1,8	5,2	4,5	5,3	4,5	5,0
Країни Тропічної Африки	2,8	2,6	3,2	4,4	4,4	2,8	2,3	1,7	1,3

Африканські країни намагаються наслідувати економічні моделі НІК Південно-Східної Азії. Так, Гана у своїй програмі досягнення до 2020 р. статусу держави з середнім прибутком намагається з'єднати підходи Сінгапуру – з розвитку людських ресурсів і ринків капіталів, з досягненнями Малайзії й Індонезії в сільськогосподарському виробництві, республіки Кореї, Таїланду й Індонезії – у текстильному виробництві. У створених за підтримкою МБРР зонах спільного підприємництва з випуску електроніки і високоточних приладів здійснюється програма комп'ютерної підготовки, створюються науково-дослідні центри. Все це призводить до значних змін в економіці Африканських країн. Таким чином можна зробити висновок, що в деяких країнах Африки розробляються і впроваджуються в життя програми модернізації національної економіки. Однак, для більшості країн міжнародна спільнота повинна надати свій досвід і матеріальну допомогу для створення умов переходу до ринку.

Контрольні запитання

1. В чому полягають особливості сучасного господарства країн Африки?
2. Визначте основні проблеми розвитку промисловості Африканського континенту.
3. Які наслідки колоніалізму досі впливають на стан економічного розвитку?
4. Які існують транспортні проблеми материка?
5. Які зміни в економіці країн Африки відбуваються в сучасних умовах?

6. Проаналізуйте середньорічний приріст ВВП і населення в Африці. Зробіть висновок.
7. В чому полягають особливості розвитку країн, що розташовані на південь від Сахари?

Література:

1. Булатов А.С. Мировая экономика. – Москва: Юрист, 2002. – С. 577–591.
2. Годаро М.П. Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. под ред. С.М. Яновлева, Л.З. Зевина. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
3. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Рженіщевський К.І. Економіка зарубіжних країн. – Київ: ЦУЛ, 2003. С. 323–342.
4. Колесов В.П., Осьмова М.Н. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. – Москва: Флинта, 2000. – С. 388–403.
5. Лебедева Тропическая Африка. Плюсы и минусы модернизации // Азия и Африка сегодня. – 1999. – № 9. – С. 38–42.
6. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 277 с.
7. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – 3 изд. – М.: Московский психолого-социальный институт, 2001. – 480 с.
8. Куприянев П. Сорок лек деколонизации Африки – время упущенных возможностей // Азия и Африка сегодня. – 2000. – № 8. – С. 50–56.
9. Філіпенко А.С. та ін. Україна і світове господарство, взаємодія на межах тисячоліть. – Київ, Либідь, 2002.

ТЕМА 7. ЕКОНОМІКА КРАЇН АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ

1. Загальна характеристика Азіатсько-Тихоокеанського регіону.
2. Особливості інтеграційних процесів у регіоні.

1. Загальна характеристика Азіатсько-Тихоокеанського регіону

Азіатсько-Тихоокеанський регіон привертає увагу як середовище найбільш динамічного у світі розвитку і як економічний простір активних інтеграційних процесів, котрі перетворюють його на цілісне економічне утворення.

Тут поступово склалася регіональна система поділу праці, що стала основою інтенсивного господарського зближення регіону. Можна виділити декілька груп держав, які помітно відрізняються за рівнем розвитку і тому доволі слабо конкурують між собою.

Оскільки рівень розвитку регіону має великі розбіжності до співпраці й конкуренції між національними економіками доволі слабка. Групування країн регіону можливо зробити, враховуючи основні макроекономічні зв'язки. Безумовно, що лідирують США та Японія, на які припадає 80 % ВВП країн АТР. Основу економічної могутності становлять технічні переваги, місткість внутрішніх ринків, ефективність механізмів нагромадження капіталів та розвиток сфери послуг. Але при загальному домінуванні в галузі технологій та капіталів вразливим місцем у них залишається висока вартість трудових ресурсів, а для Японії — ще й залежність від сировинних матеріалів.

Розвинуті держави — Канада, Австралія, Нова Зеландія, які поки що беруть участь у внутрішньорегіональному обміні недостатньо, але їхня роль постійно посилюється, складають другу групу розвинутих

країн регіону. Ці країни володіють значними ресурсами, тому в них досить розвинуті сировинні галузі, але бракує наявності трудових ресурсів.

Особливу групу утворюють «нові індустріальні країни» або «нові індустріальні економіки» Східної Азії – Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг (провінція Китаю), які вже підійшли до межі трудомісткої спеціалізації. Вразливим місцем в економіці цих країн можна вважати обмаль природних ресурсів, недостатність розвитку фундаментальних наук та асигнувань на НДІКР.

Четверту групу складають країни: Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней, В'єтнам, М'янма, Лаос, Камбоджа. Ці країни мають великий ринок збуту, достатні трудові ресурси та унікальні природні багатства: на них припадає 85 % світового виробництва натурального каучуку, 83 % пальмової олії, 67 % олова та копри, 60 % видобутку міді, а також значна частина світового запасу деревини. Країни АСЕАН мають переваги у сировинних і трудомістких галузях обробної промисловості. В окремих країнах субрегіону в 90-х роках спостерігається підвищення заробітної плати. Так, у Таїланді й Малайзії її рівень у 1989 р. становив лише 10 % від тайванського, а в 1998 – більше 80 %. Внаслідок цього Малайзія і Таїланд докладають серйозних зусиль для розвитку комплексу високотехнологічних галузей, поступово передаючи естафету трудомісткої спеціалізації Індонезії, Філіппінам та В'єтнаму.

Окремо аналізується в регіоні економіка Китаю, якій у 2002 році підписав рамкову угоду. Включення економіки Китаю до системи внутрішньорегіонального ринку відбувається насамперед за рахунок розвитку трудомістких виробництв. На початок 90-х років рівень заробітної плати у промисловості Китаю був у 3,75–5 разів нижчий, ніж у Гонконгу та Сінгапурі, у 2,9–3,8 рази нижчий, ніж у Тайвані, та в 2–2,6 рази нижчий, ніж у Південній Кореї. Таким чином, експортна продукція Китаю нині конкурує передусім із товарами країн АСЕАН, доречі всі вони мають від'ємне сальдо в торгівлі з Китаєм. Порівняльні переваги економіки Китаю також пов'язані з багатими природними ресурсами (162 види корисних копалин), з дуже великим населенням (1,3 млрд. чол.) і з раніше створеною значною базою капіталомістких галузей обробної промисловості, яка, втім, потребує технологічної модернізації. Китай створив потужну науково-дослідну базу, котра забезпечує прориви світового значення на окремих напрямках – у галузі космічної промисловості, у супутниковому зв'язку, в окремих ви-

дах електроніки тощо. Запуск першого китайського супутника Шеньчжоу-3 з космонавтом Ян-Ливейем, що відбувся 23 жовтня 2003 року, ще раз продемонстрував технологічні можливості економіки Китаю. Слабкими місцями китайської економіки є брак капітальних ресурсів, сучасних технологій, доведених до етапу масового впровадження. В сучасних умовах спеціалізацію Китаю становлять трудомісткі товари, сировинна продукція (передусім нафта й кольорові метали), а в недалекому майбутньому – інвестиційні товари.

В міжнародній статистичній дані по східноазійському регіону включають лише Японію, чотири НК, чотири провідні країни АСЕАН (Таїланд, Малайзія, Філіппіни, Індонезія) і Китай. Об'єктивно саме ця група країн відіграє головну роль в економічному розвитку регіону. Саме завдяки їй Східна Азія сьогодні розглядається як один із трьох основних, разом з Північною Америкою і Західною Європою, світових центрів виробництва, торгівлі та інвестицій. При цьому його позиції в даному трикутнику за рядом важливих параметрів помітно посилюються.

Так, Східна Азія посіла лідируючі позиції у виробництві широкого спектру ключових видів продукції – не тільки побутової електроніки (як першочергово), але й електронно-інформаційного комплексу, або, якщо скористатись загальноприйнятим в світі терміном, продукції ІТ (інформаційних технологій), а також транспортного машинобудування, композитних матеріалів і т. ін. Щодо цього є показовими нові дані, отримані за результатами огляду провідного японського економічного центру «Нихон кейдзай симбун» (табл. 7.1.).

В більшості розглянутих видів продукції звертає на себе увагу перш за все швидке і суттєве зростання частки Китаю. На деяких товарних ринках змінюють своє становище Південна Корея і Тайвань. Країни АСЕАН за рядом товарів також збільшують частку, але в більшості випадків ведуть нелегку боротьбу за збереження позицій, відступаючи під тиском Китаю. Питома вага Японії, як правило, або є стабільною, або знижується, іноді помітно.

Питома вага Східної Азії (без Японії) в світовому експорті і імпорті, який склався в 1970 р., у двох випадках лише близько 5 % в 2000 р. зріс відповідно до 19 і 16 %. Якщо сюди додати Японію, то сукупні показники частки регіону складуть 27 і 21 %. Частка Східної Азії в світовому об'ємі накопичених прямих іноземних інвестицій зростає з 1,5 % в 1980 р. до 14 % в 1999 р.

Таблиця 7.1. Доля провідних країн–виробників в світовому виробництві, %

Країни	Китай			Японія			Пів. Корея			Тайвань			США		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
Персональні комп'ютери	-	21	30	-	5	2				-	18	17	-	31	25
Кольорові телевізори	27	26	26	2	1	1	8	8	8						
Транспортні засоби	3	4	5	17	17	17	5	6	6				23	22	20
Сталь-спираль	15	14	17	12	13	12	5	5	5				12	12	10
Металорізальні верстати	5	5	6	25	27	25	3	4	3	5	5	5			
Мобільні телефони	10	10	28	17	13	12	13	13	18	47	55	48			

¹ Прогноз. Складено за показниками: «Нихон кейдзай симбун» 13.08.2002 р.

В даний час можна з достатньою впевненістю стверджувати, що наслідки «азіатської кризи» 1997–1998 рр. в основному подолані та потенціал економічного зростання країн регіону відновлений. Дані післякризових 1999–2001 рр. говорять про те, що, хоча темпи зростання в НІК та країнах АСЕАН стали нижчі докризових, в цілому економіка Східної Азії, незважаючи на затяжну стагнацію в Японії, зростає швидше північноамериканської і західноєвропейської (табл. 7.2)

Таблиця 7.2 Темпи економічного зростання (Східна Азія, Північна Америка, Західна Європа), приріст ВВП

Країна	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Японія	1,9	1,7	-1,9	-0,7
НІК ¹	7,8	8,6	0,6	3,3
АСЕАН-4 ²	2,6	5,3	2,3	3,3
Китай	7,1	8,0	7,3	7,2
НАФТА ³	4,1	5,4		
США	4,2	4,1	0,3	3,0
Європа - 4 ⁴	2,0	3,1	1,6	1,3
Зона євро	2,4	3,4	1,5	1,2

¹ Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур², Таїланд, Малайзія, Філіппіни, Індонезія - США, Канада, Мексика³ - Німеччина, Франція, Великобританія, Італія.
⁴ Середні темпи зростання, прогнозовані провідними міжнародними і фінансовими організаціями.

При цьому важливі не тільки кількісні параметри. Безумовно, порівняно швидкий і більш легкий, ніж очікувалось, вихід з кризи, зумовлений перш за все зростанням експорту на хвилі падіння курсів національних валют, дещо знизив стимули для внутрішніх структурних реформ. Проте, східноазіатські країни досягли певних успіхів і в цьому напрямі. Відчутні зрушення в таких сферах, як скорочення державних витрат, в тому числі субсидії підприємствам, приватизація компаній і банків, полегшення тягаря неповернених банківських кредитів, реорганізація компаній та промислово-фінансових груп, покращення корпоративного управління. Найважливішим катализатором структурних реформ стало посилене проникнення європейського та американського капіталу в формі як прямих, так і портфельних інвестицій.

У цілому особливості поділу праці в АТР в останні десятиліття характеризують за допомогою ксипенції «летючих гусей» (Flying geese). Суть її зводиться до безперервного процесу поступового проходження певних фаз економічного розвитку окремими групами країн: високорозвинутими державами, НІК, АСЕАН, Китаєм, В'єтнамом. Піднімаючись по технологічних сходах угору, кожна група країн звільняє нижню сходинку для наступного покоління НІК. Скажімо, держави АСЕАН у сфері технологій сьогодні роблять те, що вчора робили НІК Східної Азії, і стають на той же шлях зростання якості спеціалізації.

В чому полягають особливості міжнародного поділу праці в АТР?

1. Це, перш за все, — багатоярусність системи поділу праці в регіоні.
2. Тяжіння і орієнтація країн регіону до економіки Японії і Китаю.
3. Поглиблення поділу праці і його поступовий перехід від вертикального до горизонтального поділу праці (тобто перехід від обміну сировиною до обміну готовою продукцією).

4. Особливості поділу праці полягають в тому, що він має і міжгалузевий, і внутрішньогалузевий характер.

5. Вагомий вплив на систему поділу праці регіону мають японські та американські транснаціональні корпорації, які, створюючи мережу підприємств у країнах регіону, прагнули використовувати порівняльні переваги цих країн.

Особливої уваги заслуговує інвестиційна політика в регіоні. За підрахунками вчених на регіон припадає 57 % загального припливу щорічних прямих зарубіжних інвестицій (ПЗІ) до країн, що розвиваються, і майже 50 % нагромаджених інвестицій.

Зростання ПЗІ до регіону відбувається переважно за рахунок збільшення їхнього припливу до Китаю: за 1997–1998 рр. із 40,2 до

45,5 млрд. дол., що складає приблизно третину ПЗІ, які надходять у країни, що розвиваються. Внаслідок цього Китай перетворився на другого реципієнта у світі й на першого серед країн, що розвиваються. Зросли ПЗІ в економіку Сінгапуру, Тайваню, Південної Кореї. В економіку країн, найбільш вражених кризою (Індонезію, Малайзію, Філіппіни, В'єтнам), ПЗІ скоротилися. Винятком став Таїланд, обсяг ПЗІ в який, незважаючи на кризовий стан економіки, зріс за 2 роки на 4,6 млрд. дол. і сягнув 7,0 млрд.

Процес посилення внутрішньорегіонального співробітництва проявляється і в розвитку внутрішньорегіональної торгівлі. Бурхливе зростання експортоорієнтованих економік країн Східної Азії було можливим завдяки захопленню ними значних сегментів ринку розвинутих країн, передусім США. Наприклад, у середині 80-х років обсяг взаємної торгівлі країн АСЕАН становив лише 13 % загального обсягу їхнього товарообігу (нині – 20–22 %), і водночас 50 % їхнього експорту надходило до США, Японії та країн ЄС. При цьому в торгівлі США з державами Південно-Східної Азії (в тому числі з Японією) зростав дефіцит: у 1987 р. 3/4 загального обсягу дефіциту товарообігу США, який дорівнював 112,6 млрд. дол., припадало саме на цей регіон. З кінця 80-х років ситуація почала змінюватися. Зниження курсу долара призвело до зменшення дефіциту в торгівлі США з НІК Азії.

Інша картина складеться в торгівлі Японії з азіатськими країнами, що розвиваються. Орієнтація Японії на створення в цих країнах експортних баз зумовлювала великі обсяги експорту до них проміжної продукції. Тим самим підтримувалося стабільне додатнє сальдо Японії у взаємній торгівлі з ними.

Характерною тенденцією кінця 80-х–початку 90-х років було розширення взаємної торгівлі на нижніх поверхах господарської структури Азійського регіону. Так, за 1986–1989 рр. частка США в експорті НІК Східної Азії скоротилася з 32 до 28 %, а частка внутрішньорегіональної торгівлі піднеслася до 38 %.

Загалом частка внутрішньоазійської торгівлі в загальному товарообігу країн АТР стала дорівнювати 65 %, і це свідчить про тісну взаємозалежність економік країн Азійського регіону. Для порівняння: в ЄС цей показник не перевищує 61 %, а в Західній Європі в цілому дорівнює 70 %.

В регіоні сформувалося декілька зон з інтенсивним товарообміном. Так, Австралія і Нова Зеландія уклали угоду про вільну торгівлю,

що спричинило зростання взаємного товарообміну більш ніж наполовину за 10 років.

Розвитку внутрішньорегіональної торгівлі в регіоні сприяє взаємодоповнюваність економік таких азійських країн, як Малайзія та Сінгапур, Китай та Гонконг, Сінгапур і Таїланд.

В цілому процеси розвитку продуктивних сил в АТР свідчать про господарське зближення країн і території регіону. При цьому, за підрахунками спеціалістів, з другої половини 80-х років ці процеси стали більш інтенсивними і почали набувати інтеграційних рис.

Важливим фактором посилення інтеграційних тенденцій в Східній Азії виступає зростання економічної взаємозалежності в рамках регіону, передусім в трикутнику НІК–АСЕАН–Китай, що включає основні країни з новими ринками

Таблиця 7.3. Структура прямих інвестицій в країни Східної Азії (по основних країнах і регіонах – інвесторах) %

Країни	1980 р.	1994 р.
Японія	24,5	19,4
США	20,1	13,3
ЕС-15	19,7	12,5
Східна Азія	19,7	38,3
інші	16,0	16,5

Джерело: Урата Ю. Азія Кейдзай – но фуккацу то Нихон – но якуварі (Відродження азійських економік і роль Японії). Японський центр економічних досліджень, 1999.

У країнах цього трикутника у 80-ті роки – першу половину 90-х рр. суттєво зросла питома вага взаємних торговельних і інвестиційних зв'язків і дещо ослабла залежність від торгівлі з провідними індустріально розвинутими країнами, від припливу інвестицій звідти. Така тенденція стала прямим наслідком зростання виробничого та інвестиційного потенціалів країн трикутника, розширення її внутрішніх ринків, поглиблення внутрішньорегіонального розподілу праці.

Особливо помітним стало падіння частки Японії, як в торгівлі, так і в інвестиціях. Послаблення її позицій в регіоні – наслідок структурних змін японської економіки, зокрема багаточисельних нетарифних бар'єрів для імпорту і пасивності основної маси фірм в іноземному інвестуванні. Разом з тим для Японії частка Східної Азії в торгівлі помітно зростає. Про це свідчать дані таблиці 7.4.

Таблиця 7.4. Частки окремих країн і регіонів у зовнішній торгівлі Японії, %

Країни	1980 р.		1997 р.		2001 р.	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Східна Азія	25,2	22,6	40,9	37,3	42,8	43,1
США	24,5	16,8	28,1	21,6	30,0	24,3
СЄ-15	15,2	5,9	15,6	13,3	15,9	17,1
Інші	35,1	54,7	15,4	27,8	11,3	15,5

Джерело: Секції банкн хакусе; Нихон токей геппо, 2002. – № 8.

Другим головним фактором зростання інтеграційних тенденцій – все більша серйозна заклопотаність тим, що за темпами і глибиною інтеграції Східна Азія суттєво відстає від двох інших центрів, і це може негативно позначитись на її економічних перспективах. Дійсно, в Північній Америці з 1994 р. діє блок НАФТА (Північноамериканська угода про вільну торгівлю, підписана США, Канадою і Мексикою), а в найближчі роки, очевидно, буде створений мега-блок ФТАА (Американська угода про вільну торгівлю), що включає Північну і Південну Америку. В Європі відбулося значне поширення ЕС, куди вступила велика група країн ЦСЄ.

В Східній Азії сьогодні багатосторонніх інтеграційних об'єднань немає. Як очікується, з 2004 р. почне діяти АФТА (зона вільної торгівлі АСЕАН). На двосторонньому рівні в січні 2002 р. вступила в силу угода про ЗВТ між Японією і Сінгапуром. В цілому ні масштаби, ні динаміка інтеграції, тут поки що непорівнянні з американськими і європейськими.

Третій фактор східноазіатської інтеграції – стрімке посилення економічних позицій Китаю і викликана ним зміна, що склалася в регіоні механізму. Стійке визначення цього механізму – «зграя летючих гусей». Лідером – «вожаком» зграї є Японія. Другий ряд складають азійські «тигри»; третій – чотири найкрупніші країни АСЕАН; четвертий – Китай; п'ятий – В'єтнам, Лаос. Кожний попередній ряд тягне за собою наступні за допомогою трансферту технологій і ноу-хау, прямих інвестицій, забезпечення експортних ринків. При цьому ці виробництва, які вчора були ключовими в країні чи країнах попереднього ряду, сьогодні переходять в країни наступного. Попередній ряд йде далі, розвиваючи виробництва більш високого технологічного рівня. Тим самим забезпечується динамізм всього регіону.

В інших східноазійських країнах цей процес сприймається подвійно. З одного боку, чимало говориться про китайський виклик (в економічному значенні). Наприклад, для АСЕАН серйозною проблемою є збільшення від'ємного сальдо в торгівлі з Китаєм. АСЕАН програє Китаю в боротьбі за залучення нових інвестицій. Ряд західних і японських компаній згортають виробництво в країнах АСЕАН і переміщують в Китай.

В першій половині 2002 року сума прямих іноземних інвестицій в шести провідних країнах АСЕАН за оцінками складала 6,5 млрд. дол. При цьому в Малайзії скорочення складало 80 %, а в Індонезії і Філіппінах – близько 70 %. В Китаї ця сума прямих інвестицій з січня по серпень 2002 року становила 34,3 млрд. дол., збільшившись за цей самий термін на 25,5 %.

Китай поглинає все більше не тільки тайванський капітал, але й людські ресурси, що об'єктивно призводить до послаблення економіки острова (в Китаї проживають і працюють 500 тис. тайванців).

Китайський фактор робить вплив на економіку Японії, Південної Кореї. Наплив в Японію дешевого китайського імпорту і перенесення в Китай значної частини промислового виробництва зумовлений перш за все великим, порівняно з Японією, за різними оцінками, двадцяти–тридцятикратним розривом у вартості робочої сили. На сторінках японської преси, в виступах представників ділових і політичних кіл, все частіше звучить думка, що з Китаєм пора конкурувати на рівних, а не ставитись до нього, як до країни, що розвивається.

Сьогодні економічний стан і перспективи Японії і інших східноазійських країн великою мірою залежать від того, чи зможуть вони закріпити зв'язки з Китаєм, а саме: розширити експорт, використовуючи можливості китайського ринку, і підвищити свою конкурентоспроможність шляхом перекидання в Китай частини виробництва і технологічних процесів. Звідси – об'єктивна потреба в створенні варіанта регіонального економічного об'єднання, що включає Китай. Такий підхід знаходить в Східній Азії широку підтримку.

До другої половини 90-х років питання про створення східноазійського економічного об'єднання майже не піднімалось. Серед головних причин – і основні труднощі на шляху до інтеграції – суттєві (більш значні, ніж в Америці і Європі) історичні розбіжності між країнами регіону: різниця в рівнях їх економічного розвитку; політичні проблеми, труднощі психологічного характеру, не кажучи вже про територіальні питання щодо відносин Японії з Китаєм і Північною Кореєю.

В Америці та Європі основна роль у просуванні інтеграційних процесів належить провідним економічним державам. В Східній Азії, однак, Японія не готова до такої ролі ні політично, ні психологічно, ні економічно. Роль інтеграції повинен брати на себе хтось інший, — цю роль взяли на себе країни АСЕАН.

Не можна не врахувати і американський фактор. До останнього часу США досить напружено ставились до ідеї створення східноазійського регіонального угрупування, поява якого сприймалася у Вашингтоні як погроза власним економічним і політичним інтересам, тим більше, що деякі східноазійські лідери (прем'єр-міністр Малайзії Мохаммед Махатхир) захоплювались риторикою, яка підкреслювала неприйнятність для Східної Азії американської моделі та системи цінностей.

На рубежі 80–90-х років М. Махатхир виступив з ініціативою створення Східноазійської економічної групи як форуму для міжурядових консультацій в середині регіону, ця ідея не пройшла перш за все саме за протидії США.

В другій половині 90-х років виник такий форум, як «АСЕАН плюс три», АПТ (три — це Японія, Китай і Північна Корея). АПТ щорічно здійснює зустрічі на високому рівні. В їх рамках проходять тристоронні самміти Японія–Китай–Північна Корея. Таким чином, у Східній Азії основні багатосторонні контакти з економічних питань здійснюються через АСЕАН, що поки що закріплює за цією асоціацією ключову роль в інтеграційних процесах.

В листопаді 2000 року на самміті АПТ в Сінгапурі було ухвалено рішення утворити робочу групу для вивчення питання створення загальнорегіональної східноазійської зони вільної торгівлі. На наступній зустрічі глав держав і урядів в 2001 році в Брунеї група не представила жодної концепції регіонального об'єднання, зробивши заяву, що робота продовжується.

На Сінгапурському самміті йшла мова про можливі масштабні загальнорегіональні проекти. Головний з них — будівництво Трансазійської залізничної дороги від Сінгапуру до Кунміна. Була висунута ідея східноазійського «інформаційного поясу», що пов'яже найбільш провідні в технологічному відношенні міста від Куала-Лумпур до Сеула. Японська сторона ухилилась від підтримки ідеї Східноазійського самміту.

Очевидно саме труднощі в створенні загальнорегіонального угрупування змусили спробувати інший варіант: створення об'єднань

АСЕАН з кожною з трьох країн – Китаєм, Японією, Північною Кореєю окремо. В листопаді 2001 року сторони оголосили про намір створити зону вільної торгівлі протягом десяти років, а в 2002 році розпочалися офіційні переговори. Відносини Японія–АСЕАН повинні розвиватися в дусі відвертого партнерства. Основний принцип цих відносин – «разом йти вперед». Виділяються три ключові сфери співробітництва. Перша – допомога зі сторони Японії щодо здійснення країнами АСЕАН економічних реформ, в тому числі з урахуванням досвіду сучасних структурних реформ в Японії. Друга – глобальні проблеми, перш за все, боротьба з бідністю і попередження воєнних конфліктів. Третя – співробітництво (розвиток різноманітних контактів, зокрема молодіжних і культурних).

Серед конкретних пропозицій, сформованих прем'єром, – поїздка спеціальної робочої групи японського уряду по країнах АСЕАН для вивчення можливостей співробітництва між вузами; проголошення 2003 року «роком контактів Японії і АСЕАН» і організація в зв'язку з цим серії заходів; проведення спільної конференції по стратегії економічного розвитку в рамках спільної «Ініціативи розвитку Східної Азії», можливість створення зони вільної торгівлі.

Реально позиція Японії з економічного співробітництва в Східній Азії визначається декількома причинами. По-перше, відсутня політична воля активно просувати ідею регіональної інтеграції. Уряд прагне відкласти прийняття серйозних рішень по східноазіатській інтеграції на потім.

По-друге, є проблема лібералізації імпорту продукції сільського господарства і морського промислу. Тут є прагнення захистити національного виробника. В результаті цього в японських урядових колах почали говорити про те, що потрібно вивчити можливості договорів про вільну торгівлю. Останнім часом міністерство сільського господарства і рибальства заявляє протилежне: при створенні ЗСТ не повинно бути винятків.

Третя причина. Сьогодні зона вільної торгівлі не обмежується лібералізацією в одній тільки торгівельній сфері. Кожна зона є економічним співтовариством з вільним рухом товарів і капіталу, вільним пересуванням людей тощо. Важливе місце займають проекти міждержавного економічного співробітництва.

Японія є одним з найбільших у світі донорів: за розмірами офіційної допомоги розвитку (ОПР) вона була лідером протягом десятиліть і тільки нещодавно перемістилася на друге місце після США. Однак

в умовах, коли внутрішнє фінансово-економічне положення погіршується, дефіцит держбюджету досягнув критичної величини, а сама допомога, виявляється, не завжди використовується ефективно і часто породжує корупцію. В цих умовах створення східноазіатського об'єднання є неприйнятним.

У вересні 2002 року за результатами зустрічі міністрів економіки Японії і країн АСЕАН в столиці Брунею було проголошено, що вони розглянули і затвердили підготовлену експертами доповідь, в якій міститься концепція партнерства, що включає «певні елементи можливостей ЗСТ». В листопаді 2002 року ця доповідь схвалена на зустрічі лідерів Японії і країн АСЕАН.

Японія все більше залучується до процесу регіональної інтеграції, її активність буде зростати в міру того, як посилюються інтеграційні зв'язки інших країн регіону.

Ще один головний учасник АПТ – Північна Корея – також виявив інтерес до створення зони вільної торгівлі з АСЕАН. Ключову роль відіграє АСЕАН, створюється зона вільної торгівлі АСЕАН – Китай; Японія і Північна Корея не можуть собі дозволити залишитись осторонь, і тому формуються структури тісного співробітництва АСЕАН – Японія і АСЕАН – Північна Корея. Одночасно виникає ряд двосторонніх торгових зон Японії з окремими країнами АСЕАН.

Додамо, що можливе створення зон вільної торгівлі за рамками даної схеми. Так, розпочинаються консультації з цього питання між японськими і тайванськими експертами, в зв'язку з чим Китай виразив японській стороні серйозне занепокоєння.

В Китаї йде пошук різноманітних варіантів. Звернула на себе увагу опублікована в японській пресі стаття старшого дослідника китайського Центру з вивчення становища країни Ху Ангана, в якій розвивається ідея створення зони вільної торгівлі – Японія – Північна Корея – Китай – Гонконг.

В регіоні буде формуватися мережа багатосторонніх та двосторонніх зон вільної торгівлі. На більш тривалу перспективу можливе створення східноазіатського економічного співтовариства зі своєю інституціональною структурою. Формування єдиного ареалу здійснить стимулюючий вплив на економіку країн регіону і суттєво вплине на співвідношення сил у світовій економіці. Про масштаби ареалу говорить в те, що його населення складає 2 млрд. чоловік.

Контрольні запитання

1. Які особливості міжнародного поділу праці в АТР?
2. Як позначилася валютно-фінансова криза на процесі прямого зарубіжного інвестування в АТР?
3. Вкажіть характерні риси торгово-економічного співробітництва країн регіону.
4. Визначить роль АСЕАН у розвитку інтеграційних процесів у АТР.
5. Проаналізуйте особливості розвитку інтеграційного процесу в рамках АТЕС порівняно з ЄС та НАФТА.
6. В чому суть принципу «відкритого регіоналізму»?

Література:

1. Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бартенев С.А. Мировая економіка / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. – С. 320–325; 494–512; 538–576; 613–641.
2. Гайдуцький А.П. Залучення іноземних інвестицій в економіку Китаю (досвід для України) // Актуальні проблеми економіки – 2003. – №7. – С. 14 – 20.
3. Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Рженішевського. – К.: ЦУЛ, 2003. – С. 264–284.
4. Економіка зарубіжних країн: Підручник / За ред. А.С. Філіпенка. – К.: Либідь, 1996. – С. 271 – 405.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 323–331.
6. Лиу Конг Тхань. Досвід залучення іноземних інвестицій в економіку В'єтнаму // Економіка України. – 2002. - № 3. – С. 70.
7. Мусіна Л. Економічна політика і розвиток реформ у Південній Кореї: досвід для України // Економіка України. – 2002. - №11. – С. 80.
8. Румянцев А.П., Кишменко Г.Н., Рокоча В.В., Шевченко В.Ю., Савчук В.І. Міжнародна економіка. К.: Знання-Прес, 2003 – С. 373–381.
9. Солонінко К.С., Урманов Ф.Ш., Ярошенко С.А. Світова економіка і міжнародні економічні відносини. – Житомир: ЖІТІ, 1997. – С. 100–121.
10. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть /

А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 309–318.

11. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Веклич О.О., Годун С.Д., Дудченко М.А. та ін. Світова економіка. – К.: Либідь, 2002. – С. 349–368.

РОЗДІЛ II

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН**

ТЕМА 8. СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. *Сутність і характеристика системи міжнародних економічних відносин.*
2. *Особливості розвитку сучасних міжнародних економічних відносин.*

1. Сутність і характеристика системи міжнародних економічних відносин

Світовий досвід переконливо свідчить про те, що жодна країна не спроможна створити ефективну економіку ізольовано від світової економічної системи. Більш як 230 країн світу існують, тобто виробляють продукцію, споживають її, обмінюються нею, удосконалюють відносини, обмінюються досвідом. Кожна з країн має свою національну економічну політику і разом з тим, розвиваючи свою господарську систему, вона використовує досвід сусідів і друзів. Національне господарство країни підпорядковане національному законодавству, але повинно враховувати і міжнародні регулюючі інструменти. Поряд з національним господарством існує національний експортний потенціал, який менший за обсяг національного господарства, але значно впливає на формування економічних відносин.

Що собою являє система міжнародних економічних відносин? Для відповіді на це запитання потрібно розглянути деякі категорії міжнародної економіки.

Перш за все – категорію національне господарство.

Національне господарство – це економічна система (економіка) окремої країни, що належить до міжнародної спільноти.

По друге, національний експортний потенціал – це сукупність природних, виробничих, науково-технічних, трудових і фінансових ресурсів (засобів), що можуть використовуватися в міжнародних економічних відносинах.

Національні господарства ізольовано існувати не можуть, а між собою постійно розвивають, удосконалюють зв'язки. Чи маємо ми право ці зв'язки назвати системою? Мабуть ні, оскільки системні відносини повинні перш за все враховувати відносини між об'єктами і суб'єктами міжнародної діяльності.

Суб'єктом або суб'єктами міжнародних економічних відносин є дієві особи (фізичні та юридичні), які беруть участь у здійсненні міжнародних господарських угод, договорів і контрактів. До складу суб'єктів МЄВ належать:

- держави, їх уряди;
- інтеграційні об'єднання держав;
- міжнародні організації;
- транснаціональні корпорації;
- юридичні й фізичні особи;
- союзи підприємств.

Об'єктом або об'єктами системи МЄВ є все те, на що направлена діяльність суб'єктів світового співтовариства.

До об'єктів відносять:

- товари і послуги;
- грошові ресурси;
- трудові ресурси;
- матеріальні ресурси;
- технології тощо.

В теперішній час форми міжнародних економічних відносин суттєво розширилися.

В сучасних умовах основними формами міжнародних економічних відносин є:

- 1) зовнішня і світова торгівля;
- 2) кредитні відносини;
- 3) валютні й платіжно-розрахункові відносини;
- 4) міграція і вивезення капіталу;
- 5) міжнародна міграція робочої сили;
- 6) міжнародні інтеграційні процеси;
- 7) створення і розвиток транснаціональних корпорацій і кредитно-фінансових інститутів;
- 8) міждержавне регулювання міжнародних економічних відносин (регулювання валютно-фінансових, торгових відносин);
- 9) діяльність міжнародних кредитно-фінансових інститутів (МВФ, МБРР) в сфері міжнародних економічних відносин;

10) науково-технічне і виробниче співробітництво.

З вищесказаного можна зробити висновок, що міжнародні економічні відносини – це система господарсько-виробничих, грошових, науково-технічних і організаційно-управлінських відносин і зв'язків між суверенними державами світу. Вони є зовнішніми похідними від економіки країн, що утворюють світове співтовариство.

Наведемо коротку характеристику існуючої системи міжнародних економічних відносин.

Зовнішня і світова торгівля. Зовнішня торгівля займає провідне місце в системі міжнародних економічних відносин. Останнім часом для багатьох країн світу вона стала основним фактором розвитку економіки. Це стосується, перш за все промислово розвинених країн, які значну частину продукції експортують в інші країни. Широкий обмін товарів між країнами в результаті зростання зовнішньої торгівлі створює умови для розвитку світового ринку і світової торгівлі. *Сучасний світовий ринок* – сфера обміну, яка охоплює сукупне обертання товарів різних країн. Сьогодні не можна уявити жодної країни, жодної нації, які б існували без зовнішньої торгівлі.

Необхідність зростання світової торгівлі зумовлена рядом причин.

По-перше, розвитком національних товарних виробництв і обміну.

По-друге, триваючою нерівномірністю розвитку окремих країн і галузей суспільного виробництва, який властивий ринковому господарству.

По-третє, зростання тенденції постійного розширення виробництва з метою отримання прибутку, яка властива країнам з ринковою економікою. Прагнення до отримання прибутку і порівняно вузькі рамки національних ринків для реалізації продукції змушують корпорації, компанії, підприємства виходити за межі свого ринку, що в результаті призведе до пошуків зовнішніх ринків. Наприкінці ХХ століття значення зовнішніх ринків для різних країн суттєво зросло. Для ряду промислових країн потрібні ринки для нового асортименту товарів, устаткування, нових технологій.

Тому в сучасних умовах окремі країни стали ланками світового господарства, а їхні економіки потрапили у велику залежність від зовнішнього ринку. В цьому відношенні економіка США, ФРН, Японії залежать від експорту своєї промислової продукції. І навпаки, такі країни, як Нідерланди, Швеція, що мають великий експорт, залежать від імпорту продукції з інших країн. У великій залежності від експорту своєї сільськогосподарської продукції знаходиться Нова Зеландія.

Залежить від зовнішніх ринків і економіка країн, що розвиваються. Річ у тім, що довгий час вони розвивалися як аграрно-сировинні додатки індустріальних країн Заходу. Тому дані країни мають слабку економіку і залежать від країн Заходу, постачаючи їм сировину та сільськогосподарську продукцію. Зростаюча залежність різних країн від зовнішньої торгівлі й зовнішніх ринків відображає об'єктивно діючу тенденцію до господарського зближення різних держав. Це знайшло своє відображення в створенні різноманітних торговельних союзів, об'єднань, в розвитку інтеграційних процесів в Європі, Азії, Америці і Африці.

Кредитні відносини. В сфері міжнародних економічних стосунків кредитні відносини виникають в трьох випадках: *по-перше*, у зв'язку з кредитуванням зовнішньої торгівлі; *по-друге*, в результаті руху позичкового капіталу в межах світового ринку; *по-третє*, у зв'язку з проведенням міжнародних розрахунків.

Кредитування зовнішньої торгівлі включає кредитування експорту та кредитування імпорту. *Кредитування експорту* відбувається у формі внесків покупців, що видають експортери тієї чи іншої країни іноземним виробникам у вигляді банківського кредитування як кредити під товари в країні-експортери; у вигляді позик під товари, що знаходяться в межах країни; кредитів під товари і товарні документи в країні-експортері, бланкові кредити без забезпечення. Значення перших трьох кредитів полягає в прискоренні кругообігу капіталу експортера, тобто трансформація його частини з товарної в грошову.

Кредитування імпорту також відбувається шляхом комерційного і банківського кредиту. Комерційний кредит (або фірмовий) включає кредит за відкритим рахунком (експортер записує на рахунок імпортера як його борг вартість товарів, що продані та відвантажені, а імпортер повинен погасити кредит у встановлений термін); вексельний кредит (експортер укладає угоду про продаж товарів у кредит, виставляє трагту на імпортера); приватне страхування (страхова компанія бере на себе ризик з експортних кредитів та сплачує неплатоспроможність імпортера своїм експортом); державні гарантії (ризик несплати бере на себе держава). В США та Японії державні гарантії видають експортно-імпортні банки, в Англії – Департамент гарантії експортних кредитів, в ФРН – Міжміністерський комітет з експортних кредитів, у Франції – Страхова компанія для зовнішньої торгівлі.

Банківський кредит з імпорту включає: кредит, що видається при акцепті чи погодженні банку-імпортера на сплату тратти експортера;

акцептно-рамбурсний кредит (акцепт векселя банком за умови отримання гарантії з нього з боку іноземного банку, що обслуговує імпортера); пряме банківське кредитування іноземних покупців; кредитні лінії (для своїх іноземних позичальників на оплату зовнішньоторговельних угод, різновидом кредитної лінії є поновлення ролловерної лінії, яка широко використовується на ринку євровалют); факторинг (експортер, що продав товар на умовах кредиту, отримує від факторингової компанії ряд послуг у вигляді вилучення заборгованості, обліку експортних гратт, здійснення контролю); лізинг (передача юридичного права власності споживачеві товарів); компенсаційні угоди (довготерміновий кредит на базі взаємних поставок товарів на однакову вартість); страхування мультинаціональних контрактів (включає величезні суми, які спільно страхуються комерційними банками і національними страховими компаніями експортного кредитування).

Однією з різновидів кредитних відносин є міжнародний кредит, який поділяється на приватний, державний та приватно-державний. *Міжнародний приватний кредит* є одним з елементів міжнародних кредитних відносин з кінця 50-х рр., коли промислово розвинуті країни почали здійснювати повну конвертованість своїх валют. Західні країни і раніше пропонували такі кредити, проте, тоді вони носили в основному випадковий характер.

Доволі швидкому нарощуванню приватних кредитів сприяло відновлення економіки Західної Європи та Японії в 40–50 рр. після Другої світової війни. Основними кредиторами були банки та інші кредитно-фінансові інститути США. Країни-позичальники, як правило, отримували кредити в США за умови купівлі американських товарів, а потім переважна частина доларів стала осідати на рахунках банків Західної Європи та ряду інших країн. В результаті цього в 50–60 рр. виникає ринок євродолара, що дозволяє вже безпосередньо пропонувати кредити в доларах банками та іншими установами з цього ринку. У зв'язку зі зміцненням та стабілізацією європейської валюти, в підсумку ринок євродолара перетворюється на ринок євровалют. Основним джерелом для міжнародних приватних кредитів стали депозити та внески спочатку під євродоларові, а потім під євровалютні депозити сертифікати. При цьому переважна частина цих нагромаджень має короткотерміновий характер. Довготерміновий кредит став здійснюватись в 60-ті рр. як безпосередній банківський кредит у вигляді євровалют та облігаційних позичок у вигляді єврооблігацій та євроакцій. Основними постачальниками довготермінового кредиту стали

комерційні та інвестиційні банки як гаранті та організатори, страхові та інвестиційні компанії, приватні пенсійні фонди тощо. Як позичальники приватного міжнародного короткотермінового та довготермінового кредиту, як правило, виступають промислові, горговеельні, транспортні корпорації та компанії, уряди держав, міжнародні кредитно-фінансові інститути.

Поряд з приватним міжнародним кредитом існують також міжурядові позички, що отримали великого розповсюдження у роки Першої світової війни (1914–1918 рр.), економічної кризи 1929–1933 рр., Другої світової війни, а також в перші роки після її закінчення. Ці періоди характеризуються тим, що головним кредитором виступили США, а позичальником – Західна Європа. В кінці 50-х рр. до них приєдналась Японія та ряд інших країн Азії, Латинської Америки. Міждержавні кредити зазвичай надаються за рахунок коштів державного бюджету чи коштів спеціалізованих державних чи напівдержавних банків типу експортно-імпортних банків. Так, міжурядовий кредит у вигляді фінансової допомоги США для відновлення західноєвропейської економіки, включаючи «План Маршалла» в розмірі 17 млрд. дол., здійснювався за рахунок федерального бюджету й коштів Експортно-імпортного банку США. З 60-х рр. і до сьогодні США, промислово розвинуті країни Європи та Японія надають міжурядові позички не один одному, а в основному країнам, що розвиваються. А з початку 90-х рр. – країнам Східної та Центральної Європи, що формують ринкову економіку.

З початку 70-х рр. починають діяти змішані міжнародні кредити, в яких, крім держави, беруть участь приватні банки, в основному комерційні банки США, Західної Європи та Японії. В результаті надання міжнародного кредиту створилась велика сума заборгованості промислово-розвинутим країнам, яка склала на кінець 1998 р. близько 1,6 трлн. дол. Через неспроможність ряду країн повернути борги вчасно з огляду на деякі економічні причини виникли клуби заборгованості. Це – Паризький (з державних зовнішніх боргів) та Лондонський (з боргів західним комерційним банкам). Під егідою цих клубів, а також міжнародних кредитних інститутів (МВФ, Світового банку та ін.) виникла система реструктуризації міжнародних боргів, яка зводиться або до списання, або до відстрочки боргу.

Крім вказаних міжнародних кредитів, варто також відмітити міжнародний кредит, який надають: МВФ – для стабілізації економічного стану різних країн, Світовий банк та його установи – для фінан-

сування цільових проєктів, міжнародні регіональні банки (Європейській, Азійський, Африканський, Міжамериканський банк розвитку) – що кредитують та фінансують різноманітні соціально-економічні проєкти в межах свого континенту.

Валютні та платіжно-розрахункові відносини. Ці відносини також являють собою форму міжнародних економічних відносин. Сюди належать валютні відносини між різноманітними країнами; валютні операції між різними учасниками валютного ринку, що є представниками офіційних центрів купівлі-продажу валют на основі попиту та пропозиції, валютний арбітраж, що дозволяє використовувати різницю в квотуванні валют на міжнародних та національних валютних ринках; розвиток та регулювання національного валютного ринку, а також участь в операціях міжнародного валютного ринку, здійснення валютних обмежень та використання валютних клірингів.

В свою чергу платіжно-розрахункові відносини являють собою регулювання платежів з грошових вимог та зобов'язань, що утворюються в результаті економічних, політичних, науково-технічних та культурних відносин між державами, юридичними особами (компаніями, підприємствами) та громадянами різних країн. Розрахунки здійснюються через комерційні або спеціалізовані банки, що обслуговують зовнішню торгівлю зазвичай безготівковим методом. Банки використовують свої закордонні філії чи кореспондентські відносини з іноземними банками. Це супроводжується відкриттям кореспондентських рахунків ЛОРО (іноземних банків в даному банку) та НОСТРО (даного банку в іноземних). Дані відносини містять порядок розрахунків, розмір комісії, методи поповнення використання коштів.

Зовнішньоторговельні контакти передбачають передачу товару або товаророзпорядчих документів, які пересилаються банком-експортером банку-імпортеру або банку країни-платника для сплати у встановлений термін. Розрахунки організуються шляхом різноманітних платіжних засобів: векселів, чеків, платіжних доручень, телеграфних переказів інкасо тощо.

Міграція та вивезення капіталу. Вивезення капіталу являє собою розміщення капіталу за кордоном з метою систематичного отримання додаткового прибутку за рахунок використання місцевих виробничих, матеріальних та трудових ресурсів. Якщо при продажу товарів внаслідок нееквівалентного обміну привласнюється частина прибутку, створеного в іншій країні, і йде однократна реалізація прибутку, то при вивезенні капіталу прибуток привласнюється безперервно доти, доки

розміщений капітал знаходиться у власності іноземних компаній. Сучасне світове господарство та міжнародні економічні відносини характеризуються посиленням вивозу та міграцією капіталу.

Процес інтенсифікації вивезення капіталу на сьогоднішній день визначається такими факторами:

1) розвитком світового ринку та втягуванням в нього все більшої кількості країн;

2) подальшою концентрацією та централізацією капіталу в національних економіках;

3) перенагромадженням капіталу на національних ринках позичкового капіталу промислово розвинутих країн;

4) зацікавленістю окремих країн в припливі іноземних капіталів внаслідок нестачі внутрішнього капіталу.

Основними рисами вивезення капіталу на сучасному етапі є його міграція як в країни, що розвиваються, так і в розвинуті країни. При цьому з 70-х рр. посилилась тенденція до вивезення капіталу в розвинуті країни (США, Західну Європу, Японію і навпаки), що пов'язано в основному з відсутністю серйозних економічних та політичних потрясінь. Іншими рисами вивезення капіталу продовжують залишатись воєнно-політичні аспекти, широка державна підтримка, посилення панування транснаціональних корпорацій, наявність нееквівалентного обміну, періодичні валютно-фінансові потрясіння, що призводять до швидкої міграції капіталу в ту чи іншу країну. Останнє доволі яскраво підтверджує азіатська фінансова криза на кінці 1997 р., а також її продовження в 1998–1999 рр.

Основною формою вивезення капіталу залишаються вивезення функціонуючого позичкового капіталу, що здійснюється у вигляді вкладень у промисловість, торгівлю, транспорт. При цьому існують прямі вкладення (інвестиції), які дають право контролю і портфельні, що забезпечують лише участь у розподілі прибутків, а не контроль підприємницької діяльності. Формою доходу може бути прибуток або прибуток у вигляді дивідендів. Друга форма міграції – вивезення позичкового капіталу, який вирізняється термінами, призначенням, характером забезпечення та суб'єкта. Вивезення позичкового капіталу здійснюється у вигляді міжнародних позичок на різні терміни, що надаються як приватним сектором, так і державами, і в формі вкладень у цінні папери (акції та облігації). Причому облігаційні позички та міжнародні кредити мають як виробничий, так і невиробничий характер. В свою чергу міжнародний короткотерміновий кредит виступає

у вигляді комерційного, банківського кредитів, а також поточних рахунків у іноземних банках (залучення грошових коштів інших країн). Як і раніше, основними експортерами капіталу є промислово розвинуті країни, передусім Великої вісімки, а основними імпортерами – країни, що розвиваються, держави з перехідною економікою Центральної та Східної Європи, а також деякі промислово розвинуті країни Європи, Америки та Азії.

Міжнародна міграція робочої сили. Міграція робочої сили є однією з важливих форм міжнародних економічних відносин в сучасних умовах. Внутрішні ринки робочої сили одних країн є внутрішніми джерелами поповнення армії найманої праці інших держав. У сферу світового ринку робочої сили потрапляє лише та частина найманих працівників, що вимушена проламати свою робочу силу за кордоном.

Наявність світового ринку робочої сили зумовлена міжнародною міграцією працюючих, тобто взаємопересічним потоком міграції (виїзду з країн) та імміграції (вїзду в країну). *Міжнародна міграція робочої сили – рух осіб найманої праці через державні кордони в пошуках роботи.* При виїзді з своєї країни працівник є емігрантом, а при вїзді в іншу – іммігрантом. Головна причина переміщення найманої робочої сили полягає в коливанні попиту на неї з боку різноманітних сфер ринкової економіки в особі приватного та державного секторів. Нерівномірність накопичення капіталу в різних країнах викликає необхідність міжнародного обміну робочою силою. Цей обмін, зазвичай, виникає стихійно, відображає реакцію на зміни потреб у капіталі. Ряд західних економістів, що стоять на позиціях мальтузіанства, називають причиною міграції тиск «надлишкового населення» на виробничі сили. Певною мірою таке трактування прийнятне для країн, що розвиваються, де зростання виробничих сил відстає від приросту населення за рахунок високої народжуваності. В той же час «надлишкове перенаселення» в розвинутих країнах зумовлене виштовхуванням робітників з виробництва, а міграція – нерівномірністю попиту на найману працю. Тому накопичення капіталу може створювати джерела міграції і визначати напрямки потоків. В цілому стихійне перекидання надлишкової робочої сили з одної ланки світового господарства в інші уособлює нерівномірність розвитку ринкової економіки.

Сучасна міграція характеризується такими особливостями: рух робочої сили направлений переважно в капітаоекспортуючі країни (США, західна Європа, Японія), тобто в напрямку, зворотному вивезенню капіталу; переважною соціальною групою міграційних потоків

є низькокваліфіковані робітники, безземельні селяни, службовці, міграція кваліфікованих інженерів, лікарів, вчених в розвинуті країни зумовлюється низькими прибутками на національних територіях (країни, що розвиваються; країни з перехідною економікою). Остання особливість характерна в основному для країн Великої вісімки, які активно підтримують так звану «втечу мізків» за рахунок високої оплати праці. При цьому домінуючу роль відіграють США, Німеччина, Англія, Японія, Франція. Основними формами міграції робочої сили є поточне переселення (створення промислових комплексів та інтеграційні процеси); міграція в межах прикордонних зон (живе в одній країні, працює – в іншій), що розвивається у Франції, Бельгії, Німеччині, Швейцарії, Іспанії, Нідерландах; аграрна міграція (міграція сільськогосподарських робітників (постачальниками такої робочої сили є Італія, Португалія, Греція, Іспанія, Мексика, країни Африки та Південно-Східної Азії, а її споживачами – США, Канада, Німеччина, Франція, Швеція, Англія, Австралія, Аргентина); сезонна міграція, пов'язана в основному зі змінним циклом сільськогосподарських та будівельних робіт.

В міру зростання світового господарства і ринку посилюється тенденція до міграції населення. Цей процес створює деякі проблеми для розвинутих країн, загострюючи соціальні, расові та релігійні протиріччя.

Міжнародні інтеграційні процеси. Одним з форм міжнародних економічних відносин є інтеграційні процеси, що відбуваються в межах світової економіки. Інтеграція являє собою міждержавне регулювання національних економік: формування регіонального господарського комплексу зі структурою та пропорціями, що направлені на потреби деяких економік; усунення національних бар'єрів щодо руху товарів, капіталів, послуг та робочої сили; створення єдиного регіонального ринку; забезпечення загального зростання продуктивної праці та рівня життя в країнах об'єднаного угруповання. Найкращим прикладом такої інтеграції стало Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), створене на базі Римського договору в 1958 р. шістьма країнами Західної Європи, потім воно розширилося в 1973 р. – до 9 країн, а 1980–1982 рр. – до 12 країн і в 1992 р. – до 15 країн. На основі Маастрихтської угоди 1 листопада 1993 р. ЄЕС було переорганізовано в Європейський союз.

Метою всіх інтеграційних процесів, що здійснюються між різноманітними країнами, є підвищення ефективності національних економік, ринків капіталів, зовнішньої торгівлі. Як свідчить практика ос-

таннях років, процес інтеграції поглиблюється та розширюється, тому що вона приносить окремі вигоди і окремим державам, і їх населенню.

Розвиток транснаціональних корпорацій та кредитно-фінансових інститутів. Важливою формою сучасних міжнародних економічних відносин є діяльність транснаціональних корпорацій та кредитно-фінансових інститутів. Наприкінці 60-х—початку 70-х рр. найбільш чітко окреслилась діяльність транснаціональних корпорацій, які стали активно створювати виробничу, збутову, дилерську та фінансову мережу на національних ринках інших країн. Вони здійснили вагомий світопливий вплив на формування міжнародних економічних відносин шляхом дії на зовнішню та світову торгівлю, інвестиційний процес, ринки капіталів, валютні операції, міграцію робочої сили, передавання новітніх технологій.

В свою чергу, масштаби операцій транснаціональних компаній почали вимагати кредитно-інвестиційного обслуговування, яке взяли на себе транснаціональні комерційні та інвестиційні банки, а також страхові інвестиційні компанії та приватні пенсійні фонди. Саме ці інститути, починаючи з 60-х рр., займаються наданням банківських кредитів, розміщенням та купівлею великих облігаційних позичок (єврооблігацій) та євроакцій на ринку євровалют, що дозволяє задовольнити потреби в позичковому капіталі транснаціональних корпорацій та забезпечити їх фінансування. За рахунок такого зв'язку здійснюється глобалізація сучасних міжнародних економічних відносин. В той же час не завжди діяльність корпорацій і банків досить ефективна. В ряді випадків ці установи займаються валютними спекуляціями, здійснюють перекидання короткотермінових капіталів («гарячих грошей») з одних країн в інші, отримують додатковий прибуток за рахунок високих процентних ставок, проводять спекулятивні операції з цінними паперами, особливо з дериватами, що підриває стабільність і ринку капіталів, і валютних ринків. Прикладом таких дій можуть бути валютно-фінансові потрясіння в 1992, 1995, 1997, 1998 рр.

Міждержавне регулювання міжнародних економічних відносин. Це регулювання, являючи собою форму міжнародних економічних відносин, дозволяє підтримувати їх протягом тривалого часу на рівні відносної стабільності.

Міждержавне регулювання зазвичай зводиться до вироблення загальної політики між групою країн у галузі різноманітних сфер міжнародних економічних відносин: торгівлі, міграції капіталів та робочої сили, валютної політики, митних тарифів, інвестицій. Це регулюван-

ня здійснюється шляхом проведення нарад міністрів: фінансів, торгівлі, економіки; голів урядів і держав. Таке координаційне регулювання проводять або в межах інтеграційних угруповань, або поза ними. В сучасних умовах регулювання міжнародних економічних відносин здійснюється на рівні країн Великої вісімки – провідних промислово розвинутих країн Заходу (США, Японії, ФРН, Франції, Англії, Канади, Італії та Росії). Ними зазвичай приймаються глобальні рішення в галузі світової торгівлі, валютно-грошової політики, інвестиції, міграції капіталів. На сьогоднішній день ці рішення є визначальними для багатьох країн і міжнародних кредитно-фінансових інститутів.

Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інститутів. Їх діяльність в післявоєнні роки також стала важливою формою міжнародних економічних відносин. Це, передусім, стосується МВФ, МБРР, ЄБРР, БМР, а також регіональних закладів такого типу.

Основні напрямки діяльності цих інститутів зводяться до надання валютно-фінансової допомоги різним країнам у вигляді кредитів на стабілізацію економіки, вирівнювання платіжних балансів, реалізацію великих цільових проєктів, регулювання грошово-кредитних і валютних систем. Переважна більшість грошових ресурсів, що реалізуються даними інститутами, йде на надання допомоги країнам, що розвиваються, і меншою мірою – розвинутих країнам (в основному малим, а з початку 90-х рр. – країнам Східної та Центральної Європи, СНД, з так званою перехідною економікою.)

В наш час роль і значення інститутів, таких, як МВФ, МБРР, ЄБРР, різко збільшилась в системі міжнародних економічних відносин з точки зору надання позичок на розвиток національних економік. При цьому МВФ та МБРР визначають основні параметри щодо розвитку економіки (обсяг грошової маси, розмір дефіциту бюджету, рівень інфляції, процентні ставки, реструктуризація окремих галузей національних економік).

У зв'язку зі зростаючою заборгованістю з кредитів та позичок МВФ та МБРР здійснюють також заходи з реструктуризації боргів ряду країн. Особливу роль рятівників ці заклади стали відігравати в 1997–1998 рр. У зв'язку зі світовою фінансовою кризою, зокрема, Мексиці, було виділено 50 млрд. дол., країнам Південно-Східної Азії – 47 млрд. доларів на стабілізацію фінансово-економічного стану. Передбачається також надання допомоги Бразилії розміром 40–50 млрд. дол. у зв'язку з фінансовою кризою та девальвацією грошової одиниці – реалу – в січні 1999 р. Таким чином, міжнародні кредитно-фінансові інститути беруть

активну участь у формуванні валютно-фінансової сфери сучасних міжнародно-економічних відносин.

Науково-технічна та виробнича співпраця. В післявоєнні роки широкого розвитку в межах світового господарства набуває науково-технічна співпраця. Це зумовлено передусім впливом досягнень науково-технічної революції на міжнародні економічні відносини. Швидкий розвиток продуктивних сил та продуктивності праці дозволяє здолати сформовані відмінності в умовах економічного зростання деяких країн.

Науково-технічна та виробнича співпраця може здійснюватись або шляхом ліцензійних та патентних відносин, що було характерно в основному для капіталістичних країн (проводилось переважно через приватний корпоративний сектор), або шляхом угод про науково-технічну співпрацю між державами, як практикувалось між соціалістичними країнами в 60–80-х рр., а також між ними та деякими країнами, що розвиваються.

Важливе місце в реалізації науково-технічної співпраці посідають інтеграційні угруповання типу Європейського союзу або АСЕАН. Аналогічна співпраця та кооперація здійснювались в межах РЕВ між соціалістичними країнами до розпуску цієї організації. Крім того, науково-технічна співпраця може здійснюватись з реалізації окремих цільових програм, в яких зацікавлена група держав. Так, в Західних країнах, особливо серед членів НАТО, науково-технічна співпраця проводиться в галузі виробництва озброєнь, в основному в авіації та ракетобудуванні, а також в атомній енергетиці. Наприклад, багатопільовий винищувач «Торнадо» – результат науково-технічної та виробничої співпраці Англії, Франції, Італії. Новий європейський винищувач XXI ст. також розроблюється рядом країн Європи, зокрема Англією, Францією, ФРН, Іспанією.

Таку ж науково-технічну співпрацю з ряду цільових проєктів здійснюють між собою і великі приватні корпорації. Розробку і випуск громадянського літака типу «Аеробус», наприклад, тривалий час ведуть французькі та англійські авіаційні корпорації. Співпраця зумовлена також економією фінансових ресурсів корпорацій, оскільки одній корпорації важко здійснити подібний проєкт. На початку 90-х рр. Росія і США в галузі освоєння космосу, поряд з спільними польотами на орбітальній станції, почали здійснювати конкретну науково-технічну співпрацю в розробці окремих компонентів космічної техніки. Заслужує на увагу і співпраця за програмою «Морський старт», у якій беруть участь США, Росія, Україна, Норвегія.

Науково-технічна співпраця, яка виявляється в найтрізнамантніших формах, сприяє індустріалізації та підвищенню технологічного потенціалу ряду держав, і особливо деяких країн, що розвиваються. Росія в цьому відношенні тривалий час співпрацює з Індією, що дозволило останній підвищити свій науково-технічний потенціал в галузі металургії, машинобудування, енергетики, виробництва військової авіації. Останнім часом Росія здійснює науково-технічну та виробничу допомогу в будівництві атомної електростанції в Ірані. Аналогічна допомога була надана багато років назад Фінляндії. Україна плідно співпрацює з Іраном, Лівією, Бразилією тощо.

Крім того, однією з форм науково-технічної співпраці є підготовка кадрів і спеціалістів, обмін вченими, укладання угод між академіями наук, університетами, науковими та іншими закладами вищої освіти. Дана форма співпраці дозволяє готувати національний робочий потенціал для нових технологій, наукових розробок, виробничих процесів. Все це у підсумку сприяє прискоренню темпів економічного розвитку, підвищенню ефективності економіки окремих країн. Науково-технічна та виробнича співпраця віддзеркалюється, як правило, через торговий та платіжний баланс країн-учасниць і відповідно обслуговується через зовнішню торгівлю і міжнародну платіжно-розрахункову систему, що діють в межах сучасних міжнародних економічних відносин.

Існує декілька рівнів розвитку міжнародних економічних відносин. Перш, за все потрібно розрізняти загальні рівні розвитку і якісні рівні розвитку.

В свою чергу загальний рівень розвитку поділено на:

Первинний рівень – характеризується відносинами, що формуються між фізичними і юридичними особами, а також окремими державами.

Вторинний рівень – це відносини, що формуються фізичними і юридичними особами і державою з одного боку і міжнародними організаціями – з іншого.

Третинний рівень – це відносини, що формуються між державами і міжнародними організаціями як самостійні відносини.

Характеристика якісних рівнів включає:

Економічні міжнародні контакти – їх можна ввести, як спрощені й нерегулярні господарські зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин.

Економічні взаємодії – це сталі міжнародні економічні зв'язки між двома або декількома суб'єктами, що мають стійкий характер.

Економічну інтеграцію – як розвиток всебічних господарських зв'язків у різних галузях економіки між суб'єктами МЄВ.

Міжнародні економічні відносини являють собою складну систему. Для того, щоб система працювала досконало, потрібно забезпечити її стабільність. Своєрідним гарантом такої стабільності виступають принципи (загальні правила) функціонування системи МЄВ. Самі принципи відображають і сутність, і рівні функціонування системи. Вони умовно поділяються на загальні або міжнародні й специфічні, або національні.

Узагальнена характеристика міжнародних принципів була прийнята у 1974 році в декларації ООН «Новий економічний порядок». Основними з них є:

- принцип суверенітету – означає право на розробку і здійснення внутрішньої і зовнішньої політики окремою державою;
- принцип мирного співіснування; принцип рівних прав і обов'язків;
- принцип подолання несправедливості, виникаючої в разі територіальних проблем;
- принцип сумлінного виконання міжнародних обов'язків;
- принцип мирного регулювання суперечностей;
- принцип поваги до свободи людини;
- принцип взаємодопомоги і взаємовигоди;
- принцип недопущення дискримінації;
- принцип свободи вибору форми здійснення МЄВ;
- принцип однакових вимог до виконання національного законодавства для всіх суб'єктів МЄВ;
- принцип невтручання до внутрішніх справ один одного і багатьох інших.

Щодо характеристики специфічних, тобто національних, принципів, то вони зазвичай визначаються національним законодавством. Так, в законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» говориться, що суб'єкти господарської діяльності України та іноземні при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються наступними принципами.

Принципом суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає у:

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на її території;
- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин.

Принципом свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;
- обов'язку дотримувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
- виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності.

Принципом юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

- рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- забороні будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
- неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом.

Принципом верховенства закону, що полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
- забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України.

Принципом захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;
- здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права;
- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права.

Принципом еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Таким чином, незважаючи на те, що кожна форма економічних відносин має свою специфічну сферу та способи реалізації, усі вони взаємозалежні між собою й усі разом утворюють систему міжнародних економічних відносин.

2. Особливості розвитку сучасних міжнародних економічних відносин

Становлення і розвиток сучасних міжнародних економічних відносин зумовлені появою низки передумов як на національному, так і на міжнародному рівнях.

До передумов національного рівня варто віднести:

- підвищення рівня інтернаціоналізації розвитку виробничих сил окремої країни;
- зростання національного виробництва товарів, що перевищує внутрішні потреби;
- прискорення впровадження в економічний процес досягнень науково-технічного прогресу.

До передумов міжнародного рівня належать:

- нерівномірність розподілу факторів виробництва;
- усвідомленість нації в розвитку і удосконаленні економічних переваг і їх місця в формуванні міжнародних економічних відносин;
- створення розвинутої інфраструктури зовнішньоекономічних зв'язків.

Формування міжнародних економічних відносин завжди відбувається під впливом певних дій і факторів. В сучасних умовах такими факторами слід вважати:

- постійне і стійке збільшення обсягів і асортименту товарного обміну;
- розширення сфери дій і функцій світового фінансового ринку;
- пошук шляхів подолання негативних наслідків глобальних проблем;
- лібералізація зовнішньоторговельної політики;
- поліпшення інвестиційного клімату;
- лібералізація національної і міжнародної політики;
- зміни в системі міжнародного поділу праці;
- розширення процесів регіональної економічної інтеграції;
- зростання значення міжнародних корпорацій;
- створення і постійне удосконалення системи світового і регіонального регулювання міжнародних економічних відносин;
- формування всесвітньої інфраструктури міжнародних економічних відносин;
- зміни в політичних відносинах між країнами.

Усі суб'єкти світової економіки взаємодіють між собою через систему міжнародних економічних відносин, що на практиці утворюють механізм функціонування світового господарства. Міжнародні економічні відносини і світове господарство знаходяться в тісному логічному й історичному взаємозв'язку.

* Як складова частина світового господарства сучасні міжнародні економічні відносини являють собою систему відносин економічного взаємозв'язку і взаємозалежності національних господарств.

У цій своїй якості міжнародні економічні відносини відображають ринковий характер національних економік. *Особливостями міжнародних економічних відносин як сфери розвинутого ринкового господарства є:*

- економічне відокремлення учасників на базі світового поділу праці й національних меж;
- міжнародний обмін факторами і результатами виробництва, що призвів до створення і функціонування світових ринків товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій тощо;
- дія законів попиту, пропозиції, вільного ціноутворення;
- конкурентна боротьба продавців, покупців, товарів і послуг;
- схильність монополізації до концентрації виробництва і збуту.

Міжнародні економічні відносини порівняно з внутрінаціональними мають і свої специфічні особливості, серед яких:

- набагато більші обсяги обміну;
- незрівнянно більша кількість суб'єктів;
- більш масштабна (нерідко глобальна) і гостра конкуренція між суб'єктами МЕН.

- специфічна інфраструктура функціонування міжнародних економічних відносин у вигляді міжнародної стандартизації і сертифікації виробництва і продукції, розвитку міжнародних перевезень, зв'язку, інформаційного середовища, світового валютного ринку і т. ін.;
- особлива система регулювання міжнародних економічних відносин на різних рівнях: міждержавному, регіональному і міжнародному.

Методологія вивчення сучасних міжнародних економічних відносин містить у собі розглядання їхнього змісту на макрорівні (рівні світового господарства) і мікрорівні (рівні національних учасників зовнішньоекономічних зв'язків), їхніх об'єктів, суб'єктів, форм, механізму реалізації.

Міжнародні економічні відносини на макрорівні – це форми і засоби зв'язків національних економік у світовому господарстві: зовнішня торгівля, міжнародна міграція факторів виробництва тощо.

Міжнародні економічні відносини на мікрорівні – це особлива сфера діяльності національних економічних одиниць, орієнтована на зовнішньоекономічні зв'язки, заснована на міжнародному поділі праці. З позиції національних виробників і споживачів міжнародні економічні відносини розуміються як експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт товарів, послуг, капіталів, технологій, міжнародна кооперація, виробництво НД і ДКР тощо.

Об'єктами сучасних міжнародних економічних відносин є:

- товари в матеріальній формі (сировинні й продовольчі, готові вироби, продукція обробної промисловості, машинотехнічна продукція);
- послуги (міжнародні інжиніринг, консалтинг, аудит, лізинг, туризм, транспортування, розрахунки тощо);
- технології (патентні й безпатентні ліцензії, товарні знаки);
- капітал (прямі й портфельні закордонні інвестиції, міжнародний кредит);
- робоча сила.

Однією з особливостей сучасних міжнародних економічних відносин є інтернаціоналізація господарського життя. Вона має два рівні: мікрорівень і макрорівень.

На мікрорівні інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до міжнародних операцій, якому притаманний переважно статичний характер. Зазвичай виділяють три основні етапи: 1) початко-

вий; 2) локальної ринкової експансії, 3) транснаціональній. Для кожного етапу характерними є не лише специфіка завдань і значущість зарубіжної діяльності, а й відмінності в орієнтації вищого менеджменту.

На макрорівні інтернаціоналізація полягає в розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва.

Деякі автори вважають доцільним давати розгалужену систему поділу об'єктів і суб'єктів з урахуванням рівня аналізу. Так, Пузакова Е. П. вважає, що реальними суб'єктами (контрагентами) міжнародних економічних відносин на мікрорівні є:

- фірми;
- міжнародні корпорації;
- союзи підприємців;
- державні органи й організації (міністерства), що займаються зовнішньоекономічною діяльністю;
- міжнародні організації, що здійснюють інвестиційне будівництво.

На макрорівні суб'єктами сучасних міжнародних економічних відносин є *національні уряди* й інші державні органи (наприклад Центральний банк), а також *міжнародні економічні організації*. Головна мета перших – регулювання міжнародних економічних відносин країни за допомогою відповідної зовнішньоторговельної, науково-технічної, валютної, податкової, інвестиційної політики. Мета міжнародних організацій – розробити загальну для всіх учасників нормативно-правову базу здійснення міжнародних економічних відносин.

Подібне розмежування змісту і суб'єктів міжнародних економічних відносин на макро- і мікрорівнях дозволяє об'єднати різні точки зору на *форми міжнародних економічних відносин* і виділити такі:

- міжнародна торгівля товарами і послугами;
- міжнародне виробництво і науково-технічне співробітництво, включаючи й обмін технологіями;
- міжнародні валютно-кредитні і фінансові відносини;
- міжнародна міграція робочої сили.

Докладний аналіз кожної з форм міжнародних економічних відносин буде подано у наступних темах. Практичне здійснення міжнародних економічних відносин припускає наявність механізму їхньої реалізації.

Механізм реалізації міжнародних економічних відносин – це сукупність правових норм та інструментів реалізації (міжнародні угоди,

договори, конвенції, хартії, кодекси, керівництво тощо), прийнятих на національному і міждержавному рівнях, включаючи регіональні й глобальні міжнародні економічні організації.

Головним методом вивчення міжнародних економічних відносин є діалектичний метод. Стосовно сфери світогосподарських зв'язків цей метод визначає те, що кожен форму міжнародних економічних відносин варто розглядати як похідну від відносин у сфері матеріального виробництва різних країн у процесі її становлення, розвитку, удосконалювання і взаємодії з іншими формами.

Великий вплив на формування і розвиток сучасних міжнародних економічних відносин мають такі фактори:

1. Збільшення обсягів і асортименту міжнародного товарообміну.
2. Загострення глобальних проблем (екологічної, сировинної, енергетичної, продовольчої, демографічної й ін.), що активізувало міжнародне співробітництво в сфері науково-дослідних робіт, спільного освоєння надр Землі й Світового океану, охорони навколишнього середовища тощо.

1. Лібералізація зовнішньоекономічної політики майже всіх країн світу, що особливо чітко проявилася за останні 50 років і, що полягає в послабленні заходів тарифного і нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі, поліпшенні інвестиційного клімату в багатьох (особливо в розвинутих) країнах, пом'якшенні національної міграційної політики безумовно сприяла розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин у світовому господарстві.

2. Зміни в системі міжнародного поділу праці. Як зазначалося раніше, місце і роль країни в міжнародному поділі праці зараз все менше залежить від її природно-кліматичних ресурсів і географічного положення і все більше – від «придбаних ресурсів» (технологій, капіталу, якісного складу робочої сили), а також від того, наскільки та чи інша країна «вписується» у стратегічні цілі найбільших міжнародних корпорацій. Це значно змінило географічні потоки товарів і послуг у світовому господарстві: промислово розвинуті країни перетворилися в головних світових експортерів продовольства, із країн, що розвиваються, все більше експортується машинотехнічної продукції, одягу, взуття, інших готових виробів.

3. Процеси регіональної економічної інтеграції, що охопили усі без винятку континенти, вплив яких на розвиток міжнародних економічних відносин неоднозначний: з одного боку, вони сприяють інтенсивному розвитку усіх форм міжнародних економічних відносин між краї-

нами-членами інтеграційних об'єднань, а з іншого – стримують розвиток міжнародних економічних відносин із третіми країнами.

4. Зростаюче значення у світовому господарстві міжнародних корпорацій у сучасних умовах. Вони відіграють вищезначальну стратегічну роль у розвитку як окремих форм міжнародних економічних відносин, так і їх системи та географічної конфігурації.

5. Створення і постійне удосконалювання системи світового і регіонального регулювання міжнародних економічних відносин як відповідь на постійно виникаючі проблеми їхнього розвитку дозволило створити загальну для всіх країн нормативно-правову базу функціонування світогосподарських зв'язків у вигляді Віденської конвенції про договори закупівлі-продажу товарів, Оттавської конвенції про міжнародну фінансову оренду. Керівництво зі складання міжнародних договорів про компенсаційні угоди, про промислове співробітництво тощо.

6. Формування всесвітньої інфраструктури міжнародних економічних відносин, що включає всесвітні мережі транспорту, комунікацій, глобальні інформаційні мережі, що значно прискорює за часом практичну реалізацію світогосподарських зв'язків, породжує нові способи їхнього здійснення (висновок міжнародних товарних угод і трудових контрактів у мережі Інтернет, купівля-продаж товарів і послуг на міжнародних товарних біржах, аукціонах, торгах, майже нетайне здійснення міжнародних розрахунків і т. ін.).

7. Політичні фактори: розпад колоніальної системи імперіалізму, розпад СРСР, Чехословаччини, СФРЮ, міжнародний тероризм, подолання релігійних конфліктів тощо.

Таким чином, можна констатувати, що сучасні міжнародні економічні відносини інтенсивно розвиваються, трансформуються, змінюють свої географічні пріоритети й усе більш набувають рис єдиної системи, де окремі форми не тільки тісно взаємозалежні, але і взаємобумовлені.

Контрольні запитання

1. Як ви розумієте таку тезу: «Міжнародні економічні відносини – передумова, складова частина і результат розвитку світової економіки»?
2. В чому полягають відмінності міжнародних економічних відносин від тих, що в межах країни?

3. Наведіть приклади міжнародних економічних відносин на макро- і мікрорівнях.
4. Поясніть зміст категорій «суб'єкт» і «об'єкт» міжнародних економічних відносин і перелічіть їх.
5. Назвіть форми міжнародних економічних відносин і проілюструйте їхній взаємозв'язок і взаємозалежність.
6. Розкрийте зміст поняття «механізм реалізації» міжнародних економічних відносин.
7. Назвіть і охарактеризуйте фактори, що зробили найбільш серйозний вплив на формування і розвиток міжнародних економічних відносин.
8. Перелічіть головні з сучасних тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин.

Література:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. Пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – Гл. 1.
2. Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бартнев С.А. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. – С. 30–50; 75–109.
3. Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник / За ред. Ю.Г. Козака В.В. Ковалевського К.І. Рженішевського. – К.: ЦУЛ, 2003. – С. 36–40.
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», 1991.
5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – Гл. 1.
6. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002.
7. Пузакова Е.П. Мировая экономика. – Р-н-Д.: Феникс, 2001. – С. 208–219.

ТЕМА 9. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1. Сутність, характеристика і етапи розвитку інтернаціоналізації виробництва.

2. Якісні та кількісні аспекти інтернаціоналізації господарського життя

1. Сутність, характеристика і етапи розвитку інтернаціоналізації виробництва

Економічний, соціально-політичний та культурний розвиток в сучасних умовах відбувається під зростаючим впливом глобалізації і інтернаціоналізації виробництва. Їх економічна складова пов'язана, перш за все, з джерелами, факторами і формами господарського розвитку. Основними формами прояву цих процесів є зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, диверсифікація світових фінансових ринків та ринків робочої сили, значне зростання впливу транснаціональних корпорацій на світові господарські процеси, загострення світової конкуренції тощо. Все це призводить до подальшої єдності світу. Особливу цікавість викликає економічна єдність. Її передумови формувалися протягом тисячоліть.

Генезис 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 всесвітньо-історичного процесу створюються у сфері виробництва, в умовах і формах економічного життя людства.

Головною метою зближення економічних форм життя народів і держав є новітні ресурси, що модифікують організаційно-господарські способи функціонування економік різних країн. Глибинноку

основною даного процесу виступають зміни у власності на засоби виробництва та глобалізація економічних процесів. У наш час відбувається всебічна соціалізація власності з одного боку, з іншого — її дематеріалізація на базі інформатизації, інтелектуалізації виробництва. Здійснюється також поступове структурне зближення національних господарств за найважливішими загальноекономічними пропорціями. Відбувається процес вирівнювання зайнятого населення за структурою його професійно-освітнього складу тощо. Водночас залишається доволі виразним поділ країн світу за різними економічними ознаками.

Процес всебічного зближення у сферах виробництва, науково-технологічної діяльності та послуг зумовлений посиленням дії загальноцивілізованих законів і закономірностей, що охоплюють також сферу політики, ідеології, культури. Глобальний синтез, який поширюється на всю планету, веде до утворення світової економічної спільності, цілісної міжнародної господарської структури. Серед факторів, що формують економічну єдність світу, треба також відзначити інтернаціоналізацію виробництва, міжнародну господарську інтеграцію, науково-технічну революцію, необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства тощо.

Інтернаціоналізація господарського життя як закономірність міжнародної економіки означає процес переростання суспільним виробництвом національних кордонів. Основною формою цієї закономірності є зовнішня торгівля конкретних країн світу. Характеризуючи процес інтернаціоналізації господарського життя, слід зазначити, що він охоплює всі сфери функціонування сучасної міжнародної економіки і пройшов у своєму розвитку декілька етапів.

В науковій літературі виділяється три головні етапи розвитку інтернаціоналізації господарського життя. На першому етапі (приблизно XVIII—кінець XIX ст.) інтернаціоналізація виробництва ґрунтувалася переважно на взаємодії національних господарств завдяки простій кооперації. Головним каналом взаємного «обміну речовин» були найпростіші форми міжнародних економічних зв'язків, і передусім — зовнішня торгівля. Інтернаціоналізація виробництва й обігу стала однією з найголовніших передумов формування світового господарства. Між ними двома світогосподарськими 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. Характерна ознака складної кооперації полягає в тому, що вона ґрунтується на міжнародному поділі праці

(МПП), який стає визначальним фактором поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та формування світового господарства. У цей час розвиваються всі його головні форми: загальні, частковий та одиничний поділ праці.

На третьому (нинішньому) етапі, що розпочався із середини минулого століття, інтернаціоналізація виробництва набуває комплексного характеру, тобто охоплює усі підсистеми господарства. Таким чином, вона поширюється майже на всі країни світу, всі галузі виробничої та невиробничої сфер. Саме завдяки інтернаціоналізації здійснюються головні умови збалансованого економічного розвитку: реалізація в матеріально-речовій та вартісній формах усіх частин вадового національного продукту, піднесення 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 й обігу. Інтернаціоналізація об'єднує структурні елементи і суб'єкти світового господарства в єдине ціле. Тому вона є одним із системоутворювальних факторів світового господарства. З поглибленням процесу інтернаціоналізації виробництва посилюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність.

У зв'язку з цим можна виділити такі напрями інтернаціоналізації господарського життя:

а) інтернаціоналізація виробничих сил, що означає процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;

б) інтернаціоналізація виробничих процесів. Цей процес знаходить своє відображення в розвитку спільного підприємництва партнерів з різних країн світу;

в) інтернаціоналізація виробництва, яка полягає у процесі створення спільних підприємств;

г) інтернаціоналізація обміну. Цей процес відображається в розвитку міжнародних торговельних відносин;

д) інтернаціоналізація транспорту, що знаходить своє відображення у створенні міжнародних транспортних систем;

е) інтернаціоналізація паливно-енергетичних комплексів відбувається за рахунок інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економіки країн-партнерів;

є) інтернаціоналізація розподілу знаходить своє відображення в розподілі капіталу, міграції робочої сили в межах міжнародної економіки;

ж) інтернаціоналізація споживання, яка передбачає об'єднання зусиль країн-партнерів у сфері раціонального споживання виробленої ними продукції в межах міжнародної економіки;

з) інтернаціоналізація інформаційних систем передбачає об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів з метою оптимального використання інформації в рамках міжнародної економіки (наприклад, INTERNET);

і) інтернаціоналізація управління. Вона передбачає об'єднання зусиль суб'єктів міжнародної економіки з метою широкого використання досвіду управління економічними процесами на національному та інтернаціональному рівнях, наприклад, створення програм міжнародного менеджменту.

Отже, інтернаціоналізація господарського життя має широкі форми прояву і характеризує розвиток економічних зв'язків між країнами світу в різних сферах міжнародної економіки.

Безумовно, одним з основних факторів, що впливає на поглиблення процесу інтернаціоналізації економічного розвитку, виступає міжнародний поділ праці.

Міжнародний поділ праці – спеціалізація окремих регіонів і країн на певний видів виробничої діяльності, торгівлі та послуг. Він буває загальним, частковим, одиничним.

Загальний поділ праці – це поділ за сферами виробництва (добувна, обробна промисловість, сільське господарство тощо). Він обумовлений в основному природно-кліматичними умовами.

Частковий – це спеціалізація за окремими галузями виробництва видів готової продукції.

Одиничний – спеціалізація на виготовленні окремих вузлів, виконання технологічних статей виробництва.

Серед чинників розвитку міжнародного поділу праці потрібно визначити:

- природно-географічні умови;
- технологічні умови;
- соціально-економічні умови.

Розвиток технічного прогресу призвів до зменшення значення природно-географічних умов, надавши можливість використати переваги науково-технічних досягнень, розвитку науки і техніки.

Нова модель економічного розвитку набула таких характерних рис:

- почав переважати інтенсивний тип економічного зростання над екстенсивним;
- з'явилися нові галузі промисловості та швидко модернізувалися діючі;
- скоротився виробничий цикл;
- розширилися сфери послуг (особливо банківських і страхових).

Грандіозні економічні, політичні та соціальні процеси останніх десятиліть суттєво вплинули на МПП. Головним напрямком його розвитку стало розширення міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва. Вони є формами МПП і виражають його суть.

Розвиток МПП зумовлює необхідність підвищення продуктивності праці й зниження витрат виробництва. Реалізація переваг МПП забезпечує країні в процесі обміну отримання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів та послуг, а також економію внутрішніх витрат від скорочення національного виробництва внаслідок використання дешевого імпорту.

Важливою передумовою розвитку МПП є міжнародний поділ інших факторів виробництва – землі, капіталу, технології. Будь-яка країна виробляє той чи інший товар, якщо вона має фактори виробництва, що дають їй змогу виготовляти цей товар з більшою ефективністю, ніж інший. Земля, праця, капітал, технологія є однаково важливими факторами для виробництва будь-якого товару.

2. Якісні та кількісні аспекти інтернаціоналізації господарського життя

Для загальної характеристики інтернаціоналізації господарського життя використовуються різні показники, що відображають його кількісні та якісні аспекти.

До основних кількісних та якісних показників інтернаціоналізації виробництва належать:

- розвиток і втілення в життя досягнень науково-технологічного прогресу;
- інтеграція світового господарства;
- міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва;
- міжнародна інвестиційна діяльність;

- міжнародна міграція капіталу;
- різні види спільної підприємницької діяльності;
- міграція робочої сили, тощо.

Протягом усього ХХ ст. відсувався складний процес кристалізації економічної єдності планети на основі матеріальних джерел господарського розвитку, стрімкого нарощування електронних комунікацій, культурної експансії, зростання відкритості й взаємозалежності країн у межах ринкової парадигми.

Зближення якісних характеристик матеріально-речового і живого факторів сучасного виробництва відбувається насамперед внаслідок *науково-технологічної революції, яка має всесвітній характер*. Розвиваючись під визначальним впливом НТР, фактори виробництва відповідно теж набирають інтернаціонального, світового характеру. Вони втрачають «національну самобутність» і замкненість, стають універсальними. Це однаковою мірою стосується і засобів виробництва, і робочої сили.

Науково-технічна 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 фактора виробництва, робочої сили, до її професійно-кваліфікаційного рівня. Витрати на наукову, інженерну працю сягають нині 2/3 загальних затрат 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 грузо-, фондо-, енерго-, матеріаломісткості продукції.

Сучасне обличчя міжнародних виробничих систем, їхня організація не в останню чергу визначаються такими процесами, як електронізація, роботизація, комп'ютеризація виробництва, впровадження біотехнологій. *Електронізація* виробництва дає змогу вилучити з 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 головні товари тощо. За допомогою електронно-обчислювальних машин встановлюються тісні кореспон-

лентські 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 одержати інформацію про стан світових грошових ринків, курси валют, ціни на золото та ін.

Всебічне застосування комп'ютерної техніки, мікропроцесорів, біотехнології, лазерної техніки, порошкової металургії, мембранної технології, виробів з кераміки, матеріалів із заданими властивостями, застосування елементів космічного виробництва свідчать 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, формують майбутню структуру світового господарства. Домінантною основою ноосферного типу виробництва стане творчо-інтелектуальна діяльність людини, перенесення акценту з використання переважно м'язової енергії до широкого залучення у сферу виробництва інтелекту, психічної енергії. Якщо у ХХ ст. розвиток відбувався під знаком «визволення» енергії атомного ядра, то в ХХІ ст. визначальним стане «визволення» психічної енергії людини, своєрідна психологічна революція. Пріоритет одержить розумова праця: вчених, інженерів, економістів, банківських службовців, управлінців, юристів, а також зайнятих у невиробничій сфері. Значно зросте роль міжнародного менеджменту, всієї системи організації й управління світогосподарськими процесами через регіональні та міжнародні організації. Зростаюча єдність світового господарства об'єктивно вимагатиме посилення міжнародних важелів регулювання світогосподарських зв'язків. Найповнішого втілення міжнародні виробничі системи дістали в діяльності сучасних транснаціональних корпорацій (ТНК).

Однак, домінуючою все ж таки залишається тенденція всесвітньої економічної інтеграції до глобалізації господарського розвитку в окремих країнах, і світової економіки в цілому. Глобалізація економічного зростання означає не що інше, як установлення безпосереднього зв'язку національної економіки і світового господарства, їх глибокий взаємовплив. У наш час жодну господарську акцію, навіть середнього масштабу, неможливо здійснити в 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 насамперед у тому, що *господарські системи сягають планетарних масштабів*. Нині досить виразно проявляється тенденція до зростання ролі зовнішніх, інтернаціональних чинників у процесі економічного розвитку. Все це зумовлено передусім масштабами сучасного виробництва, особливостями технологічної революції, загостренням проблеми ринків, зовнішнім фінансуванням розвитку, різкими розбіжностями між окремими країнами в забезпеченні природними та іншими ресурсами. Зрештою досягнення економічного оптимуму передбачає найширше використання максимального господарського простору: регіонального, континентального, планетарного і навіть космічного.

Процес формування елементів глобальної економіки розвивається одночасно в кількох напрямках. Перший з них пов'язаний зі збутом товарів і послуг на внутрішньому ринку в умовах, з одного боку, значного зростання масштабів виробництва, а з іншого — відносного насичення потреб усередині країни саме на товари і послуги національного виробництва. На цій основі виникає постійна потреба в пошуку зовнішніх ринків для реалізації вилкового продукту у вартісній та натурально-речовій формах.

Другий напрям дещо інший. Він передбачає широкий вихід на світовий ринок у зв'язку з відсутністю в національному господарстві всієї гами засобів і предметів праці, які б забезпечували безперервність і розширення процесу виробництва. Йдеться про широку закупівлю на світовому ринку машин та устаткування, нових технологій, сировини, матеріалів, електроенергії, нафти, газу тощо. Розширення цього каналу міжнародного економічного спілкування детермінується, з одного боку, неможливістю й 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 украї нерівномірно, що потребує їх певного «перерозподілу» за допомогою світової торгівлі. Наприклад, на країни-експортери нафти припадає 37 % загальносвітового видобутку нафти, а споживають вони всього 15 %, відповідні показники для промислово розвинутих держав — 15 і 56 %.

Міжнародні науково-технічні відносини найбільш концентровано реалізуються у формуванні світового ринку технологій, «ноу-хау», 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 науковців, за даними ЮНЕСКО, за останні 50 років зростала майже в 4 рази швидше, ніж загальна чисельність населення, подвоюючись у розвинутих країнах через 7–10 років. Подвоєння кількості заявок на наукові відкриття та винаходи відбувається в середньому кожні 2,5–3 роки. Згідно з прогнозами у XXI столітті науково-дослідною роботою буде займатися близько 20 % працездатного населення. На цій основі посилюватимуться процеси інтелектуалізації виробництва і праці, зростатиме ефективність використання всіх ресурсів.

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

Сфера міжнародного виробництва як елемент глобальної економіки викристалізовується нині на основі взаємодії трьох найголовніших процесів: міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, спільної інвестиційної діяльності й спільного підприємства.

Під міжнародною спеціалізацією виробництва (МСВ) розуміють таку форму поділу праці між країнами, за якої концентрація однорідного виробництва збільшується на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси окремих галузей виготовлення продукції понад внутрішні потреби.

МСВ розвивається в двох напрямках – виробничому і територіальному. Виробничий напрямок передбачає міжгалузеву та внутрішньогалузеву спеціалізацію, а також спеціалізацію окремих підприємств, компаній та об'єднань. У територіальному напрямку виділяють спеціалізацію окремих країн, груп країн та регіонів на виробництві певних видів продукції та їх частин для світового ринку.

Міжгалузєва спеціалізація – це взаємовідносини між державами з обміном продуктами різних галузей виробництва. Така форма пере-

важала в 30-ті роки ХХ ст. у взаємовідносинах між комплексними галузями (наприклад, обробної промисловості загалом і сільським господарством). В 50–60-ті роки ця форма діяла вже на рівні первинних галузей (автомобілебудування, хімічна промисловість тощо). В 70–80-ті роки на перший план вийшла внутрішньогалузева спеціалізація, яка заснована на поділі виробничих програм у межах однієї й тієї самої галузі.

Основними формами прояву МСВ є предметна, подетальна (повузлова) та технологічна (постадійна) спеціалізація.

Перша з них передбачає спеціалізацію підприємств різних країн на виробництві та експорті повністю закінченого і готового до споживання виробу. Подетальна спеціалізація базується на кооперації виробників різних країн у випуску вузлів та деталей, а технологічна – на здійсненні окремих стадій технологічних процесів виробництва товарів у межах єдиного технологічного процесу.

Найрозвиненіші всі форми спеціалізації в машинобудуванні, приладобудуванні тощо.

З розвитком МПП в МСВ виникли такі поняття, як «міжнародно-спеціалізована галузь» та «міжнародноспеціалізована продукція». Перша з них характеризує ті галузі, які беруть найактивнішу участь в МПП. Для них характерна висока частка продукції на експорт та високий рівень внутрішньогалузевої спеціалізації.

Міжнародноспеціалізована продукція – це продукція, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод про розподіл виробничих програм і за умови виготовлення в одній чи декількох країнах значною мірою задовольняє потреби світового ринку в ній.

Основними показниками рівня міжнародної спеціалізації галузі є такі:

- коефіцієнт відносної експортної спеціалізації:

$$K_r = \frac{E_r}{E_c}$$

де E_r – питома вага товару в експорті країни; E_c – питома вага товару в світовому експорті.

Якщо $K_r > 1$, то галузь або товар вважаються міжнародноспеціалізованими:

- експортна квота у виробництві галузі:

$$E_e = \frac{E}{O_{\text{вн}}}$$

де E – обсяг експорту за даний період; $O_{\text{вн}}$ – обсяг внутрішнього виробництва.

Експортна квота характеризує значення експорту продукції певної галузі для економіки країни.

Міру участі національного господарства в МПП характеризує індекс товарності, t :

$$t = \frac{E + I}{P} \times 100,$$

де E – річний експорт; I – річний імпорт; P – річний валовий внутрішній продукт.

Другим елементом у МПП є *міжнародне виробниче кооперування*, тобто об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку. Коопераційні зв'язки проявляються на всесвітньому, міжгалузевому або внутрішньогалузевому рівнях.

У міжнародній практиці виділяють три основні форми кооперування:

- 1) здійснення спільних програм;
- 2) договірні спеціалізація;
- 3) створення спільних підприємств.

Реалізуються спільні програми у двох формах: підрядне кооперування, при якому виконавець за дорученням замовника виконує певні роботи з виробництва деталей, вузлів тощо, які є складовою частиною продукції замовника; організація спільного виробництва об'єднанням різних видів ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних тощо) партнерів та закріплення за кожним з них повної відповідальності за виробництво певної частини виробу.

Завданням договірної спеціалізації є запобігання дублюванню виробництва та прямої конкуренції на ринку між виробниками – учасниками виробничого кооперування. Суть її полягає у розмежуванні виробничих програм і закріпленні за кожним учасником певного асортименту кінцевої продукції.

Характерними рисами такої форми кооперування, як створення спільних підприємств, є об'єднання на пайовій основі власності партнерів, спільне управління підприємством, спільне нараження на виробничий і комерційний ризик, розподіл прибутку між партнерами згідно з умовами договору. Найпоширеніші в усьому світі спільні підприємства у формі товариств з обмеженою відповідальністю та акціонерних товариств.

Міжнародне кооперування виробництва охоплює різні сфери співробітництва, головними серед яких є:

а) виробничо-технічне співробітництво (розроблення і погодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, якості продукції, виконання будівельно-монтажних робіт; передання ліцензій та прав власності; удосконалення управління виробництвом тощо);

б) співробітництво у сфері реалізації кооперованої продукції;

в) співробітництво у післяпродажному обслуговуванні кооперованої продукції.

Існує класифікація міжнародного кооперування залежно від його основних ознак. Характерні види кооперування, які розрізняють в світовому господарстві:

- за видами – економічне, виробниче, науково-технічне, у сфері збуту тощо;
- за сталіями – передвиробниче, виробниче, комерційне;
- за методами, що використовуються, – виконання спільних програм, договірна спеціалізація, створення СП;
- за структурою зв'язків – внутрішньо- і міжфірмове, внутрішньо- і міжгалузеве, горизонтальне, вертикальне, змішане;
- за територіальним охопленням – між двома і більше країнами, в межах регіону, міжрегіональне, всесвітнє;
- за кількістю суб'єктів – дво- і багатостороннє;
- за кількістю об'єктів – дво- і багатопредметне. Міжнародне кооперування праці повністю базується на МПП і самостійно існувати не може, тоді як МПП не обов'язково вимагає для свого існування і розвитку міжнародного кооперування праці.

Сьогодні склалися об'єктивні передумови активної участі України в МПП, чому сприяє:

- значна зміна системи економічних відносин;

- прийняття низки законів та указів Президента про зовнішньо-економічні зв'язки та зовнішньоекономічну діяльність;
- прискорення світового науково-технічного прогресу;
- необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства;
- демографічної, продовольчої, екологічної, усунення загрози ядерної війни тощо;
- структурна перебудова галузей народного господарства;
- визнання України та входження її в міжнародні організації. Незважаючи на це, для активної інтеграції України в МПП необхідно докорінно перебудувати весь зовнішньоекономічний механізм, належно оцінити роль і місце зовнішньоекономічних зв'язків у розвитку народного господарства.

Важливим різновидом інтернаціонального виробництва є міжнародна інвестиційна діяльність. Розрізняють дві основні форми міжнародних інвестицій – портфельні та прямі.

Портфельні інвестиції – це суто (винятково) 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 Англія, яка була зацікавлена в отриманні в такий спосіб додаткових природних ресурсів із менш розвинутих держав та колоній. Купуючи акції й 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 60-ті роки ХХ ст.

Значно більше поширені в наш час прямі інвестиції, які є реальними капіталовкладеннями в підприємства, землю чи реліквію або ж ті, що здійснюються за допомогою експортних інвестиційних товарів чи передачі технологій, досвіду управління, коли інвестор зберігає контроль над інвестованим капіталом. Прямі інвестиції використовуються, зазвичай, при створенні нових фірм (спільних підприємств) або ж для встановлення контролю над діючою фірмою шляхом закупівлі контрольного пакета акцій. У міжнародній практиці прямі інвестиції широко застосовуються транснаціональними корпораціями для виробництва готової промислової продукції, видобутку сировини, розширення сфери послуг. Вони є важливим каналом міжнародного переміщення приватного капіталу.

Всього в другій половині 90-х років вивезення прямих інвестицій у світовій економіці перевищував щорічно суму в 400 млрд. дол. Серед найбільших експортерів капіталу – США, Велика Британія, Франція, Німеччина, Гонконг. Із усього обсягу експорту прямих зарубіжних інвестицій більш ніж 90 % припадає на розвинуті в економічному відношенні країни. Майже 70 % прямих зарубіжних інвестицій переміщується між самими розвинутими країнами, решта – спрямовується у країни, що розвиваються, та держави з перехідною економікою.

Важливою функціональною складовою економічної структури світу є міжнародна валютно-фінансова система. В умовах карколомного розширення ринкових відносин за рахунок держав Центральної, Південно-Східної Європи та колишнього СРСР роль цієї *супо* економічної сфери світового господарського життя незмірно посилюється, збільшуються масштаби та обсяги міжнародних фінансово-кредитних операцій, зростає кількість суб'єктів валютно-фінансових відносин, з'являються нові міжнародні та регіональні валютно-кредитні організації. За оцінками фахівців річний обсяг міжнародних фінансових операцій у 10–15 разів перевищує масштаби світової торгівлі, тобто сягає приблизно 150 трлн. дол.

Найхарактернішими ознаками міжнародної валютно-фінансової системи є: наявність «плаваючих» валютних курсів, що функціонують на основі Ямайських угод (1976 р.); диверсифікація ліквідних засобів внаслідок впровадження в обіг міжнародних спеціальних прав запозичення (СПЗ) та регіональних (євро) валют, підвищення ролі міжнародних розрахунків валют провідних індустріальних держав (США, Японії, Німеччини, Англії, Франції); функціонування розгалуженої системи міжнародних фінансових центрів, що забезпечують переміщення фінансових ресурсів у світовому масштабі; створення світової телекомунікаційної мережі (СВІФТ), яка об'єднує міжнародну валютно-фінансову систему в органічну цілісність, надає їй відчутних рис глобального характеру.

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

Характер функціонування міжнародної валютно-кредитної системи та ступінь її усталеності залежать від відповідності цієї системи та відносин, що в 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 стійкого функціонування в умовах перманентних структурних перебудов у різних частинах світового господарства, що відбуваються болісно й часто дезорганізують зовнішньоекономічний товарообіг протягом певного періоду (СНД, колишня СФРЮ та ін.);
- бути достатньо еластичною для того, щоб гнучко пристосуватися до внутрішніх та зовнішніх факторів функціонування міжнародних економічних відносин;
- сприяти збалансованості, гармонізації економічних інтересів суб'єктів світогосподарських зв'язків усіх структурних рівнів, починаючи від фірми (ТНК) і закінчуючи великими інтеграційними об'єднаннями типу ЄС. Поглиблення МПП, глобалізація світогосподарських зв'язків детермінують необхідність лібералізації міжнародних валютно-кредитних відносин та поступової уніфікації національних валютно-кредитних систем.

У реальному житті процеси у сфері міжнародних валютно-кредитних відносин здійснюються стрибкоподібно, суперечливо, супроводжуються глибокими кризовими явищами національного, регіонального та світового масштабів, 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 в колишньому СРСР) трансформуються у відкриті, що зумовлює їхнє взаємне зближення, інтегрування в глобальній економіці.

У процесі посилення глобалізації господарського життя органічно поєднуються національні та інтернаціональні форми виробництва. На цій основі розвивається міжнародне (багатонаціональне) виробництво внаслідок взаємодії в єдиному виробничому процесі різноманітних за своїм походженням ресурсів і факторів.

Найвиразніше тут проявляється роль ТНК, спільних підприємств, вільних економічних (експортних) зон тощо. Відносини у сфері міжнародного виробництва визначають зміст, динаміку і структуру господарської взаємодії в інших підсистемах світової економіки.

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

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

Переваги інтерналізації пов'язані насамперед з подоланням негативних чинників, що впливають з так званої відмови (неспроможності) ринку (market failure). Йдеться про скорочення витрат на дослідження й торгівлю, запровадження власності, зміст якої визначають нематеріальні активи, що є більш гнучкими до змін кон'юнктури та можливої цінової дискримінації на ринку. Сюди ж належать використання гарантій якості проміжного і кінцевого продуктів, отримання економії від взаємопов'язаної діяльності, компенсація від ринкових трансакцій, уникнення негативних дій уряду (квоти, тарифи, ціновий контроль, податки). Нарешті, фірма контролює пропозицію й обсяги витрат, включаючи технологію, ринки збуту, в тому числі конкуренцію, може замовляти перехресне субсидування, впроваджувати трансферні ціни, конкурентну чи антиконкурентну стратегію, повністю отримувати інтернальний ефект доти, доки «внутрішньофірмові витрати менші, ніж витрати ринкових трансакцій». (Р. Коуз).

Переваги розміщення виробництва можуть реалізовуватись або в країні походження багатонаціональних корпорацій, або у приймаючої країни, в тому числі шляхом створення філій, дочірніх компаній тощо. Тут виникають додаткові можливості ефективного просторово-

го розподілу природних, техніко-економічних, інтелектуальних ресурсів, а саме: грошей, енергії, матеріалів, компонентів, напівфабрикатів з метою зниження затрат і цін. На цю саму мету орієнтовані міжнародні транспортні й комунікаційні витрати, стимули інвестиційної діяльності. Долаються штучні бар'єри в торгівлі, створюється необхідна інфраструктура, вирішуються комерційні, правові, освітні, транспортні та комунікаційні проблеми. Мовні, етнокультурні, митні та інші розбіжності також використовуються з метою для підприємства. Економія досягається 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 та близько 30 % світового промислового виробництва й 1/5 внутрішньофірмової торгівлі.

Важлива роль у формуванні й диверсифікації міжнародного виробництва належить спільним підприємствам та вільним економічним зонам. Спільні підприємства (СП) створюються в таких формах: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства, холдинги тощо. Вони характеризуються трьома головними ознаками: спільним майном, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку. Сфера діяльності спільних підприємств охоплює передвиробничу стадію (науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи, інформаційні послуги), процес виробництва товарів, збут і післяпродажне обслуговування, 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 терені колишнього СРСР, у Китаї. Зокрема, в Польщі діє більше 6 тис. СП, у Румунії – 14,5 тис., в Угорщині – 13,5 тис., у Китаї – майже 40 тис. За оцінками фахівців 30–40 % діяльності ТНК також відбувається у формі 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, імпорто-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 та порти, технополіси і технопарки. У країнах, що розвиваються, більшість вільних зон орієнтована на експортне виробництво. Для країн з перехідною економікою характерним є використання різних видів комбінованих (комплексних) зон.

Розбудова вільних економічних зон найбільших масштабів набула у Бразилії та Китаї. Створена в Амазонії вільна економічна зона «Манаус» займає майже чверть території Бразилії (3,6 млн. км²). Вона стала потужним подюсом зростання бразильської економіки. Загальний обсяг інвестицій у цю зону, починаючи від 1967 р., склав близько 14 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 0/1 іноземних інвестицій становить тут 22 млрд. дол. Через вільні економічні зони реалізується 2/3 зовнішньоторговельного обігу Китаю.

Функціональною сферою світової економіки, в якій віддзеркалюється рух різноманітних ресурсів, що переміщуються між країнами, регіонами, фірмами та юридичними особами, є *міжнародний обіг, світова торгівля*. Про зростаюче значення міжнародної торгівлі в сучасному світовому економічному розвитку свідчать такі дані.

Середній обсяг світового експорту товарів і послуг упродовж 1980–1989 рр. становив 2,683 млрд. дол. США, а наступного десятиліття – вже 5,736 млрд., тобто зріс у 2,1 рази.

Світовий експорт товарів і послуг
(млрд. дол. США)

1980–1989	1990–1999	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
2,683	5,736	4,271	4,388	4,713	4,719	5,265	6,236	6,549	6,752	6,972*	7,498*

Примітка.* оцінки

Зростає відкритість економік провідних країн світу, що засвідчує їмню активну участь у процесах інтернаціоналізації господарського життя. Так, питома вага зовнішньоторговельного товарообігу у ВВП зросла з 1950 до 1990 р. у США з 6 до 20 %, у Франції – з 20 до 35–37 %, в Німеччині – з 20 до 40–42 %, в Англії – з 40 майже до 50 %.

Високу зовнішньоторговельну квоту, зумовлену, звичайно ж, іншими чинниками, але порівняно з розвинутими країнами, має й Україна, що спонукає до необхідності врахування в економічній політиці суперечливого впливу глобалізації як на економічний розвиток, так і на економічну безпеку нашої держави.

Протягом 1990–1996 рр. XX ст. середньорічні темпи зростання світового ВВП становили 1,5 %, а світового товарного експорту – 6 %, в тому числі готових виробів – 6,5 %, сільськогосподарської продукції – 4,5 %, продукції добувних галузей промисловості – 4 %. У 1996 р. світовий товарний експорт дорівнював 5,115 млрд. дол. США, в тому числі готові промислові вироби становили 3,700 млрд., сільськогосподарські продукти – 586 млрд., продукція добувної промисловості – 574 млрд. американських доларів.

Лідруючі позиції в світовому експорті посідають країни «великої сімки», серед них на першому місці – США з річним обсягом експорту 624,5 млрд. доларів, що становить 11,8 % глобального експорту. Замикає сімку Канада з обсягом експорту 201,6 млрд. доларів США та часткою у світовій торгівлі 3,8 %.

Важливою ознакою розвитку міжнародної торгівлі, що діє всупереч процесу глобалізації, є її раціоналізація, коли торговельні потоки спрямовуються в країни, об'єднані різного характеру торгово-економічними угодами. Найбільшим регіональним угрупованням у даний час є Азіатсько-Тихоокеанське економічне співтовариство (АПЕК), частка якого становить майже 50 % міжнародної торгівлі. На другому місці – Європейський Союз з часткою світової торгівлі 37,3 %. Третю сходинку посідає північноамериканське регіональне об'єднання НАФТА, на яке припадає 18,7 % світового торговельного обігу. Південноазіатське регіональне угруповання держав АСІАН займає 6,8 %, а латиноамериканське МЕРКОСУР – 1,5 % міжнародної торгівлі. Існують проекти створення американської зони вільної торгівлі, яка об'єднуватиме 34 країни Північної та Південної Америки.

Ще одним параметром, що характеризує кількісну і якісну характеристику інтернаціоналізації, є міжнародна міграція робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили посилюється в умовах формування економічних зв'язків у світовому господарстві. Під цим поняттям розуміють переміщення найманих працівників через кордони в пошуках роботи. Це – стихійний процес розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства. Економічною основою його є відлучення безпосередніх виробників від засобів ви-

робництва, взаємозв'язаність країн та нерівномірність їх соціально-економічного розвитку.

В результаті міграції робочої сили сформувався світовий ринок праці, пропозиція робочої сили, на якому залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили.

Маючи давню історію, міжнародна трудова міграція на сучасному етапі набула певних особливостей, найсуттєвішими з яких є:

- зростання масштабів міграції;
- збільшення питомої ваги мігрантів у загальній кількості працездатного населення країн;
- розширення еміграції з країн Східної Європи та країн, що утворилися на території экс-СРСР;
- формування нових центрів залучення робочої сили;
- зростання нелегальної імміграції;
- посилення «відпливу інтелекту»;
- ротаційний характер міграції.

На початок 90-х років ХХ ст. у світі нараховувалося понад 25 млн. працівників-мігрантів, що становило близько 1 % усіх трудових ресурсів. Причому зростання кількості іммігрантів триває, незважаючи на заходи багатьох країн з обмеження міграції.

Розширення міграції спричинило появу в країнах імміграції двох ринків праці – для робітників – громадян даної країни та для іноземних робітників. Другий з цих ринків формується значною мірою за рахунок нелегальної міграції. Проте, незважаючи на всі зусилля, заборонити нелегальну міграцію повністю не вдалося жодній з країн. Нелегальні іммігранти працюють на низькооплачуваних роботах та на роботах зі шкідливими умовами праці без соціального захисту, що суперечить національним законодавствам та міжнародним конвенціям. В більшості розвинутих країнах Заходу вже склалося коло професій, які характерні лише для мігрантів (вантажники, робітники на конвеєрах, прибиральниці тощо). Для місцевого населення ці спеціальності неprestижні навіть в умовах високого безробіття.

Основними постачальниками робочої сили на світовий ринок є слабкорозвинені, в економічному відношенні, країни. Відсутність роботи, зубожіння змушують населення цих країн мігрувати у пошуках роботи в більш розвинені країни. Причинами міграції також можуть бути національні, релігійні, воєнні, політичні та інші чинники.

Однією з найважливіших особливостей сучасного стану міжнародної міграції є «вплив інтелекту», тобто безповоротна або довготривала еміграція вчених і висококваліфікованих спеціалістів. Основними причинами цього процесу в більшості країн є:

- постійне зниження соціального статусу вченого та спеціаліста;
- те, що результати роботи вчених та спеціалістів часто не знаходять своєї остаточної реалізації.

Таким чином, аналіз показує, що в сучасних умовах посилюється процес інтернаціоналізації господарського життя.

Контрольні питання

1. Дайте визначення інтернаціоналізації економічного розвитку.
2. Перерахуйте основні етапи розвитку інтернаціоналізації господарського життя.
3. Назвіть основні напрямки інтернаціоналізації.
4. Що виступає першоджерелом інтернаціоналізації господарського життя?
5. Перерахуйте основні показники інтернаціоналізації.
6. В чому полягає зміст сучасної науково-технічної революції?
7. Перерахуйте напрямки інтеграційних процесів у світовому господарстві.
8. Розкрийте зміст міжнародної спеціалізації і кооперування.
9. Що собою являє спільна підприємницька діяльність?
10. Які економічні й інші причини спонукають до міжнародної міграції робочої сили?

Література:

1. Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бартенев С.А. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. – С. 94–98; 251–275.
2. Канищенко О. Формування експортної спеціалізації України // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 76.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 11–17.

4. Пузакова Е.П. Мировая экономика. – Р-н-Д.: Феникс, 2001. – С. 123–156.

5. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 45–75; 143–157.

ТЕМА 10. СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Середовище міжнародних економічних відносин, його структура і характеристика.

2. Національні економіки та їх систематизація.

3. Світовий ринок, його структура та ключові характеристики.

1. Середовище міжнародних економічних відносин, його структура і характеристика

Предметом курсу “Міжнародна економіка” є міжнародні економічні відносини як система господарських зв'язків різних країн, що засновані на міжнародному поділі праці. Ця система зв'язків складна і включає багато форм. Найважливішими формами системи міжнародних економічних відносин вважаються такі:

1. Міжнародна торгівля.
2. Міжнародна міграція капіталу.
3. Міжнародна міграція робочої сили.
4. Міжнародне передання технологій.
5. Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини.
6. Глобальна і регіональна економічна інтеграція тощо.

В сучасних умовах ці відносини визначаються загальними закономірностями господарського розвитку, але вони мають і деякі особливості.

До основних особливостей сучасних міжнародних економічних відносин слід віднести те, що господарські відносини охоплюють значний географічний простір, що виходить за межі національних кордонів. Для їх матеріального забезпечення потрібна додаткова кількість ресурсів та їх переміщення в міжнародному просторі.

Для забезпечення пересування ресурсів та факторів виробництва задіяні інструменти і механізми грошово-кредитних відносин. Такі відносини потребують прогнозування і регулювання. Для покращення процесів регулювання міжнародних економічних відносин створюються і діють міжнародні економічні організації. Тобто міжнародні економічні відносини виникають, діють і розвиваються як об'єктивний процес під впливом певних умов і факторів. Для їх подальшого удосконалення і розвитку має велике значення структура і характеристика економічного середовища.

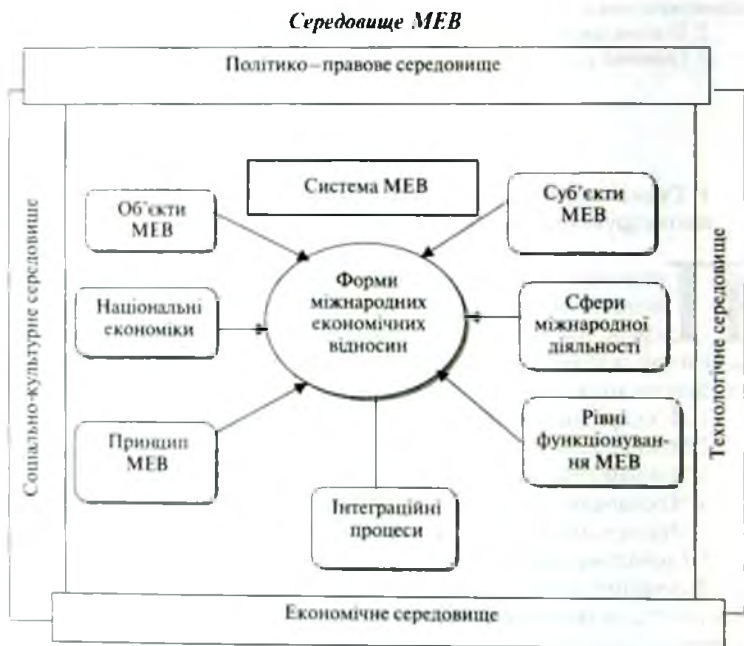


Рис. 10.1. Умовна характеристика середовища МЄВ

На рис. 10.1 умовно показана структура основних елементів економічної системи, що беруть участь у формуванні міжнародних економічних відносин і середовища цих відносин. З цього приводу розглянемо, що ж собою являє середовище.

Середовище – це зовнішні щодо системи умови і фактори розвитку. Воно само по собі є певною системою до складу якої входить:

- політико-правове середовище;
- економічне середовище;
- технологічне середовище;
- соціально-культурне середовище.

Подано короткий зміст, що характеризує складові частини середовища міжнародних економічних відносин.

Політико-правове середовище. Воно насамперед характеризується наявним в кожній країні політико-правовим режимом та системою управління і регулювання економіки.

Політико-правовий режим характеризується розгалуженістю гілок влади на законодавчу, виконавчу та судову. Однак, потрібно врахувати і наявні моделі політичного устрою. В сучасних умовах переважною моделлю виступає республіканська форма правління. Вона може бути парламентсько-президентською або президентсько-парламентською. Республіканська модель правління панує в понад 150 країнах світу. Крім цієї моделі, існує монархічна форма правління, яка виникла як наслідок рабовласницького устрою суспільства. В наш час модернізована монархія існує в понад 30 країнах світу (Європа – 12 країн, Азія – 14, Океанія – 3 країни). Королівство як форма правління діє в 6 країнах, князіння – в чотирьох. Окремо можливо виділити: герцогство, султанат, емірати і папська республіка.

Як складова частина, що характеризує політико-правове середовище, виступає рівень політичної стабільності. Рівень політичної стабільності враховує наявність політичних партій, політичних інститутів і рівень демократії. Сама демократія як форма правління буває пряма, представницька, конституційна, соціальна і навіть тоталітарна.

Безумовно політико-правове середовище характеризується і рівнем політичного ризику. Він враховує наявність або відсутність в країні покупця заборони на імпорту, страйк, перевезення і конвертування валютних надходжень, можливу націоналізацію, експропріацію та інші негативні явища, що стримують пересування інвестиційних коштів. Зрозуміло, що політико-правове середовище враховує і рівень законодавчого забезпечення регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Другою складовою частиною середовища МЄВ виступає **економічне середовище**. Його характеристика дає уявлення про рівень економічного розвитку країни, рівень розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку, комунікаційної мережі, а також рівень

розвитку і втілення в економічний процес досягнень науково-технічного процесу, життєвий рівень населення, економічні традиції та інші показники.

Соціально-культурне середовище – структура населення країни, рівень політичної свідомості і прихильність до політичної партії. Безумовно, що такі показники, як ставлення населення до релігії, до праці, рівень розвитку освіти, організація медичного забезпечення, організація відпочинку громадян, є складовими частинами, що характеризують соціально-культурне середовище.

В сучасних умовах велика увага приділяється *технологічній складовій середовища*. Воно, перш за все, характеризується рівнем енергозабезпечення країни, наявністю і розгалуженістю транспортної мережі, інформативним забезпеченням економічної діяльності, можливостями втілення у виробництво високих технологій та ін.

Як висновок потрібно зазначити, що знання основних елементів характеристики середовища міжнародних економічних відносин може суттєво впливати на їх розвиток. Знання характеристики існуючого середовища дає можливість більш детально охарактеризувати країну як суб'єкт міжнародних економічних відносин.

2. Національні економіки та їх систематизація

Кожна з країн світової спільноти має своє національне господарство, свою національну економіку.

Національна економіка – багатогалузева система господарства країни, що максимально забезпечує задоволення суспільних потреб. Сучасні національні економіки країн різняться між собою як за розміщенням, кількісними показниками (територія, населення, ресурсний потенціал тощо), так і за ключовими якісними характеристиками. Для розуміння і оцінювання відмінностей між національними економіками, визначення їх місця і перспектив розвитку в світовому господарстві використовують метод систематизації країн за певними ознаками: географічною, організаційною, економічною, соціально-економічною, системною.

Систематизація за *географічною* ознакою дає можливість краще орієнтуватись у виборі торговельних партнерів, організації підприємницької діяльності, у вивченні можливих перспектив ринку тощо. За географічною ознакою країни систематизуються за певними регіонами. Сучасна

міжнародна економіка розглядає і аналізує такі основні географічні регіони.

1. *Західна Європа*, що включає економічно розвинені країни – Німеччину, Францію, Велику Британію, Бельгію, Нідерланди, Люксембург, Ірландію, Ісландію, Норвегію, Швецію, Данію, Фінляндію, Австрію, Швейцарію, Італію, Іспанію, Грецію, Португалію і декілька держав-карликів. Цей регіон, у свою чергу, поділяється на Західну і Південну Європу.

2. *Центральна Європа* включає колишні європейські соціалістичні країни за межами СРСР: Польщу, Чехію, Словаччину, Угорщину, Румунію, Болгарію, Югославію, Хорватію, Словенію, Боснію, Македонію, Албанію.

3. *Східну Європу* складають Україна, Росія, Білорусь, Молдова, Естонія, Латвія і Литва.

4. *Південно-Західна Азія* включає Туреччину, Кіпр, Іран, Ірак, Сирію, Ліван, Ізраїль, Саудівську Аравію, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Ємен, Оман, Бахрейн, Афганістан, Грузію, Вірменію, Азербайджан.

5. *Центральна Азія* відокремилася на території колишніх азійських республік СРСР: Казахстану, Узбекистану, Киргизстану, Туркменії, Таджикистану.

6. *Південну Азію* складають Індія, Пакистан, Непал, Бутан, Бангладеш, Шрі-Ланка, а також декілька дрібних острівних держав.

7. *Далекий Схід* представляють Китай, Японія, КНДР, Республіка Корея, Монголія.

8. *Південно-Східна Азія* – це В'єтнам, Лаос, Камбоджа, Таїланд, М'янма, Малайзія, Сінгапур, Індонезія, Філіппіни, Бруней.

9. *Австралія і Океанія*: Австралія, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея й велика кількість дрібних острівних держав.

10. *Північна Африка* об'єднує такі арабські держави: Єгипет, Судан, Лівію, Туніс, Алжир, Марокко, Західну Сахару, Мавританію.

11. *Західна Африка* має досить строкатий склад; найбільші країни цього регіону – Малі, Нігер, Чад, Центрально-Африканська Республіка, Сенегал, Гвінея, Гана, Кот-д'Івуар, Сьєра-Леоне, Того, Нігерія, Камерун, Габон, Конго, Демократична Республіка Конго (колишній Заїр), Ангола.

12. *Східна Африка*: Ефіопія, Еритрея, Сомалі, Кенія, Уганда, Танзанія, Руанда, Бурунді.

13. *Південна Африка*: Замбія, Зімбабве, Мозамбік, Мадагаскар, Малаві, Південно-Африканська Республіка, Ботсвана, Намібія, Лесото.

14. *Північна Америка*: США, Канада, Мексика. За іншою класифікацією Мексику відносять до регіону "Латинська Америка", з яким вона тісніше пов'язана за мовно-культурними й історичними ознаками.

15. *Латинська Америка* – об'єднує країни, переважна більшість яких колись була в колоніальній залежності від Іспанії, тому офіційною мовою тут є іспанська; Бразилія розмовляє португальською. Склад регіону: Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай, Чилі, Перу, Болівія, Еквадор, Колумбія, Венесуела, Гайана, Суринам, Французька Гвінея.

До цього регіону окремою підгрупою входить Карибський басейн, найбільші країни якого – Куба, Гаїті, Ямайка, Домініканська Республіка, Гватемала, Сальвадор, Нікарагуа, Гондурас, Панама. Як уже зазначилось, до Латинської Америки, природно, належить і Мексика.

Наведена схема є найпоширенішою, але не єдиною. Сьогодні виокремлюють Азіатсько-Тихоокеанський регіон – величезний простір, що включає Східну і Південно-Східну Азію, Австралію й Океанію, східні регіони Росії й країни Північної й Південної Америки, що тяжіють до Тихого океану. Цей регіон визначається прискореним динамізмом економічного розвитку.

Систематизація країн за економічною ознакою передбачає поділ міжнародної економіки на два рівні. До першого належать такі структурні елементи міжнародної економіки:

а) промислово розвинені країни-держави, у яких обсяг промислового виробництва перевищує 50 % валового внутрішнього продукту;

б) аграрні країни-держави, у яких обсяг промислового виробництва у валовому внутрішньому продукті перевищує 50 %;

в) промислово-аграрні країни. До них відносять ті держави світу частка промисловості яких у загальному обсязі промислового і сільськогосподарського виробництва перевищує 50 %;

г) аграрно-промислові країни. Це ті держави світу, в яких частка сільськогосподарського виробництва у загальному обсязі промислового виробництва перевищує 50 %.

На другому рівні економічного принципу структуризації міжнародної економіки виділяють її складові за ознакою економічного розвитку окремих груп країн світу. Відповідно до цього міжнародну економіку поділяють на такі частини:

а) економічно розвинені країни світу;

б) нові індустріальні країни-держави, які за допомогою економічно розвинених країн інтенсивно використовують сучасні досягнення науково-технічної революції з метою стабілізації економіки та зростання національного господарства. Нові індустріальні країни поділяються на дві хвилі. До першої хвилі належать: південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг. До другої хвилі – Філіппіни, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Бразилія, Аргентина, Чилі;

в) країни, що розвиваються. Останніх відповідно до класифікації ООН в сучасних умовах нараховується більше 150.

За принципом ступеня розвитку ринку виділяють окрему структуру міжнародної економіки, складовими якої є:

а) країни з розвинутою ринковою економікою. До них відносять промислово розвинені країни світу. За класифікацією ООН в сучасних умовах нараховується близько 40 таких держав;

б) країни з ринковою економікою. До цієї групи в цілому належать країни, що розвиваються;

в) країни з перехідною економікою, яка еволюціонує у напрямку до ринку. За класифікацією ООН зараз у світі нараховується 26 країн з перехідною економікою;

г) країни з командною центрально-керованою економікою. До них відносять держави світу соціалістичної орієнтації.

За організаційною ознакою систематизації національних економік береться до уваги участь або не участь в роботі впливових міжнародних організацій та інтеграційних угруповань. Сьогодні під егідою ООН створено близько 6000 різних міжнародних організацій. Найбільш впливовими вважаються:

- організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – 26 країн;
- світова організація торгівлі;
- міжнародний валютний фонд;
- міжнародний банк реконструкції та розвитку;
- світовий банк;
- міжнародна організація праці;
- міжнародна організація міграції.

Серед інтеграційних угруповань регіонального спрямування слід виділити:

- Європейський Союз. Це інтеграційне об'єднання, до якого належать 15 країн Західної Європи;

- Співдружність незалежних держав (СНД). Це об'єднання включає 11 країн з числа колишніх республік СРСР;
- Інтеграційне об'єднання країн Північної Америки НАФТА. До нього належать: Канада, США, Мексика;
- Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі. Вона об'єднує країни Латинської Америки;
- Організація економічного співробітництва і розвитку. До неї входять 29 країн з числа тих, що мають найвищі показники економічного розвитку в світі;
- Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК);
- Чорноморське економічне співробітництво. До цього об'єднання входять 11 країн, які в основному мають територіальний вихід до чорноморського басейну;
- ГУУАМ – це організація, що об'єднує Грузію, Узбекистан, Україну, Азербайджан, Молдову.

Парахується більше 50 економічних інтеграційних угод.

За соціально-економічною ознакою систематизація національних господарств передбачає розгляд структури міжнародної економіки у двох площинах. Перша з них досліджує структуру міжнародної економіки за ознакою рівня цивілізаційного розвитку. На її основі виділяються такі елементи структури міжнародної економіки:

а) країни наукової епохи. До них відносять держави світу, які постійно впроваджують у виробництво останні досягнення науково-технічного прогресу. Це, зазвичай, економічно розвинені країни;

б) країни технологічної епохи. До них належать ті, які періодично впроваджують сучасні досягнення науково-технічної революції. До цих держав можна віднести нові індустріальні країни та окремі країни з перехідною економікою;

в) країни виробничої епохи. Це ті держави, які використовують у виробництві традиційні технології і не мають об'єктивних умов для використання сучасних досягнень науки і техніки. До цієї групи держав належить більшість країн, що розвиваються.

За ознакою *соціальної організації держави* можна виділити другу площину структуризації міжнародної економіки, яка включає такі складові:

а) капіталістичні країни – країни, зорієнтовані на максимальне використання у національному господарстві товарно-грошових, ринкових регуляторів;

б) етатичні держави. До них належать окремі країни з націонал-соціалістичним устроєм, наприклад, Іран, Лівія. В цих країнах поєднуються авторитарний режим керівництва національним господарством з ринковими методами його регулювання;

в) соціалістичні країни. У цих державах переважає використання планових, центрально керованих методів управління національним господарством.

Важливе місце в дослідженні структури міжнародної економіки займає *принцип аналізу її складових*, до яких включаються окремі групи країн за рівнем середньорічного доходу на душу населення. Складовими елементами цієї структури міжнародної економіки є:

а) країни, де на душу населення припадає більше 12 тис. дол. США на рік. Це такі держави, як Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Австрія, Швейцарія, Бруней, Кувейт, ОАЕ та ін.

б) країни, де цей показник відповідно складає 10–12 тис. дол. США на рік. До них належать більшість економічно розвинених держав;

в) країни, де зазначений показник становить до 7 тис. дол. США на рік, зокрема, що характеризує розвиток нових індустріальних держав;

г) країни, де на душу населення припадає 2 тис. дол. США на рік. До них належать окремі країни, що розвиваються;

д) країни, де зазначений показник становить до 700 дол. США на рік. До цієї групи держав належать більшість країн з перехідною економікою та слаборозвинені країни світу.

3. Світовий ринок, його структура та ключові характеристики

Розвиток міжнародного поділу праці поклав основу для виникнення світового ринку.

Світовий ринок можна розглядати як сукупність національних ринків окремих країн, що пов'язані між собою міжнародними економічними відносинами. Його становлення проходило на основі удосконалення внутрішніх ринків.

В час розвитку мануфактурного виробництва (XVI–XVIII століття) міські ринки вже стають тісними для виробників. Частку виробленої продукції виробники прагнуть продавати за межами національних кордонів. Так, створюється *національний ринок*, який включає в себе

внутрішній ринок, що орієнтується на іноземних покупців. Накреслимо умовно малюнок формування цих ринкових структур.

Взаємодія країн А, Б, В може бути умовно зображена перетинанням їхніх економічних інтересів. Ці інтереси можуть бути різноманітними, але ми розглянемо тільки торговельні (ринкові) відносини.



Контур А – це умовне відображення внутрішнього ринку будь-якої країни. Ми бачимо, що основна частка виробленої продукції продається на внутрішньому ринку.



Розширення виробництва призвело до пошуку інших ринків. Частина продукції починає продаватись за межами виробництва. Рисунок відображає формування національного ринку.



Ринок, де мають місце відносини купівлі—продажу товарів двох і більше країн являє собою міжнародний ринок. Міжнародний ринок – це сукупність тих частин національних ринків країн, що взаємодіють між собою з приводу купівлі—продажу товарів та послуг.



Перетворення мануфактурного виробництва в фабрику індустрії в першій половині XIX століття призвело до перетворення локальних центрів міжнародної торгівлі в єдиний світовий ринок. Його остаточне формування завершилось в XIX – XX столітті.

Світовий ринок (г) є феномен товарного виробництва, що переросло національні кордони. Основна його риса – це здійснення міждержавного пересування товарів, послуг, факторів виробництва, фінансових ресурсів. В соціально-економічному плані світовий ринок являє собою сукупність відносин, що виникають через взаємодію внутрішнього і зовнішнього попиту і пропозиції.



В сучасних умовах світовий економічний розвиток характеризується більш широким залученням країн до міжнародних економічних взаємозв'язків і посиленням їхньої взаємозалежності. Процес, що сприяє подоланню відокремленості національних господарств, отримав назву як процес інтернаціоналізації. Можна з певним припущенням сказати, що інтернаціоналізація призвела до створення світового господарства.

Світове господарство – це сукупність національних економік окремих країн і регіональних економічних об'єднань, що взаємодіють між собою на підставі міжнародного поділу праці.

Різниця між світовим господарством і світовим ринком полягає в тому, що світове господарство являє собою високу стадію розвитку ринкової економіки, для якої притаманним є не стільки міжнародний рух товарів, скільки міждержавне переміщення факторів виробництва.

Світове господарство – це ринкова система, в якій залежності від об'єкта купівлі – продажу відокремлюють три великих групи світових ринків: товарний, грошовий і ринок праці.

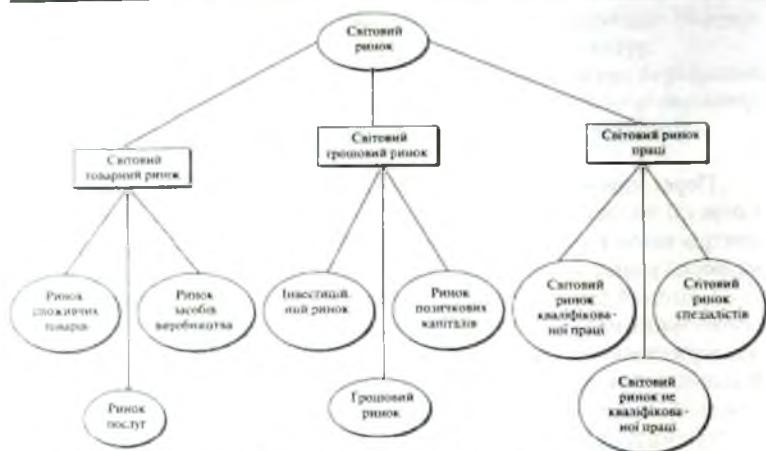


Рис. 10.2. Структура світового ринку

До складу світового товарного ринку входять: ринок споживчих товарів, ринок засобів виробництва і ринок послуг.

Світовий ринок споживчих товарів за товарно-галузевою структурою об'єднує ринки продовольчих і непродовольчих товарів, ринок житла, ринок споруд не виробничого призначення.

Світовий ринок засобів виробництва складається з ринків споруд виробничого призначення, засобів праці, сировини, корисних копалин, матеріалів, енергії й інших видів продукції виробничого призначення.

Світовий ринок послуг охоплює ринки лізингових, транспортних, інжинірингових, страхових, туристичних, рекламних та інших послуг, а також ринок ліцензій і ноу-хау.

Світовий фінансовий ринок в основному обслуговує рух реальних товарно-матеріальних цінностей. До його складу також входять інвестиційні, грошові та ринки позичкових капіталів.

Світовий інвестиційний ринок — це вкладення капіталу в створення або придбання за кордоном підприємств (об'єктів) виробничо-господарського призначення.

На світовому ринку позичкових капіталів пропонується на тимчасове використання за плату різноманітні платіжні засоби (гроші, цінні папери). Цей ринок здійснює акумуляцію і перерозподіл грошових ресурсів у світовому економічному просторі.

Світовий грошовий ринок утворює систему відносин з обміну іноземних валют і платіжних документів в іноземній валюті за вільними ринковими цінами.

Об'єктом купівлі—продажу на міжнародному ринку праці є іноземна робоча сила. Цей ринок складається зі світового ринку кваліфікованих робітників, світового ринку некваліфікованих робітників і світового ринку спеціалістів.

Суб'єктом міжнародних економічних відносин на макроекономічному рівні виступають окремі громадяни, фізичні особи, підприємства і фірми, що здійснюють зовнішньоекономічні операції.

На макроекономічному рівні суб'єктами виступають національні господарства, що регулюють і безпосередньо здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. В ньому також беруть участь міжнародні економічні організації і наднаціональні інститути.

Міжнародні економічні відносини являють собою особливу підсистему в межах загальної системи економічних відносин. Основна особливість цих відносин полягає в тому, що вони здійснюються між суб'єктами різних країн.

Світовий ринок як система економічних відносин виконує такі функції:

- оптимізація використання факторів виробництва в світовому просторі;
- інформує виробників і споживачів про наявність і ціну товарів;
- дає об'єктивну оцінку виробничої діяльності з позицій міжнародних стандартів і критерії якості товару.

Як висновок можна сказати, що світовий ринок став закономірним результатом розвитку внутрішніх і національних ринків товарів, які вийшли за межі державних кордонів. Для нього характерні такі риси:

- є категорією товарного виробництва, яке у пошуках збуту своєї продукції вийшло за національні межі;
- виявляється у міждержавному переміщенні товарів під впливом не тільки внутрішніх, але й зовнішніх попиту і пропозиції;
- оптимізує використання факторів виробництва, підказуючи виробнику, в яких галузях та регіонах вони можуть бути застосовані найефективніше;
- виконує санувальну роль, вибраковуючи з міжнародного обміну товари та часто їх виробників, які не можуть забезпечити міжнародний стандарт якості за конкурентних цін;
- на ньому існує особлива система цін — світові ціни;
- на ньому рух товарів зумовлюється не лише економічними

факторами (виробничими зв'язками між підприємствами та регіонами країни), а і зовнішньоекономічною політикою окремих держав.

Світовий ринок є сферою міжнародного обміну і тому має зворотний вплив на виробництво: показує йому що, скільки та для кого треба продукувати. З нього боку світовий ринок є первинним щодо виробника і є центральною категорією міжнародної економіки.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення середовища міжнародних економічних відносин.
2. Назвіть складові частини середовища МЄВ.
3. Назвіть основні моделі політичного устрою країн.
4. За якими критеріями систематизуються національні економіки?
5. Дайте визначення національної економіки.
6. Що собою являє світовий ринок?
7. Покажіть еволюційні зміни у формуванні світового ринку.
8. Які ключові характеристики притаманні світовому ринку?
9. Перелічіть основні функції світового ринку.

Література:

1. Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бартенев С.А. Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. – С. 50 – 55.
2. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посіб. Гл. 2. – К.: Знання-Прес, 2002.
3. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 19–25; 291–298.
4. Кредісов А.І., Березовенко С.М., Биков Г.М., Волошин В.В., Расшивалов Д.П. та ін. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – К.: ВІРА-Р, Альтпрес, 2002. – С. 2–3.
5. Кузнецова Н.В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: практическое пособие. – К.: СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
6. Пузакова Е.П. Мировая экономика. – Р-н-Д.: Феникс, 2001. – С. 160–205.

ТЕМА 11. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

1. *Теоретичні основи і сутність міжнародної торгівлі.*
2. *Види міжнародної торгівлі.*
3. *Регулювання торгово-економічних відносин*
4. *Шляхи удосконалення зовнішньоекономічної політики України.*

1. Теоретичні основи і сутність міжнародної торгівлі

Торгівля взагалі, а міжнародна торгівля зокрема є важливим стимулом розвитку та підвищення ефективності виробництва в кожній країні. Міжнародна торгівля дає можливість широко розвивати виробництво таких видів продукції, для яких є найбільш сприятливі умови.

Економіку, яка бере участь у міжнародному поділі праці й міжнародній торгівлі, називають відкритою.

Відкрита економіка – це економіка, яка в своєму розвитку спирається не тільки на національні можливості, а й активно використовує переваги міжнародного поділу праці та переваги інших факторів виробництва.

Умовами, що характеризують відкриту економіку, виступають:

1. Наявність сприятливого інвестиційного клімату в країні.
2. Прозора діюча система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
3. Можливість і доступність внутрішнього ринку використовувати іноземну робочу силу, систему високих технологій, інформацію та управлінський досвід.

Якщо в країні всі умови виконуються, то економічна система вважається цілком відкритою. Якщо умови стосуються тільки одного ринку або декількох, то і відкритість буде адекватною.

Для характеристики відкритості економіки в основному використовують показники відкритості ринку товарів. Він розраховується як частка імпорту або експорту країни в її ВВП. За цими показниками більшість країн світу вважаються країнами з відкритими ринками товарів. Найбільший ступінь відкритості характерний для країн з монокультурним характером розвитку.

Сприятливі умови торгівлі й виробництва безумовно ведуть до поширення міжнародної спеціалізації. Міжнародна спеціалізація як і міжнародна торгівля спираються на певні економічні погляди.

Першим описаним теоретичним поглядом була теорія меркантилізму. Історичні рамки її дії XV–XVIII століття. Це – період розвитку та занепаду феодалізму. Зрозуміло, що меркантилізм взяв на себе зобов'язання описати і пояснити зовнішньоторговельну політику того часу.

Меркантилісти дотримувалися тієї точки зору, що нація більше багатіє тоді, коли експортує більше, ніж імпортує.

Меркантилізм здебільшого економічна політика, ніж економічна теорія. Вона в період занепаду феодалізму і початку становлення капіталізму представляла і обґрунтовувала інтереси торгової буржуазії.

Основне завдання цієї теорії було обґрунтування необхідності зовнішньої торгівлі держави.

На їхню думку, надлишок зовнішньої торгівлі (різниця між експортом та імпортом) буде залишатися в країні у вигляді дорогоцінних металів (золота і срібла). Чим більше в країні буде цих товарів, тим багатшою і потужнішою вважається держава.

Меркантилісти вважали, що економічна система складається з трьох секторів: виробничого, сільськогосподарського та іноземних колоній. Для ефективного функціонування економічної системи найважливішими, на їхню думку, були торговці, їхня праця розглядалась як основний фактор виробництва. Отже, джерелом багатства є сфера обігу, а не сфера виробництва; багатство ототожнювалося з грошовим капіталом. Грошові кошти (у формі золота і срібла) дають змогу утримувати армію, зміцнювати становище правителя, сприяють проведенню колоніальної війни, виникненню фабрик (мануфактур), утворенню нових робочих місць.

Оскільки у світі, на думку прихильників цієї теорії, існує обмежена кількість багатства, то країни можуть збільшувати своє багатство і за рахунок зубожіння інших, тобто внаслідок перерозподілу.

На практиці теорія меркантилізму пропонувала державним установам:

1. Постійно збільшувати експорт товарів і зменшувати імпорт.
2. Вводити обмеження на певну частку імпорту та стимулювати виробництво товарів на експорт.
3. Заборонити або обмежити експорт сировини та забезпечити її імпорт в метрополію.
4. Заборонити або обмежити торгівлю колоній з іншими країнами.
5. Забезпечити за метрополією виняткове право перепродажу будь-яких колоніальних товарів.
6. Економічними і політичними заходами гальмувати виробництво готових товарів у колоніях.

Такі практичні дії капіталістичних держав призвели до багатьох протиріч, але в цілому потрібно зазначити, що ця теорія була чіткою теорією міжнародної торгівлі, яка значно впливала на економічне зростання країни.

Недоліком теорії є те, що меркантилісти вважали збагачення країни можливим не тільки внаслідок перерозподілу існуючого багатства, а й за рахунок його нарощування через торгівлю.

Розвиток країн та зростання їх торговельних можливостей призвели до того, що вже в середині XVIII століття теорія меркантилізму не відповідала дійсності. Деякі країни в темпах розвитку торгівлі обігнали передовиків, а розвиток капіталістичного виробництва потребував докорінних змін технології. Золото і срібло не в змозі були забезпечити конкурентоспроможність країни. Першим, хто поклав сумнів у теорію меркантилізму, був Девід Х'юм. Він стверджував, що приплив золота внаслідок підтримки позитивного сальдо торгового балансу збільшить пропозицію грошей всередині країни та призведе до зростання зарплати та цін, а це, в свою чергу, спричинить падіння конкурентоспроможності країни. Навіть розвинута країна не може постійно підтримувати позитивне сальдо торгового балансу – цьому будуть перешкоджати внутрішньоекономічні чинники.

Погляди Д. Х'юма допускали багато припущень в своєму аналізі й не давали відповіді на болючі запитання того часу. Чому зростаючі обсяги виробництва не завжди активізують торгівлю і навпаки? Поява класичної і економічної шкіл була спричинена швидкими темпами зростання економіки і збільшенням обсягів товарообігу. В товарний обмін вступали країни з різним рівнем розвитку, і кожна з них дбала про свій прибуток. Адам Сміт дослідив торгівлю в її новій якості. Він помітив, що коли одна з країн, що бере участь в торгівлі, не отримує прибутку від обміну, вона торгувати не буде.

Класична наука базувала свої ідеї на обмеженнях функцій держави (невтручання) в економічному процесі. Розглядаючи процес конкуренції, класична школа дійшла висновку, що ресурси країни перетечуть у рентабельне виробництво, тому що конкуренція виштовхує з ринку нерентабельне (неприбуткове) виробництво. Це спонукало держави і виробництво до спеціалізації. А спеціалізація була на той час можливою, якщо країна мала або природні переваги (сировина, ринок, кліматичні умови), або набуті переваги (розвиток технології виробництва, кваліфікована робоча сила, транспортна мережа тощо).

Потрібно зазначити, що відмінності у природних та набутих перевагах мають досить складний характер. Тому витрати виробництва перелічених факторів будуть відрізнятися в різних державах. А ці відмінності і є підвалиною для взаємовигідної торгівлі між державами та іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Відомий представник класичної школи Адам Сміт, розглядаючи вплив природних і набутих факторів, назвав їх абсолютними, і його теорія отримала назву теорії абсолютних переваг. В своїй праці "Дослідження про природу та причини багатства народів" (1776 р.) він критикував твердження меркантилістів про те, що багатство країни залежить від володіння скарбами у вигляді золота або коштовностей, які надходять до країни внаслідок перевищення експорту над імпортом. Він проголосив, що основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві тих товарів, до яких вони мають абсолютні переваги в тому, що країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, що продукуються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна належить їхнім торговим партнерам).

Відповідно до поглядів А. Смітта:

- урядам не потрібно втручатись у зовнішню торгівлю: вони мають підтримувати режим відкритих ринків та свободи торгівлі;
- нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких у них є переваги, та торгувати ними в обмін на товари, переваги у виробництві яких мають інші нації;
- зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці розширенням ринку за межі національних кордонів;

- експорт є позитивним чинником для економіки, тому що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;
- субсидії на експорт є податком на населення та призводять до підвищення внутрішніх цін і тому мають бути скасовані.

Концепція абсолютних переваг домінувала аж до початку XIX століття, доки не з'явилася інша думка, насамперед теорія порівняльних переваг Девіда Рікардо (1772–1823 рр.).

У 1817 р. Девід Рікардо опублікував свою працю “Принципи політичної економії та оподаткування”, де обґрунтував теорію порівняльних переваг, яка й до теперішнього часу залишається однією з найважливіших та незаперечних теорій економіки.

Він показав, що абсолютні переваги є частковим випадком загального правила.

Теорія порівняльних переваг базується на тих припущеннях, що така теорія є, але вона використовує додаткову категорію альтернативних витрат. На думку Д. Рікардо, альтернативні витрати – це порівняння цін одиниць товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.

З поняття альтернативних витрат випливає альтернативна ціна, як робочий час, потрібний для вироблення одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виготовлення одиниці іншого товару. Згідно з *законом порівняльних переваг* навіть якщо економіка однієї країни менш ефективна за економіку іншої у виробництві обох товарів, то все одно існує основа для взаємовигідної торгівлі. Перша країна повинна спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, виробництво яких менш неефективне, тобто таких, які мають *порівняльні переваги*; а також імпортувати ті товари, виробництво яких найефективніше, тобто таких, при виробництві яких країна має деякі недоліки.

Наступною моделлю, яка пояснює детермінанти порівняльних переваг, тобто висвітлює причини існування різниці відносних цін на товари між двома країнами, є модель Хекшера–Оліна. Ця модель також досліджує вплив міжнародної торгівлі на дохідність факторів у двох країнах. Основною причиною існування порівняльних переваг вважається наділення певної країни факторами виробництва. Такий підхід пояснюється кількома причинами. По-перше, незважаючи на дебати між економістами, що постійно тривають, різниця між наділенням факторами є дуже важливим поясненням. По-друге, такий підхід по-

в'язує міжнародну торгівлю з національною алокацією ресурсів та розподілом доходів. Нам надається можливість дослідити взаємозв'язок між міжнародною торгівлею та міжнародним рухом капіталу. Нарешті, підхід Хекшера й Оліна є достатньо загальним для того, щоб включати в себе багато інших пояснень.

Взагалі теорія стверджує, що країна буде експортувати ті товари, виробництво яких потребує більшою мірою факторів виробництва, які є у достатній кількості в країні за меншими цінами, та імпортувати такі товари, при виробництві яких більшою мірою використовуються фактори, на які ця країна є бідною і які наявні за більш високими цінами. Тобто країна, багата на пращу, буде експортувати працемісткі товари та імпортувати капіталомісткі.

Таким чином, сутність теорії абсолютних переваг полягає в тому, що країни експортують товари, які вони виробляють з меншими витратами, а імпортують такі товари, що виробляються іншими партнерами з меншими витратами.

2. Види міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля посідає особливе місце в складній системі світогосподарських зв'язків. Хоча в сучасних умовах головною формою міжнародних економічних відносин є не вивезення товарів, а зарубіжне інвестування, все ж міжнародна торгівля за своїми масштабами й функціями в загальному комплексі МЄВ зберігає винятково важливе значення. Вона опосередковує майже всі види міжнародного співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів.

В економічній літературі, а також в періодичних виданнях не завжди можна зрозуміти сутність деяких категорій, що пов'язані з міжнародними торговельними відносинами. Перш за все, категорія "*зовнішня торгівля*". Це може бути торгівля однієї країни з іншою або з іншими країнами. Але власне слово "торгівля" передбачає обмін товарами та послугами і розрахунки за їх отримання.

Тому *зовнішня торгівля* – це торгівля будь-якої країни світу з іншими країнами товарами або послугами, що складається з оплачуваного експорту та оплачуваного імпорту.

Категорія "міжнародна торгівля" за змістом ширша, ніж зовнішня торгівля, перш за все тому, що вона охоплює широке коло відно-

син між суб'єктами світогосподарських зв'язків, таких як інтернаціоналізація виробництва, інтенсифікація міжнародного поділу праці тощо.

Міжнародна торгівля – специфічна форма обміну продуктами праці та послугами між різними країнами світової спільноти, що пов'язаний загальною інтернаціоналізацією господарського життя, інтенсифікацією міжнародного поділу праці в умовах науково-технічної революції.

Світова торгівля – свідоме переміщення товарів та послуг від виробника до споживача за межі національних кордонів з метою отримання прибутку. Для здійснення світової торгівлі, або участі у світовій торгівлі потрібно мати свою зовнішньоекономічну інфраструктуру.

Зовнішньоекономічна інфраструктура – це сукупність інститутів, що забезпечують швидкість пересування товарів та послуг від виробника до споживача. До складу основних інфраструктурних елементів світової торгівлі належать:

- матеріально-технічна база (склади, бази, що обладнані необхідним устаткуванням);
- спеціалізовані підрозділи, що забезпечують допродажне та післяпродажне технічне обслуговування;
- організації, що забезпечують проведення розрахункових операцій;
- транспортна мережа світу;
- інформаційне забезпечення зовнішньоторговельних зв'язків тощо.

Зовнішню і міжнародну торгівлю характеризують три важливі параметри: *загальний обсяг* (товарообіг), *товарна структура* і *географічна структура*.

Обсяг світової торгівлі визначається в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники переважно розраховуються у національній валюті й переводяться у долари США для їх порівняння. Країни з високим рівнем інфляції розраховують експорт та імпорт одразу в доларах США. Для вартісної оцінки експорту більшість країн використовує базу цін **ФОВ** (FOB – Free of Board (“вільний на борту судна”)), за якою продавець зобов'язаний доставити товар у порт відвантаження і завантажити його на борт судна. Для оцінки імпорту найчастіше використовується база цін **СІФ** (CIF – Cost, Insurance and Freight (“вартість, страхування і фрахт”)); при цьому продавець за свій рахунок фрахтує судно, вантажить товар і страхує його від ризиків.

За таких умов вартість світового експорту завжди менша від вартості світового імпорту на розмір витрат для 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 товарообігу. *Зовнішньоторговельний товарообіг країни* — це сума її експорту та 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 прогнієжна. Покривають негативне сальдо торгового балансу золотом або конвертованою валютою.

Якщо вимірювання ведеться у натуральних одиницях, динаміка зовнішньоторговельного товарообігу виражається в індексах фізичного обсягу експорту та імпорту. Ці індекси відображають тенденції в зміні обсягів реальних мас товарів.

На вартісні показники впливають ціни. Тому вартість, наприклад, експорту, може зменшитись, навіть якщо збільшуються фізичні обсяги проданих товарів, коли ціни на них знизились. І навпаки, збільшення вартісних показників зовнішньоторговельного товарообігу може відображати не фізичне збільшення торгівлі, а зростання товарних цін.

Товарна структура міжнародної торгівлі характеризує товарне наповнення експорту та імпорту.

Ступінь активності у світовій торгівлі є однією з головних ознак участі країни у міжнародних економічних відносинах. Для її оцінки використовуються такі показники:

- а) експортна квота;
- б) імпортна квота;
- в) структура експорту;
- г) структура імпорту;

д) 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 галузью товарів і послуг в їх загальному обсязі.

Імпортна квота — це відношення обсягу імпорту до ВВП/ВНП. Питома вага експорту та імпорту у ВВП/ВНП є кількісним індикато-

ром відкритості економіки у першому наближенні. Комплексним показником відкритості вважають зовнішньоторговельну квоту. Вона виражається відношенням обсягу зовнішньоторговельного обігу до ВВП/ВНП.

Структура експорту – це відношення або нитома вага експортованих товарів за видами і ступенем їх перероблення. Цей показник характеризує спрямованість експорту (сировинна, машинно-технологічна тощо) 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 в світовому виробництві ВВП/ВНП та її частка в світовій торгівлі характеризують відповідність вироблених товарів світовому рівню якості та рівень розвитку галузі. Так, якщо частка країни у світовому виробництві певного виду товару становить 5 %, а частка у світовій торгівлі цим видом товару 1 %, то це свідчить про невідповідність якості цього виду товару світовим вимогам, а отже, і про низький рівень розвитку галузі загалом.

Товарна структура нашої зовнішньої торгівлі України віддзеркалює сьогоденний стан нашої економіки. По-перше, частка машин, устаткування, засобів транспорту та приладів як в експорті, так і в імпорті надто невисока: відповідно 12,7 % і 18,8 %, тоді як у розвинутих країнах вона зазвичай перевищує 30 %. По-друге, майже половина вартості нашого експорту (44,4 %) припадає на чорні метали, які є товаром невисокого ступеня обробки й тому відносно недорогим. В імпорті 46,9 % припадає на нафту, газ та інші мінеральні продукти; ця група товарів майже цілком імпортується з Росії та Туркменії. Зовсім мала частка в торгівлі товарів легкої промисловості: 4,2 % в експорті й стільки ж в імпорті. Це є наслідком, з одного боку, – розвалу нашої легкої індустрії під впливом конкуренції товарів іноземного походження, а з іншого – низькою купівельною спроможністю основної маси населення країни. На продукцію агропромислового комплексу припадає 9,5 % загального експорту та 6,5 % імпорту.

Географічна структура міжнародної торгівлі – це розподіл торговельних потоків між окремими країнами та їх групами, виділеними за територіальною або організаційною ознаками.

Географічна структура торгівлі товарами є наслідком принаймні двох обставин. По-перше, історично так склалося, що Україна ще значно зберігає основні риси своєї участі в територіальному поділі праці, який відбувався протягом декількох століть в територіальних мережах

Російської імперії та СРСР. Значна кількість українських фірм зберегла кооперативні зв'язки з підприємствами колишніх союзних республік, ринки країн СНД для нас добре знайомі, як і наш для них. По-друге, Україні нелегко пробитися на ринки розвинутих країн і країн, що розвиваються, через дуже сильну конкуренцію і часто через невідповідність наших товарів світовим стандартам; нерідко наш експорт потерпає і через дискримінаційну політику деяких країн щодо України. Тому основна частина українського зовнішнього товарообігу припадає на країни СНД.

Поступово Україна диверсифікує свою географічну структуру торгівлі, і частка СНД знижується: в 1995 р. вона становила 59%, а в 2000 р. – 44 %; відповідно частка Росії впала з 47 % до 33 %. Водночас зростають обсяги торгівлі з розвинутими країнами. За період 1995 р. – 2000 рр. товарообіг з Німеччиною збільшився в 1,7 рази, з США – в 1,2, з Італією – в 3,5, з Бельгією – в 1,5, з Францією – у 2,9 разів. Із країн, що розвиваються, суттєво зміцнилися торговельні зв'язки з Туреччиною; товарообіг між нашими країнами зріс у 4,7 разів. Слід також відзначити збільшення торгівлі з Китаєм: вона зросла в 1,8 рази (табл. 11.1)

Таблиця 11.1. Розподіл торгівлі товарами (товарообіг) по групах країн в 2000р., %

Всього	100
Країни СНД	44
в т.ч. Росія	33
Інші країни	56
в т.ч. Німеччина	7
США	4
Туреччина	4
Китай	3

У 2000 році Україна торгувала зі 119 державами світу. Найбільший торговельний обсяг припадав на країни СНД – товарообіг складав 12537,4 млн. дол.; на Європу припадало 8991,7 млн. дол.; на Азію – 4269,9 млн. дол.; на Америку – 1798,9 млн. дол.; на Африку – 867,9 млн. дол.; на Австралію й Океанію – лише 61,7 млн. дол. Наводимо дані про торгівлю товарами з найбільшними торговельними партнерами нашої країни (табл. 11.2).

Таблиця 11.2. Зовнішня торгівля України товарами по країнах в 2000 р., млн. дол.

Країна	Товарообіг	Експорт	Імпорт	Сальдо
1. Росія	9340,5	3,515,6	5824,9	-2309,3
2. Німеччина	1875,8	741,4	1134,4	-393,0
3. Туркменістан	1094,6	148,4	946,2	-797,8
4. США	1085,7	725,3	360,4	+364,9
5. Туреччина	1028,4	868,5	159,9	+708,6
6. Італія	984,9	638,9	346,0	+292,9
7. Білорусь	874,0	272,1	601,9	-329,8
8. Китай	760,8	928,8	131,9	+497,0
9. Польща	730,4	417,9	312,5	+105,4
10. Угорщина	492,7	327,3	165,4	+161,9

Джерело: статистичний щорічник України за 2000 рік, с. 275-279.

На сучасному етапі розвитку людства і міжнародної спільноти міжнародна торгівля існує як найбільш розвинута форма міжнародних економічних відносин. Необхідність її зумовлена:

1. Створенням світового ринку як історичної передумови капіталістичного способу виробництва.
2. Нерівномірністю розвитку окремих галузей в різних країнах. Швидкий розвиток цих галузей створює надлишок продукції на внутрішньому ринку.
3. Тенденцією до більш поширеного розвитку виробництва, при цьому можливості внутрішнього ринку обмежуються платіжною спроможністю населення.

Під впливом науково-технічної революції торговельні зв'язки між країнами ускладнюються і збагачуються, все більше перетворюються в комплексну систему світогосподарських зв'язків, в якій торгівля продовжує займати провідні позиції.

Існуючий міжнародний поділ праці буде постійно поглиблюватися, і на його підвалинах випереджаючими темпами будуть зростати і удосконалюватись види міжнародної торгівлі.

До основних видів міжнародної торгівлі слід віднести:

- торгівлю товарами і послугами;
- біржову торгівлю;
- торгові ярмарки;
- аукціони;
- зустрічну торгівлю;

- торгівлю на компенсаційних угодах тощо.

Торгівля товарами нами розглядалась в першому питанні теми. Тут ми приділимо більше уваги торгівлі послугами.

Міжнародна торгівля послугами є комплексом різноманітних видів економічної діяльності. Історично економісти намагалися з'ясувати сутність послуг та їхню роль, виходячи з різних аспектів. Часто послуга визначалась як щось невідчутне, невидиме, те, що не є предметом торгівлі, або категорія, котру неможливо пояснити і котра охоплює майже все.

Вперше всебічне обґрунтування і визначення послуги зробив американський економіст Гілл (1977 р.). Він писав, що *послуга* — це зміна умов належності особи або товару будь-якому економічному суб'єктові, яка випливає з діяльності іншого економічного суб'єкта зі згоди першого.

Гілл вирізнив два важливі аспекти послуг:

- вони не можуть передаватися далі;
- надання послуг потребує діяльності однієї особи для іншої.

Проте, обмін не є необхідною умовою для послуг. Елемент необхідної взаємодії між продавцем та покупцем намагався пояснити Герці (1989). Оскільки однією з умов послуги є "фактор одночасності", Герці визначає послугу як угоду (транзакцію з позитивним фактором одночасності). Що ж до товарів, то вони характеризуються нульовим фактором одночасності. Він також припустив, що на міжнародному ринку послуги мають відносно нижчий фактор одночасності, ніж послуги, якими не торгують.

Класифікація послуг становить досить серйозну проблему. Наприклад, у країнах ОЕСР і публікаціях ЮНКТАД послуги поділені на п'ять категорій:

- 1) фінансові;
- 2) інформаційні (комунікаційні);
- 3) професійні (виробничі);
- 4) туристичні;
- 5) соціальні.

На практиці сьогодні широко використовується класифікація послуг, запропонована МВФ:

- 1) морські перевезення;
- 2) інші види транспорту;
- 3) подорожі;

4) інші приватні послуги;

5) інші офіційні послуги.

Ринок послуг – це розгалужена система вузькоспеціалізованих ринків, зокрема ринку 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-хау”, промисловими зразками та корисними моделями, інжиніринг, лізингові послуги тощо так само формують комплекс послуг, які пропонуються на згаданому ринку. Міжнародна статистика свідчить про те, що ринок послуг є одним із найбільш зростаючих секторів світового ринку.

Значення ринку послуг за останні десятиліття дуже зросло – як у внутрішній економіці, так і в світовій. Сектор послуг у розвинутих країнах сягнув щонайменше половини отриманих прибутків. Загальний обсяг ринку послуг у 1997 р. склав 1,310 трлн. дол., що дорівнювало 20 % світового експорту. Торгівля послугами розвивається більш швидкими темпами, ніж зовнішня торгівля загалом: якщо ринок послуг зріс удвічі за період з кінця 80-х – початку 90-х років до 1997 р., тобто за 7–8 років, то таке ж двократне збільшення світового експорту відбулось за останні 15 років.

У 2001 р. Україна надавала послуги більш ніж 170 країнам світу. Загальний обсяг її експорту становив близько 4,3 млрд. дол. США, скоротившись на 206 млн. дол. США, порівняно з 1998 р.

Лівова частка (85 %) у загальному обсязі експорту послуг належить транспортним послугам. А 60 % з них (1,8 млрд. дол. США) припадає на транзит енергоносіїв. Експорт комп’ютерних послуг у 1999 р. дорівнював лише 4 млн. дол. США (0,1 % загального обсягу). На міжнародному ринку технологій Україна майже не представлена – ліцензійні послуги склали тільки 3,9 млн. дол. США. Загалом експорт послуг поки що нагадує вулицю, а точніше трубу, з одностороннім рухом.

Міжнародна торгівля як основна форма міжнародних економічних відносин в своєму арсеналі має багато форм.

Історична практика свідчить про існування різних форм міжнародної торгівлі. Це – факторії, ярмарки, торговельні компанії і товарні біржі, які існували ще зі стародавніх часів та в середньовіччі. Це – аукциони, міжнародні торги, торговельні будинки епохи індустріальної цивілізації. Це – пряма міжнародна торгівля на основі кооперації, зустрічна торгівля та внутрішньофірмовий обмін, які з’явилися у наш час. В сучасних умовах існують такі форми міжнародної торгівлі.

Товарна біржа як економічна категорія, що відбиває складову частину ринку, специфікою якого є особлива оптова форма торгівлі товарами з певними характеристиками: масовість, стандартність, взаємозамінюваність. По-друге, це – господарське об'єднання (товариство) продавців, покупців і торговців-посередників з метою створення умов для торгівлі, полегшення, прискорення і здешевлення торговельних угод і операцій. Такі об'єднання організують для поліпшення торгівлі, швидкого забезпечення товаровиробників необхідними товарами, прискорення обігу капіталу. Члени біржі виграють не від її функціонування, а від своєї участі в торгах. Члени товарної біржі, якими можуть бути як посередники (брокерські, торговельні і т. ін.) виробничі фірми, так і банківські установи, інвестиційні компанії, окремі громадяни, відповідно до встановлених біржових правил укладають угоди купівлі-продажу товарів за цінами, що складаються в ході торгівлі залежно від співвідношення попиту і пропозиції на них. Це свідчить про те, що біржа – особливий ціноутворюючий механізм. У вільному ціноутворенні також полягає мета біржі.

Товарна біржа – асоціація юридичних та фізичних осіб, що здійснює оптові торговельні операції на основі стандартів, зразків, у спеціальному місці, де ціни на товари визначаються шляхом вільної конкуренції.

На початку 90-х років у країнах, де існує ринок, налічувалося близько 50 товарних бірж із загальним обігом понад 10 трильйонів доларів, що становить 35 % їх валового національного продукту. На них реалізується продукція 60 найменувань.

Зараз в Україні існує понад 50 універсальних, товаросировинних та товарних бірж.

Особливостями українських бірж порівняно із західними є малий статутний капітал та універсальність, низький рівень спеціалізації.

Залежно від об'єкта продажу біржі поділяються на універсальні й спеціальні. Наприклад на біржі "Чикаго Бора оф Трейд" реалізуються пшениця, кукурудза, овес, соя, бройлери, фанера, золото, срібло, нафта, бензин, мазут, тобто продовольчі та промислові товари. Об'єктом продажу Київської універсальної біржі є картопля, капуста, консервовані помідори та огірки, яловичина, свинина, худоба тощо.

Біржі, на яких об'єктом торгівлі є окремі товари або їх групи, називаються спеціалізованими. В свою чергу вони поділяються на спеціалізовані широкого профілю і вузькоспеціалізовані. Так, американська біржа "Чикаго Меркантил Екскендж" включає в обіг сільгосппродук-

ти (ВРХ, живих свиней, бекон тощо). Нью-Йоркська – каву, какао, цукор, а “Канзас Сіті Борд оф Трейд” – пшеницю, тобто лише один товар. До вузькоспеціалізованих належать Лондонська біржа вовни та Лондонська міжнародна нафтова біржа.

В Україні значно частіше зустрічаються спеціалізовані біржі широкого профілю. Серед них виділяються “Украгропромбіржа”, до якої входять центральна біржова структура і кілька регіональних. Через “Украгропромбіржу” реалізується сільськогосподарська і промислова продукція для задоволення потреб АПК України. В перспективі передбачається проведення як національних, так і міжнародних торгів цукром, зерном, металовиробами, сільгосптехнікою і транспортними засобами.

Торговий дім – це багаточільове утворення, яке експортує та імпортує майже всі товари, здійснює обмін ними, а також транспортні та інші зовнішньоекономічні операції. Його компетенцією є придбання підприємств, передавання в оренду обладнання, надання кредиту, утворення нових підприємств. Клієнти торгового дому можуть скористатись широким колом таких послуг, як фінансування, перевезення продукції, страхування, ремонт тощо. Торговий дім може співпрацювати з іноземними партнерами у спорудженні за кордоном різних об’єктів, наданні консультацій, підготовці кадрів, а також мати філіали у інших країнах, спільні підприємства різного профілю, займатись туризмом.

Ярмарки – надзвичайно важливий елемент ринкової інфраструктури. Вони бувають всесвітні, міжнародні, регіональні, місцеві. Ярмарки – це торги, ринки товарів, які періодично організовуються в установленому місці. Свого часу вони відігравали важливу роль в економічному житті країн Західної Європи. З розвитком суспільного виробництва, розширенням торговельно-обмінних операцій, посиленням конкуренції з центрів привозу великих партій наявного товару ярмарки перетворилися на ярмарки – виставки зразків товарів, які можна замовити.

Аукціони – форма продажу у визначений час і у визначеному місці товарів, попередньо виставлених для ознайомлення. На аукціонах реалізуються певні види товарів, які, зазвичай, користуються підвищеним попитом. Наприклад, головними центрами аукціонної торгівлі хутром є Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Стокгольм, Санкт-Петербург, Москва. Особливістю аукціонів є обмежена відповідальність продавця за якість пропонованих товарів.

Отже, аукціон – це продаж реальних товарів на основі конкурсу покупців. Міжнародні аукціони – переважно комерційні організації, які мають приміщення, необхідне обладнання та кваліфіковані кадри. Аукціонні організації вуються також спеціалізованими брокерськими фірмами, які перепродують товари своїх клієнтів за комісійну винагороду.

Зустрічна торгівля. Існує декілька форм зустрічної торгівлі.

Бартерна операція – це один із видів експортно-імпортних операцій, оформлених єдиним договором, між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, не опосередкований рухом грошових коштів у готівковій або безготівковій формі.

Зустрічна закупівля – це зобов'язання експортера закупити на визначену суму товари в країні імпортера. При цьому товари можуть бути будь-якими, в тому числі такими, що не мають відношення до предмета даної угоди.

Компенсаційні угоди відрізняються від бартерних тим, що здійснюється обмін декількома товарами з кожної сторони.

Операції з далавницькою сировиною – це операції з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, енергоносіїв, ввезених на митну територію України іноземними замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника сировини.

Таким чином, міжнародна торгівля здійснюється за основними видами, які постійно розвиваються і удосконалюються.

3. Регулювання торгово-економічних відносин

Держава як суб'єкт зовнішньоекономічних відносин повинна в повному обсязі здійснювати їх регулювання. Зовнішня торгівля є особливим елементом міжнародної політики, тому процес регулювання зовнішньоторговельних відносин виступає як самостійна ланка зовнішньорегулюючого процесу.

За ступенем втручання держави в регулювання зовнішньої торгівлі можна виділити протекціоністську політику і політику вільної торгівлі.

Політика вільної торгівлі характеризується мінімальним державним втручанням у зовнішню торгівлю, тобто, коли торгівля розвивається на основі дії вільних ринкових сил, попиту та пропозиції.

Протекціоністська політика – це захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Можна також виділити помірну політику, що у визначених пропорціях містить елементи перших двох.

У цілому методи регулювання зовнішньої торгівлі можна розподілити на:

- **тарифні** (засновані на використанні митного тарифу);
- **нетарифні** (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг і т. ін.).

Розглянемо методи тарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій.

Митний тариф є головним економічним регулятором зовнішньої торгівлі.

Митний тариф – це систематизований перелік мита, яким обкладаються товари при імпорті чи експорті з даної країни.

Мито можна визначити як податок, стягнутий при перетинанні товаром митного кордону, що підвищує ціну імпортованих (чи експортованих) товарів і отже, впливає на обсяг і структуру зовнішньої торгівлі країни.

Основні функції митного тарифу:

- мита можуть служити захистом національних виробників від іноземної конкуренції (вітчизняні виробники можуть розширити свої продажі, тому що попит на вітчизняну продукцію буде зростати в результаті підвищення цін на імпортовані товари. Крім того, вітчизняні виробники також можуть на небагато підвищити ціни на свої товари і дістати додатковий прибуток);
- збір мита являє собою важливе джерело надходження засобів у державний бюджет;
- митні тарифи широко використовуються з метою поліпшення умов доступу національних товарів на іноземні ринки;
- ставки митних тарифів впливають на стан платіжного балансу країни.

Види мита:

Мито можна класифікувати за об'єктом обкладання, характером, походженням, способом стягування, видами ставок.

В Україні застосовуються такі види мита:

- експортні;
- імпортові;

- транзитні (стягуються з товарів, що перетинають національну територію країни транзитом).

Експортним митом обкладаються товари, що вивозяться за межі даної країни (у даний час на Україні не застосовується). У більшості розвинутих країн експортного мита не існує. Воно використовується в основному країнами, що розвиваються, і окремими країнами з перехідною економікою, і застосовується переважно до товарів традиційного експорту.

Мито на імпорт є одним з найбільш розповсюджених методів обмеження торгівлі, що являє собою державний грошовий збір із ввезених на митну територію країни товарів. Таким чином, імпортним митом обкладаються товари, що ввозяться на територію України. Вони мають диференційований характер.

Мита за способом нарахування можна розподілити на:

- адвалорні, що нараховуються у відсотках до митної вартості товарів, що обкладаються митом;
- специфічні, котрі нараховуються у встановленому розмірі до одиниці вимірювання товару (ваги, площі, об'єму і т. ін.);
- комбіновані, котрі поєднують специфічні й адвалорні мита.

За характером свого походження мита поділяються на:

- автономні мита: встановлюються постановою державної влади даної країни незалежно від угод з іншими державами;
- конвенційні мита: виробляються в процесі висновку чи угоди договору з іншою країною і фіксуються в цьому договорі. Не можуть бути змінені протягом терміну їх дії.

Специфічні види мита:

- **Спеціальне мито.** Застосовується для захисту вітчизняних виробників від імпортних конкуруючих товарів; для запобігання несприятливої конкуренції; у відповідь на дискримінаційні дії з боку інших держав. Ставка спеціального мита встановлюється окремо в кожному випадку.
- **Антидемпінгове мито.** Відповідно до правил ГАТТ/ВТО з метою захисту від демпінгу держава-імпортер може вводити антидемпінгове мито. Однак, за правилами їхньому введенню повинно передувати спеціальне розслідування з метою встановлення самого факту демпінгу. Демпінг полягає в просуванні товарів на зовнішньому ринку за рахунок зниження експортних цін нижче середнього рівня в приймаючих країнах.

- **Компенсаційне мито.** Застосовується у випадку ввезення на територію України товарів, при виробництві та експорті яких використовуються субсидії, якщо подібний імпорт заподіює шкоду вітчизняним виробникам подібних товарів; у випадку експорту з території України товарів, при виробництві, експорті яких використовувалася субсидія, якщо експорт суперечить державним інтересам України. Ставка компенсаційного мита не може перевищувати виділеного розміру субсидії.

Спеціальні, антидемпінгові і компенсаційні мита вводяться тільки після спеціального розслідування, проведеного Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України за заявкою українських чи іноземних зацікавлених державних органів.

Існують також *сезонні мита* – мита, встановлені на окремі товари на термін не більше чотирьох місяців.

Для визначення величини мита, яким обкладаються товари, необхідно насамперед встановити країну походження даних товарів.

В основі митних тарифів лежать товарні класифікатори, що містять перелік товарів, що розподіляються за відповідною схемою. Класифікація товарів означає їхній розподіл за підгрупами, групами і розділами відповідно до визначених ознак. Найбільш розповсюдженим класифікатором товарів, що зустрічається в міжнародній торгівлі є Гармонізована система описання і кодування товарів (використовувана в Україні). Поряд з нею окремими країнами використовується Брюссельська митна номенклатура і Стандартна міжнародна торгова класифікація ООН.

Закон України “Про єдиний митний тариф” базується на міжнародновизнаних нормах, насамперед рекомендаціях ГАТТ, і спрямований на максимальну відповідність загальноприйнятим у міжнародній практиці принципам і правилам митної справи.

Єдиний митний тариф України являє собою систематизований перелік ставок мит, якими обкладаються товари, ввезені на територію України чи вивезені за її межі. Єдиний митний тариф України затверджується Верховною Радою України.

Усі зміни і доповнення до Єдиного митного тарифу, що діє на території України, повинні бути офіційно опубліковані в загальнодоступних засобах масової інформації не пізніше, ніж за 45 днів до дати введення їх у дію.

Товарна класифікаційна схема Єдиного митного тарифу України (товарна номенклатура) базується на Гармонізованій системі описан-

ня і кодування товарів. Усі товари, що підлягають митному контролю, систематизовані в 21 розділі, 97 главах, 1241 товарної пропозиції і 5019 підпозиціях. Найменування і цифрові коди наведені відповідно до Гармонізованої системи описання і кодування товарів. У чотиризначний код товарної номенклатури закладена основна інформація про товар і його місце в товарній номенклатурі.

Товари обкладаються митом на основі їх митної вартості:

- зовнішньоторговельні заходи, спрямовані на пряме обмеження імпорту чи експорту: ліцензування, квотування, антидемпінгів й компенсаційні мита, імпортні депозити і податки, "добровільне" обмеження експорту, введення мінімальних імпортних цін, компенсаційні збори і т. ін.;
- заходи, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі: митні формальності, технічні стандарти і норми, специфічні стандарти якості, норми безпеки, вимоги до упакування і маркування, санітарні і ветеринарні норми і т. ін.;
- заходи, безпосередньо не спрямовані на обмеження імпорту чи стимулювання експорту, але дія яких впливає на зовнішньоекономічну діяльність.

Нетарифні бар'єри менш відкриті, ніж мита, які дають більше можливостей для довільних дій держави і створюють значну невизначеність у міжнародній торгівлі.

Методи здійснення зовнішньоекономічної політики можна поділити також на:

- економічні;
- адміністративні.

Під економічними розуміють інструменти, що діють через ринковий механізм, зокрема спрямовані на подорожчання імпорту і здешевлення експорту, а під адміністративними – такі, які безпосередньо впливають на економічні відносини.

До економічних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності належать:

- щодо імпорту: митні тарифи, податки і збори з товарів, що ввозяться, імпортні депозити і т. ін.;
- щодо експорту: податкові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від податків, надання фінансової допомоги та ін.

Адміністративними інструментами є: ембарго (повна заборона зовнішньоекономічних операцій), ліцензування, квотування, спе-

пифічні вимоги до товару, упакування, маркірування, добровільне обмеження експорту, бюрократичне ускладнення митних процедур та ін. (встановлення і використання різних технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних, екологічних стандартів і вимог).

Важливе значення серед нетарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності мають валютні обмеження, що виступають або фактором стримування розвитку зовнішньої торгівлі й всієї зовнішньоекономічної діяльності, або фактором, що стимулює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни. Валютні обмеження являють собою регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями і є частиною валютного контролю держави. Сферою застосування валютних обмежень можуть виступати зовнішня торгівля товарами і послугами, рух капіталів і кредитів, переказ прибутків, податкових та інших платежів. В зовнішній торгівлі дія валютних обмежень прирівнюється до кількісних обмежень імпорту, оскільки імпортер у цьому випадку зобов'язаний одержати дозвіл на використання валюти для імпорту товарів і послуг, що негативно позначається в цілому на зовнішній торгівлі країни.

Таким чином, регулювання торговельно-економічних відносин здійснюється державними органами і недержавними інститутами і має на меті захист національної економіки і стимулювання розвитку торговельних відносин.

Теоретично зовнішня торгівля дає країнам можливість спеціалізуватися на тих видах діяльності, в яких вони мають деякі переваги, і підпорядковує національних виробників здоровій дисципліні, що їй потребує конкуренція з іноземними компаніями. Це зумовлює вищу продуктивність і зростання життєвого рівня, оскільки споживачі дістають змогу користуватися ширшим вибором товарів та послуг за нижчими цінами.

Процвітання у світовому масштабі за останні 50 років базується головним чином на швидкому розвитку міжнародної торгівлі товарами й послугами, яка з року в рік зростала швидшими темпами, ніж обсяги виробництва.

Країни на всіх стадіях свого розвитку демонструють знову й знову: відкрита економіка процвітає. Будь-яка країна, яка розвивалася швидкими темпами протягом останньої половини століття, забезпечила цей розвиток завдяки стратегії інтегрування у світову економіку, центральною ланкою якої є торгівля.

Нові індустріальні країни, як-от Південна Корея та Чилі, запроваджуючи експорторієнтовану стратегію розвитку, довели можливість економічного зростання завдяки глобалізації. Дослідження, проведене Світовим банком, засвідчило наявність тісного зв'язку між розвитком зовнішньої торгівлі та економічним зростанням. Тому диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків є для України одним з найактуальніших завдань.

Майже всі країни залежать від міжнародної торгівлі, але для різних країн, з огляду на їхні ресурсозабезпеченість та місткість внутрішнього ринку, така залежність є неоднаковою. За методикою Світового банку вона визначається як відношення вартості експорту товарів і послуг (згідно з записами в національних рахунках) до ВВП (у ринкових цінах). Питома вага експорту у ВВП розвинутих країн коливається від 10 до 70 % (у США – 12,1 %, Канаді – 40, Нідерландах – 56, Бельгії – 73,4 %). За даними Світового банку в Україні цей показник становить 39,8 %.

4. Шляхи удосконалення зовнішньоторговельної політики України

Зовнішньоторговельна діяльність України впродовж 1991–1997 рр. відбулася під впливом таких основних чинників, як суттєве скорочення виробництва і внутрішнього споживання продукції виробничо-технічного та споживчого призначення, поглиблення економічної кризи в пострадянських країнах, що, зокрема, зумовило різке обмеження доступу вітчизняної продукції на ринки цих країн, значну залежність України від критичного імпорту ряду сировинних ресурсів, передусім паливно-енергетичних. Під впливом зазначених чинників вітчизняні товаровиробники переорієнтувалися з ринків збуту в межах пострадянських країн на ринки збуту продукції в країнах далекого зарубіжжя, одночасно зменшувались обсяги внутрішнього споживання.

Ситуацію погіршила світова економічна криза 1997–1999 рр. Значно знизився попит на основі статті українського експорту, насамперед на металургійну продукцію, почали звужуватися традиційні для українського виробника російські ринки; на динаміку зовнішньої торгівлі України помітно вплинуло впровадження жорсткого адміністративного контролю на валютному ринку в свою чергу, внутрішня фінансова криза знизила потенціал підприємств-експортерів.

В 1996–1998 рр. зовнішній торговельний обіг України скорочувався. У 1998 р. зовнішня торгівля скоротилася порівняно з 1997 р. на 23 %.

У 1999 р. вперше за історію складання платіжного балансу в Україні зафіксовано позитивне сальдо торгівлі товарами й послугами в розмірі 1 млрд. дол. США (до цього протягом п'яти років дефіцит торговельного балансу становив близько 3 % ВВП). Визначальним чинником формування позитивного сальдо було зниження від'ємного сальдо торгівлі товарами порівняно з попереднім роком у 5,4 рази за традиційно позитивного сальдо в торгівлі послугами.

Однак, поліпшення стану торговельного балансу в 1999 р. відбувалося на тлі різкого скорочення обсягів зовнішньої торгівлі товарами (найнижчий показник за останні п'ять років). Сукупний річний зовнішньоторговельний обіг (з урахуванням неформальної торгівлі) зменшився порівняно з 1998 р. на 4,6 млрд. дол. США, або на 15,3 %, і становив 25,4 млрд. дол. США.

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами у 2000 р. становив 28,6 млрд. дол. США і збільшився порівняно з 1999 р. на 21,85 у тому числі експорт дорівнював 14,6 млрд. дол. США (збільшився на 25,8 %), імпорт – 14 млрд. дол. (зріс на 17,8 %). Позитивне сальдо становило 616,5 млн. дол., коефіцієнт покриття імпорту експортом – 1,04.

Аби з'ясувати наше місце в міжнародній торгівлі, слід звернутися до показника обсягу експорту в розрахунку на душу населення. Порівняно з промисловими країнами світу, а також деякими постсоціалістичними країнами Україна має дуже низький показник обсягу експорту на душу населення. У 1999 р. цей показник дорівнював 233 дол. США.

В Німеччині цей показник дорівнює 6 223 дол. США в перерахунку на душу населення. Франція – 4849; Чехія – 2612, Угорщина – 2371, Словаччина – 1889, Хорватія – 933. Польща – 690 дол. США. Серед країн колишнього СРСР за цим показником лідирували прибалтійські країни: Естонія – 1559 дол. США, Литва – 1130, Латвія – 708. У Білорусі цей показник дорівнював 599 дол. США, у Росії – 500 і лише в Молдові він був нижчим, ніж в Україні – 192 дол. США.

Якщо проаналізувати торговельну політику України за певний період часу (табл. 11.3), то ми бачимо наявність щорічних коливань як в експорті, так і в імпорті товарів. Це свідчить про відсутність сталої зовнішньоторговельної політики і велику залежність нашої економіки від кон'юнктури ринку. Нам, перш за все, потрібно удосконалювати структуру зовнішньої торгівлі й мати обґрунтовану зовнішню торговельну політику.

Таблиця 11.3. Зовнішня торгівля України товарами, млн. дол. США

Показник	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Обіг	21017,4	29219,1	33080,3	31359,9	27313,0	20718,0	28600,0
Експорт	10272,1	13166,8	14441,2	14231,9	12637,4	10332,6	14600,0
Імпорт	10745,3	16052,3	18639,1	17128,0	14675,6	10385,4	14000,0

Джерело: Держкомстат України

Для розробки довгострокової зовнішньоторговельної політики нашої державі потрібно підвищувати конкурентоспроможність наших товарів та послуг.

Практика свідчить, що українська продукція надзвичайно енергомістка через зношування основних фондів та застарілі технології. На 1 дол. ВВП Україна витрачає в 5,5 раза більше енергоресурсів, ніж країни Центральної Європи, й у 12 разів більше, ніж держави ОЕСР.

Кінцева продукція має високу собівартість, що призводить до зростання цін на нашу продукцію на світовому ринку. Ціни на окремі види продукції на 30–70 % перевищують ціни міжнародних ринків.

Недосконалість кредитного ринку України, слабкий “доступ” суб’єктів підприємницької діяльності до довгострокових кредитів спричиняють те, що для українських експортерів фінансові ресурси сьогодні обходяться в 6–10 разів дорожче, ніж для їхніх західних конкурентів.

Потрібно негайно подбати про підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг. Українським експортерам дуже непросто конкурувати на зовнішніх ринках в умовах невизначеності щодо прав власності й правил ведення бізнесу, бо в країні досі не прийняті земельний і Цивільний кодекси.

В Законі України “Про зовнішньоекономічну діяльність” визначений механізм державного і регіонального регулювання цієї сфери, але практика свідчить про недосконалість цього механізму.

Потрібно правильно визначити структурні пріоритети зовнішньої торгівлі, а також змінити конфіскаційну податкову політику і жорстку грошово-кредитну політику на більш ліберальну. Існуючі напрямки цієї політики позбавляють підприємства можливості мати для розвитку модернізації та більш удосконаленого інвестування виробництва експортної продукції.

Нам потрібно подбати про подальший розвиток інфраструктури ринку. Біржі, страхові компанії, банківська сфера повинні працювати на підтримку всіх суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Останнім часом в економіці та політиці України відбуваються суттєві зміни. Декілька років Україна має зростання обсягу ВВП, удосконалюється грошово-кредитна політика, відбуваються певні зміни і в зовнішній політиці. Але для успішного просування України на міжнародні ринки необхідне суттєве коригування зовнішньоторговельної політики за такими стратегічними напрямками:

- розвитку експортного потенціалу у держави в рамках міжнародної спеціалізації, яка б органічно поєднувалася з вигідними для України напрямками структурних трансформацій в економіці (природно, за дотримання балансу між внутрішнім і зовнішнім попитом на українські товари й послуги);
- нарощування зусиль в найперспективніших секторах світової економіки (електроніка, енергетика, матеріаліз задалегідь заданими властивостями, біотехнології, науково-технічні, інжинірингові, консалтингові послуги, міжнародний туризм і т. ін.);
- створення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій, освоєння стратегії глобального маркетингу, технології реалізації великих міжнародних коопераційних проектів;
- диверсифікування географічної структури зовнішньої торгівлі, мінімізування критичної залежності від окремих держав (ринків), відповідно посилюючи економічну безпеку України;
- забезпечення збалансованості експорту й імпорту, торговельних і поточних платіжних балансів України.

Контрольні питання

1. Дайте характеристику відкритої економіки.
2. Перерахуйте теоретичні основи розвитку міжнародної торгівлі.
3. У чому полягає економічний зміст теоретичних поглядів Хекшера—Оліна?
4. Дайте визначення поняттям "міжнародна торгівля" і "світова торгівля".
5. Назвіть і охарактеризуйте показники міжнародної торгівлі.
6. Дайте характеристику динаміці та основним тенденціям зовнішньої торгівлі.
7. Перерахуйте основні види міжнародної торгівлі.
8. Дайте визначення і наведіть класифікацію послуг.
9. Перерахуйте основні напрямки торговельної політики держави.

10. Назвіть основні напрямки зовнішньоторговельної політики України.

Література:

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – Гл. 3.
2. Канищенко О. Формування експортної спеціалізації України // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 76.
3. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посіб. – К.: Знання - Прес, 2002. – Гл. 14–16.
4. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 41–170.
5. Кредісов А. І., Березовенко С. М., Биков Г. М., Волошин В. В., Расши-валов Д. П. та ін. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – К.: ВІРА-Р, Альтпрес, 2002. – С. 1–4.
6. Кузнецова Н. В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: (Практическое пособие). – К.: СПЛАЙН, 1998. – С. 53–115.
7. Прейгер Д., Пономаренко С. Торговельні партнери України: пошук шляхів поглиблення співробітництва // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 68.
8. Пузакова Е. П. Мировая экономика. – Р-н-Д.: Феникс, 2001. – С. 22–267.
9. Радзівєвський О. Інтеграція України у світову економіку і взає-мовідносини з Росією // Економіка України. – 2003. – №4. – С. 72–79.
10. Румянцев А. П., Клименко Г. Н., Рокоча В. В., Шевченко В. Ю., Сав-чук В. І. Міжнародна економіка. – К.: Знання-Прес, 2003. – С. 30–116.
11. Солонінко К. С., Урманов Ф. Ш., Ярошенко С. А. Світова еконо-міка і міжнародні економічні відносини. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – С. 202 – 213.
12. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 84–99; 176–231.
13. Філіпенко А. С., Будкін В. С., Веклич О. О., Годун С. Д., Дудченко М. А. та ін. Світова економіка. – К.: Либідь, 2002. – С. 112–131.

ТЕМА 12. МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ

1. *Теоретичні основи і економічна сутність міжнародної інвестиційної політики.*
2. *Механізм залучення іноземних інвестицій.*
3. *Інвестиційна політика України.*

1. Теоретичні основи міжнародної інвестиційної політики

В системі відтворення іноземні інвестиції можуть відіграти важливу роль у справі відновлення та збільшення виробничих ресурсів і забезпеченні відповідних темпів економічного росту. Якщо уявити суспільне відтворення як систему виробництва, розподілу, обміну і споживання, то іноземні інвестиції основним чином повинні стосуватися першої ланки – виробництва, складати матеріальну основу його розвитку з метою забезпечення відтворювального процесу.

За економічною енциклопедією (1988, с. 548) поняття інвестиції походить від латинського слова *investio* – одягаю її означає довгострокові вкладення капіталу в галузі економіки всередині країни і за кордоном.

Автори «Фінансово-правового словника» (Безугла та ін., 1993, с. 42) тлумачать інвестиції як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід), або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади; паї; акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації; право володіння природними ресурсами, будинками та іншими цінностями.

Багато авторів трактують інвестиції як вкладення капіталу в різних його формах. Зокрема В. І. Гордань вважає інвестиції «вітчизняними та зарубіжними гривалними вкладеннями капіталу в галузі народного господарства, інфраструктуру та соціальну сферу як усередині країни, так і за кордоном» (Гордань, 1995, с. 100). Дане визначення дає досить загальне поняття інвестицій, не виділяючи іноземні інвестиції в окреме поняття.

А. А. Пересада вважає іноземними інвестиціями «запозичені й кредитні ресурси міжнародних інвестиційних інституцій, зарубіжних корпорацій і фірм, спільних підприємств» (Пересада, 1998, с. 11).

У західних наукових економічних напрацюваннях інвестиції розглядаються як основа нагромадження капіталу, причому з погляду окремої особи вони виступають у формі безпосередньо інвестицій і у формі заощаджень. П. Самуельсон підкреслює, що кінцеві цілі люди передбачають не лише поточне споживання, а й інвестування, або капіталоутворення (Самуельсон, 1993, с. 160). Виходячи з цієї постановки проблеми, заощаджений і накопичений капітал може використовуватись як для внутрішнього, так і для іноземного інвестування.

Іноземні інвестиції – це ті, реалізація яких передбачає взаємодію учасників, що належать різним державам (резидентів та нерезидентів по відношенню до конкретної країни) і ними здійснюється експорт капіталу з країни базування, яка є місцем переважного перебування інвестиційного суб'єкта.

В деяких наукових джерелах розглядається розподіл інвестицій на *активні і пасивні*. До *активних інвестицій* входять ті суми, які спрямовані на забезпечення процесу суспільного відтворення: заміщення спожитого у відтворювальному циклі капіталу, забезпечення зростання та якісного вдосконалення формування на цій основі важливих макроекономічних пропорцій, оптимізацію співвідношення між нагромадженням і споживанням.

До суми пасивних інвестицій входять ті суми, які не забезпечують суспільного відтворення: обслуговують зовнішній та внутрішній борг країни, підтримують курс національної валюти, контрактні операції (нові форми інвестицій). Багато економістів розрізняють *реальні* інвестиції, *фінансові, інтелектуальні*, а останнім часом в економічній літературі визначилась нова форма інвестицій – *інноваційні*.

Реальні іноземні інвестиції (виробничі) передбачають приріст капіталу суспільства чи фірми, в яку вони вкладаються, однак, це відбу-

вається не завжди. Реальні інвестиції передбачають перетворення грошових засобів в будівлі, обладнання, машини, матеріально-виробничі запаси тощо.

Фінансові іноземні інвестиції – це вкладення коштів у різні фінансові інструменти: фондові (інвестиційні) цінні папери, спеціальні (цільові) банківські вклади, депозити, паї та ін., реалізація котрих передбачає взаємодію учасників, які належать різним державам (резидентів і нерезидентів по відношенню до конкретної країни).

Окремо виділяються **інтелектуальні** інвестиції. Це, перш за все, – вкладення у науковоосвітню інфраструктуру, в об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського права, винахідного та патентного права, права на промислові зразки і корисні моделі.

При стабільній економіці всі інвестиції повинні бути водночас інноваціями, але за умов кризи можливі інвестиції на підтримку діючих технічно відсталих виробничих фондів, тобто **інноваційна** форма інвестицій – це вкладення у нововведення, яка здебільшого складається з інтелектуальних інвестицій.

На певному етапі економічного розвитку рух капіталів виходить за межі держави, отримує власну інвестиційну мотивацію і стає складовою міжнародних економічних відносин. Для країни базування, яка виступає інвестуючим об'єктом і здійснює експорт капіталу, процес інвестування виступає як інвестиція за кордон, а для приймаючої країни, об'єкта інвестування, рух капіталів має назву **іноземне інвестування**.

Для більш досконалого поняття економічної оцінки інвестицій потрібно визначитись з характеристикою об'єктів і суб'єктів інвестиційної діяльності. До **об'єктів** інвестиційної діяльності відносять майно, в тому числі основні оборотні фонди в усіх галузях національної економіки, цінні папери та цільові грошові вклади, інтелектуальну власність і науково-технічну продукцію, інші майнові права. В реальному житті об'єкти інвестування виступають як майнові цілісні комплекси, або їх окремі елементи.

Головним **суб'єктом** інвестиційної діяльності є інвестор, який приймає рішення про вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Розрізняють **індивідуальних** та **інституційних** інвесторів. Відмінності між ними полягають у масштабах керованих ними ресурсів, характері й методиках прийняття рішень.



Рис. 12.1. Ринки вкладень іноземних інвестицій

Інвестори в сучасних умовах можуть виступати як покупці, вкладники та кредитори, які розміщують свій капітал в об'єкти інвестиційної сфери. При цьому переважно інвестор визначає об'єкти інвестування, залучає інвестиційних посередників, ставить перед ними певні завдання для реалізації його інтересів. У процесі іноземного інвестування інвесторами можуть виступати фізичні особи, корпорації, держава (уряд), міжнародні організації.

Накопичені у транснаціональних банках, корпораціях, міжнародних організаціях, інвестиційних фондах і компаніях та ін. капітали використовуються цими інституціями для нарощування інвестиційних ресурсів. Так інвестиційні ресурси виходять із-під національного контролю та регулювання і виступають як іноземні інвестиції, відносно країни, в яку вони направляються.

Важливу роль для висвітлення економічної сутності іноземного інвестування має визначення *джерел інвестування*. Вони досить різноманітні, але в цілому їх можна привести до кількох головних, серед яких виділяють: внутрішні, або власні (які формуються за власний рахунок), та залучені й запозичені.

При більш детальному розгляді джерел можна виділити їх складові елементи, або першоджерела. Першоджерела як внутрішніх (національних), так і міжнародних інвестиційних ресурсів, складовою яких є іноземні інвестиції, формуються у структурі національних економік. З поняттям економічної сутності іноземних інвестицій тісно пов'язане питання мотивації та економічної природи формування першоджерел інвестиційних залежно від різноманітних груп інвесторів (фізичних осіб, корпорацій, держави).

Отже, інвестиційні ресурси фізичних осіб формуються за рахунок власних (внутрішніх) джерел, в утворенні яких беруть участь декілька першоджерел, мотивацію утворення яких ми розглянули.

Приватні заощадження виступають як інвестиції, в основному з метою отримання більшого прибутку, тобто приватні інвестиції, перш за все, будуть направлені у високорентабельні галузі, а сфери з повільним обігом капіталу залишаються недоінвестованими. Надмірне інвестування окремих галузей призведе до інфляції («перегріву економіки»). Ці два крайні полюси необхідно врівноважувати за допомогою державного регулювання, оскільки порушується важлива відтворювальна функція – здійснення за допомогою інвестицій структурної перебудови і формування на цій основі важливих макроекономічних пропорцій (відтворювальних, галузевих, вартісних, територіальних і т. ін.). Важливу роль у формуванні вищевизначених макроекономічних пропорцій повинна відігравати регіональна інвестиційна політика.

*Інвестиційні ресурси корпорацій*⁷, на відміну від інвестиційних ресурсів фізичних осіб, формується не тільки із власних, але і з залучених та запозичених джерел, в утворенні яких беруть участь набагато більше першоджерел (рис. 12.2).

Пояснення економічної природи *інвестиційних ресурсів не фінансових* фірм (підприємницька інвестиційна діяльність) дають дві основні теорії – теорія граничної ефективності інвестування (теорія Кейнса) та теорія Тобіна. Кейнс у праці «Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей» виходив з припущення, що фірми намагаються максимі-

⁷ До корпорації відносимо фінансові та нефінансові фірми, виділяючи різницю між ними в інвестуванні різних активів (фінансових і матеріальних).

зувати прибуток у будь-якому році, який розглядається. З метою максимізації прибутку фірма буде інвестувати у нові активи та займати для цього нові ресурси доти, доки прибуток кожного нового активу буде більшим, ніж вартість позичених коштів. Джеймс Тобін розвинув альтернативну теорію Кейнса версію, згідно з якою фірми намагаються максимізувати ринкову вартість акціонерного капіталу, а не поточного прибутку, яка визначається як різниця між ринковою вартістю активів та боргів. Для фірм, акції яких обертаються на ринку цінних паперів, цей показник дорівнює добутку кількості акцій на їхню ціну. За теорією Тобіна фірма буде підтримувати покупку активів (інвестувати) та запозичати капітал поки новий придбаний актив збільшує ринкову вартість акціонерного капіталу (це твердження може бути уточнене за допомогою коефіцієнта Тобіна- q).

За рахунок підприємницької інвестиційної діяльності здійснюється важлива функція інвестицій – забезпечення зростання та якісного вдосконалення основного капіталу підприємств. Дане зростання здійснюється на рівні окремих підприємств і характеризує в першу чергу відтворювальний рівень мікроекономіки, але суспільне виробництво складається з взаємопов'язаних індивідуальних кругообігів, а їх вища і досконаліша будова впливає на загальний макроекономічний рівень відтворення.

Заслужують на окреме висвітлення першоджерела, за рахунок яких формуються *інвестиційні ресурси держави*. Інвестиційні ресурси можуть утворюватися як за рахунок власних (внутрішніх), так і за рахунок залучених та запозичених ресурсів, першоджерела яких наведені у схемі (рис. 12.2).

Інвестиційна діяльність уряду відрізняється від інвестиційної діяльності вищеописаних груп інвесторів. Для уряду ні прибуток, ні власний капітал уже не є чинниками, що визначають завдання інвестування. Уряд подібно фірмам може використовувати запозичені кошти як для довгострокового інвестування (будівництво доріг, аеропортів, медичних закладів), так і для споживання, наприклад, він може випускати державні облігації для фінансування додаткових трансфертних платежів, направляти інвестиційні кошти для погашення внутрішнього та зовнішнього державного боргу, підтримання курсу національної валюти, направляти позики для отримання товарних кредитів від тих країн, які виділяли позики.

З поняттям іноземних інвестицій пов'язані поняття «втеча капіталу» та «чистий приплив капіталу». Переведення значних розмірів капіталу в країни з більш сприятливим інвестиційним кліматом (для

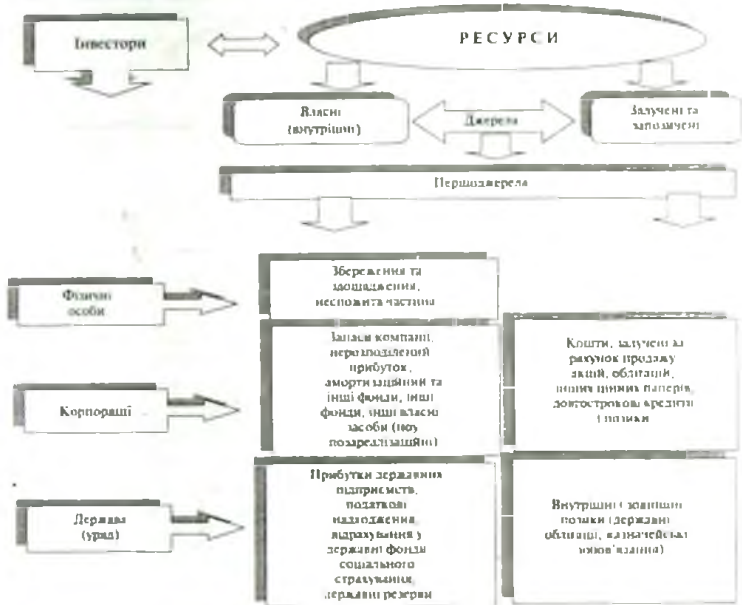


Рис. 12.2. Першоджерела та мотивація утворення інвестиційних ресурсів

уникнення високого оподаткування, негативних наслідків інфляції, ризику експропріації та ін.) – це втеча капіталу. Її головною метою є вигідна гарантованість його розміщення в інших країнах. Різниця між обсягом надходження грошових коштів із-за кордону (через позики і продаж іноземним інвесторам фінансових активів) та обсягом вивозу капіталу у формах позик іноземним постачальникам чи купівлі фінансових активів зарубіжних емітентів складас чистий приплив капіталу.

Оснoву вкладення іноземного приватного капіталу складають прями та портфельні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції – це вкладення капіталу з метою отримання підприємницького прибутку (доходу), та вкладення, які зумовлені довгостроковими економічними інтересами і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування. Мотивація утворення ПІІ подана на схемі (рис 12.3).



Рис. 12.3. Мотивація створення ПІІ

Зазначимо, що прямими інвестиціями є як первинні вкладення, так і реінвестиції (частка доходу об'єкта інвестування, яка не розподіляється і не переводиться прямому інвесторові). До прямих інвестицій також належать всі внутрішньокорпоративні перекази капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором і філіями, дочірніми та асоційованими компаніями. Якщо розглянути кількісний критерій розмежування прямих інвестицій і портфельних, то ним є 10 %, але він не має реального впливу на прийняття рішень об'єктом інвестування. І навпаки, якщо частка інвестора становить більше 10 %, але він не має реального контролю над об'єктом, то відповідна інвестиція не визнається прямою.

Портфельні інвестиції – це вкладення капіталу в цінні папери з метою отримання доходу (дивідендів); такі інвестиції не забезпечують реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.

Мотивація портфельного інвестування в цілому близька до мотивації прямого інвестування. Однак, зважаючи на значно вищу ліквідність портфельних інвестицій порівняно з прямими, головною метою інвестора при портфельному інвестуванні є намагання максимізувати прибуток при допустимому рівні ризику (розмістити капітали в певних країнах і в певних цінних паперах).

Портфельна інвестиційна діяльність вимагає від учасників здійснення численних операцій з цінними паперами. Причому ці дії не обмежуються лише продажем і купівлею активів, тому необхідно здійснювати широкий спектр операцій (рис. 12.3).

І якщо протягом кількох попередніх десятиліть переважали прямі інвестиції, то, починаючи з 1990-х років, спостерігається різке зростання обсягів портфельних інвестицій. Загалом саме прямі та портфельні інвестиції домінують у структурі міжнародного руху капіталу.

Поряд із прямими і портфельними інвестиціями важливу роль у міжнародному інвестиційному процесі відіграє *державна іноземна допомога*. Структурно її формують гранти, позики і технічна допомога, що мають як дво-, так і багатосторонню основу.

Проблема оцінки ефективності іноземної допомоги, характеру її впливу на економіку країн-реципієнтів дискусійна, особливо в сучасних умовах. З одного боку, з раціональним використанням іноземної допомоги багато в чому пов'язані економічні успіхи Тайваню, Ізраїлю, Південної Кореї, окремих країн з перехідною економікою (Угорщина, Польща). З іншого боку, для багатьох країн іноземна допомога не тільки не сприяла прискоренню темпів економічного зростання, але й поглиблювала соціально-економічні диспропорції.

Як підсумок потрібно зазначити, що на формування міжнародної інвестиційної політики впливає багато факторів, основними з яких є:

- фактори, які визначають конкурентні переваги компанії (масштаби діяльності, диверсифікація продуктів, патенти і торгові марки, управлінський та маркетинговий досвід, власні технології тощо);
- специфічне територіальне розміщення факторів виробництва, таких, як природні ресурси та робоча сила;
- переваги інтернаціоналізації виробничих сил та інші.

2. Механізм залучення іноземних інвестицій

В світовій системі господарювання іноземні інвестиції виступають важливим економічним важелем і викликають необхідність зламу національних перегородок та інтенсивний перехід до конкурентоспроможної моделі національної економіки.

Фактори, що формують механізм залучення іноземних інвестицій, не є чимось постійним і незмінним. Вони формуються залежно від багатьох чинників.



Рис. 12.4. Механізм залучення капіталу

Як показано на малюнку, важливим елементом механізму залучення іноземних інвестицій є введення *системи пільгового оподаткування*.

Система податкових і митних пільг містить: «податкові канікули», знижки ставок оподаткування при реінвестиціях отриманого прибутку чи інвестиціях у визначені регіони та галузі, захист від подвійного оподаткування, звільнення чи зниження митних зборів на імпорту нових машин та обладнання, технологій, ноу-хау, експорту продукції власного виробництва для покриття валютних витрат тощо.

Другим елементом, що сприяє залученню іноземних інвестицій, є формування і розвиток спеціальних економічних зон.

Спеціальні економічні зони передбачають ще більшу систему податкових і митних пільг, спрощення адміністративних процедур тощо.

Третім елементом можна вважати удосконалення фінансового механізму.

Фінансовий механізм охоплює: зміцнення позицій національної валюти, її конвертованість; можливість для підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, без труднощів конвертувати отримані доходи; користування банківською системою країни; надання державних кредитів для інвестиційних проектів у пріоритетні сфери.

Особливу увагу необхідно приділити *інформаційному забезпеченню залучення іноземних інвестицій* як найбільш слабкій ланці у діючому механізмі регулювання цього процесу. Інформаційне забезпечення та центри допомоги іноземним бізнесменам мають інформувати інвесторів про різні проекти та умови їх здійснення за кордоном, систему оподаткування, адміністративно-правові процедури господарської діяльності тощо (Корбунов, 1993).

Створення ефективної системи залучення іноземних інвестицій потребує насамперед формування якісної законодавчої бази. Наявність протиріч та невизначеність ряду важливих питань законодавства обумовлює необхідність внесення змін до Закону України «Про власність» і «Земельного кодексу України» щодо визначення майнових прав іноземних інвесторів. Потрібні уточнення на державно-правовому рівні ряду питань про концесії. Потребує більш ретельного обґрунтування система валютного регулювання.

Суттєве значення в механізмі залучення інвестицій належить створенню *єдиної цілісної системи державного управління інвестиційними процесами*, яка б охоплювала відповідні структури з роботи з іноземними інвестиціями, механізми реалізації державної політики залучення капіталу, координації діяльності з міжнародними організаціями, проведення експертиз найважливіших проектів та їх конкурсний відбір.

Функціонування економіко-організаційного блоку механізму залучення інвестицій можливе лише в сукупності з ефективним механізмом державних гарантій та системою законодавчого, нормативного, інформаційного забезпечення організації системи страхування і перестраховання іноземних інвестицій, сприяння розвитку банківсько-кредитної системи.

Доцільною є підтримка *інвестиційних проєктів, які направлені на розвиток приватного сектора* (в першу чергу малих і середніх підприємств), які повинні одержати доступ до інвестиційних кредитів, створення контрактних бірж.

Іноземні інвестори можуть брати участь у *приватизації майна державних підприємств* при узгодженні з Фондом державного майна. Іноземний капітал в процесі приватизації необхідний, в першу чергу, в тих сферах економіки, активізація нарощування виробничого потенціалу в яких дозволяє вивести країну з кризи, зняти соціальну напругу в суспільстві та подолати залежність України від імпорту.

Одним із важливих аспектів розробки механізму іноземного інвестування є здійснення ефективної і гнучкої регіональної інвестиційної політики. Економічна роз'єднаність, загострення дезінтеграційних процесів у народному господарстві потребують врегулювання міжрегіональних відносин.

Важливою складовою механізму залучення іноземних інвестицій у регіони країни є розвинута інвестиційна інфраструктура.

Крім комерційних банків та інвестиційних фондів, вона має також охоплювати недержавні пенсійні фонди, комерційні страхові товариства, консорціуми недержавних інвесторів, іпотечні банки.

Суттєва роль в механізмі залучення інвестицій відведена цільовим інвестиційним програмам. Економічне забезпечення реалізації регіональних інвестиційних програм в основному здійснюється шляхом покращення фінансового механізму залучення інвестицій.

Важливим елементом поліпшення якості інвестиційного клімату України повинна стати регіональна інвестиційна політика, сутність якої можна розкрити через її двоаспектну характеристику. З одного боку, виходячи із загальнодержавних інтересів, повинна здійснюватися чітко відпрацьована в законодавчому плані практична діяльність держави в усіх регіонах України, а з іншого, — кожний регіон має право проводити політику залучення іноземних інвестицій з урахуванням своїх внутрішніх інтересів, виходячи з потреби реалізації тих чи інших місцевих цілей і завдань, наявності відповідних регіональних ресурсів. Оптиміальне поєднання цих двох складових і являє собою регіональну інвестиційну політику.

В основу механізму реалізації регіональної інвестиційної політики закладено економіко-організаційний блок, який базується на обґрунтованій концептуальній основі та стратегії залучення іноземних інвестицій: системі пільг в оподаткуванні; визначенні пріоритетних

напрямок використання іноземних інвестицій; розширенні можливостей участі іноземних інвесторів у процесах приватизації і створення спільних підприємств.

3. Інвестиційна політика України

З проголошенням незалежності постала необхідність розробити свою національну економічну політику. Однією із складових цієї політики є інвестиційна сфера.

При розробці механізму інвестиційної діяльності виявилось багато проблем, перш за все, — неспроможність банківського сектора забезпечити довгострокове кредитування реального сектора, низька купівельна спроможність і рівень заощаджень населення, вплив капіталу за кордон, криза державного регулювання інвестиційного процесу та галопуюча інфляція. Ці фактори зумовили різке зниження ролі держави як інвестора та практичну відсутність внутрішніх інвестиційних ресурсів.

За таких умов джерелом фінансування структурних реформ української економіки, впровадження нових технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції, створення нових підприємств і робочих місць стало залучення іноземного капіталу у вигляді інвестицій та кредитів.

Однак, ми можемо констатувати, що обсяги іноземних інвестицій не відповідають погребам і можливостям економіки України. На початок 1996 р. в економіку України залучено прямих інвестицій на суму 897 млн. дол., а на початок 2001 р. — 3866 млн. дол. Незважаючи на позитивну динаміку, абсолютний розмір ПІІ не відповідає можливостям і погребам України. Іноземні інвестори ще погано знають ринок капіталу України, а крім того, їх відвертають такі реалії нашого життя, як недосконалість законодавства і часті зміни законів, і постанов у галузі інвестиційної діяльності, існування тіньового сектора в економіці, корумпованість частини чиновництва.

Найбільше прямих іноземних інвестицій в Україні сконцентровано в харчовій промисловості (20,1 %) й у внутрішній торгівлі (18,8 %). Далі йдуть машинобудування (9,0 %), паливна промисловість (5,9 %), фінанси, кредит і страхування (6,4 %).

Переважаюча частка інвестицій іде до України з країн далекого зарубіжжя. Наведені приклади свідчать про те, що Україна ще не стала привабливою державою для інвестиційних надходжень.

В чому основна причина такого стану? Однією з причин, що перешкоджає залученню в економіку України іноземного капіталу (зокрема ПІІ), є відсутність умов для формування сприятливого інвестиційного клімату. Політико-правова нестабільність, зволікання з проведенням реформ, відсутність права приватної власності на землю, повільні темпи приватизації, фіскальна спрямованість податкової політики, невідповідність існуючої інфраструктури інвестиційної діяльності світовим вимогам, недосконалість організаційного механізму регулювання інвестиційного процесу, корупція і висока злочинність створили нашій державі негативний імідж.

Подолання цих негараздів можливе тільки тоді, коли буде розроблена прозора національна стратегічна інвестиційна політика.

Основним стратегічним напрямком в цій політиці повинно бути створення призаблывого інвестиційного клімату та розвиток інфраструктури, необхідної для забезпечення сталого економічного зростання і підвищення життєвого рівня населення. Економічна політика держави має спрямовуватися на усунення бюрократизму і проявів корупції, на звуження тіньового сектора економіки. Це дозволить проводити єдину державну регуляторну політику в сфері підприємництва, у визначенні правових засад державної підтримки малого підприємства і регулюванні процедури ліцензування.

Інвестиційний клімат держави – це сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків.

Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, положення та рівень технічного оснащення основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних та екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому.

Враховуючи стан економічного потенціалу й обмежені внутрішні інвестиційні можливості впродовж всього періоду трансформації економіки, українська держава намагається створити сприятливі умови для розвитку інвестиційної сфери.

Здійснено перехід до управління інвестиціями на базі ринкових відносин. Формується багатосекторна система капітального будівництва. Розкрущуються та приватизуються будівельні організації. У макроекономічній

політиці наголос робиться на створенні передумов зростання інвестицій – послаблення інфляції, забезпечення оптимальних процентів за депозитами і вкладеннями, зниження відсоткових ставок за кредитами, скорочення заборгованості та зростання споживчого попиту населення.

Важливим чинником, що впливає на інвестиційний клімат, є рівень розвитку інвестиційної сфери, особливо активних її елементів – підприємств і організацій будівельного комплексу.

Більшість будівельних підприємств мають зношене та морально застаріле обладнання, але при першочерговому їх переозброєнні можуть стати впливовим чинником активізації інвестиційних процесів в Україні. Приватизація цієї сфери з залученням іноземних інвестицій також сприятиме шим процесам.

Для подальшої активізації міжнародної інвестиційної діяльності нам потрібно розглянути і удосконалити деякі нормативно-правові документи щодо регулювання підприємницької діяльності з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності, удосконалення процедури реалізації інвестиційних проєктів і регламентації перевірок підприємництва.

Для формування привабливої інвестиційної політики і активізації інвестиційної діяльності велике значення має формування відповідної нормативно-правової бази і створення в Україні правового поля, що відповідає б ринковій економіці.

Створення правового поля цілком залежить від політичної волі законодавчої та виконавчої гілок влади. Так, наприклад, реалізація угоди про вільну торгівлю між Україною та РФ дозволила вести торгівлю з Росією без стягування ПДВ, що значно покращило інвестиційний клімат.

Загальне правове поле інвестиційної діяльності регулюється законами, більшість з яких прийняті ще в 1991 р.

Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає рівність суб'єктів цієї діяльності (вітчизняних та іноземних), гарантії прав власності, право представництва, реєстраційний порядок організації діяльності. В законі передбачені податкові, митні норми регулювання, експортно-імпорتنі квоти.

Розрахунки між суб'єктами інвестиційної діяльності (резидентами і нерезидентами) здійснюються згідно з Законом «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті».

В Законі «Про інвестиційну діяльність» зафіксовані державні гарантії прав інвестора. Передусім передбачено стабільність умов діяль-

ності інвесторів внаслідок зміни законодавства впродовж 10 років, відшкодування збитків, що спричинили інвестору державні органи та ін. Закон України «Про іноземні інвестиції» (березень 1992 р., його дію припинено 19.03.1996 р.) був визнаний одним з найкращих у країнах колишнього Радянського Союзу щодо заохочення прямих іноземних інвестицій. Він надавав значні гарантії, права та пільги іноземним інвесторам.

Прийнятим 19 березня 1996 року Законом України «Про режим іноземного інвестування» для іноземного інвестора в Україні встановлені рівні умови діяльності з вітчизняним інвестором. Вказаним Законом іноземним інвесторам даються державні гарантії захисту їх капіталовкладень.

Якщо в майбутньому спеціальним законодавством про іноземні інвестиції будуть змінюватись гарантії захисту іноземних інвестицій, визначені вищевказаним Законом, то протягом десяти років з дня набирання чинності такого законодавства за вимогою іноземного інвестора застосовуються гарантії захисту іноземних інвестицій, визначені Законом України «Про режим іноземного інвестування».

Важливими правовими документами, які регулюють взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності, є міждержавні угоди «Про сприяння та взаємний захист інвестицій». Такі договори є гарантом надання справедливого статусу інвестиціям та захисту їх на території іншої держави. Вони підписані з 44 країнами світу. Цілий ряд проектів договорів знаходиться на стадії погодження.

Розпорядженням Президента України 20.05.1997 р. створено Палату незалежних експертів з питань іноземних інвестицій. Затверджено перелік суперечок, з якими інвестори можуть звертатись до Палати, в тому числі про нечесну конкуренцію, одностороннє невиконання домовленостей, розголошення конфіденційної інформації тощо.

Сьогодні статус іноземного інвестора в Україні визначається Законом «Про режим іноземного інвестування», який був прийнятий в березні 1996 р. Останні пільги іноземним інвесторам скасовані новою редакцією законів про ПДВ та оподаткування прибутку, що передбачають оподаткування іноземних інвестицій на загальних засадах.

Велике значення для формування економічної стратегії має розширення співробітництва з впливовими світовими фінансовими організаціями.

Співробітництво з Міжнародним валютним фондом, Світовим банком (СБ) і Європейським банком реконструкції та розвитку.

Європейським Союзом, з окремими країнами-донорами допомогло запровадити програми фінансової стабілізації і залучити в економіку країни пільгові кредити. Співпраця із зазначеними організаціями і країнами стала для України принципово новою формою фінансово-економічних відносин, яка вимагала створення відповідної нормативно-правової бази, інституціональної спроможності Уряду своєчасно освоювати кредити, запровадження жорсткої дисципліни щодо виконання зобов'язань, визначених укладеними міжнародними договорами.

З моменту вступу в 1992 р. України до Світового банку нашою державою було укладено з ним угоди про надання позик для впровадження 17 проєктів на загальну суму понад 2,5 млрд. дол. На початок 2001 р. портфель проєктів СБ в Україні складався з 6 проєктів, у рамках яких Світовий банк планує надати Україні більш як 600 млн. дол¹.

Лівову частку коштів Світового банку, вже наданих Україні для підтримання курсу економічних реформ, а саме – 1,6 млрд. дол., було залучено як позики на структурну перебудову. Ці позики надаються для виконання узгодженої з СБ програми дій щодо реформування певних секторів української економіки. Крім того, за період з 1993 р. по 2000 р. в Україні здійснювалася реалізація 12 інвестиційних проєктів, у рамках яких Світовий банк надав позики на суму понад 800 млн. дол.

Ще одним стратегічним напрямком інвестиційної діяльності слід вважати реформування податкової системи – з тим, щоб вона забезпечувала достатній обсяг надходжень до бюджетів усіх рівнів. Реформа цієї системи має бути спрямована на зниження податкового навантаження за рахунок скорочення переліку податків і зборів; розширення бази оподаткування шляхом скасування пільг, які безпосередньо не пов'язані з інноваційною та інвестиційною діяльністю; впровадження механізму декларування податкових пільг суб'єктом-платником податків; введення оподаткування нерухомості.

Для розробки інвестиційної стратегії велике значення має удосконалення процесу приватизації і роздержавлення. Існуючі закони, що регулюють цей процес не повністю, відповідають сучасним вимогам. Державна політика у цій сфері має бути спрямована на заміну фіскальної моделі приватизації на інвестиційну та інноваційну; при-

¹ Дані Держкомстату України

ватизацію великих підприємств і підприємств-монополістів за окремими планами шляхом продажу контрольних пакетів акцій промисловим інвесторам; технічне та технологічне оновлення підприємств за рахунок частини коштів, які надійдуть від приватизації. Ми маємо гарний приклад співпраці зі Світовим Банком.

Так, за допомогою кредитної лінії щодо підтримання малого й середнього бізнесу СБ через українські комерційні банки надав підприємствам малого бізнесу кредити на суму 121 млн. дол., ЄБРР бере також участь у підготовці до приватизації значної кількості підприємств у сфері енергетики й телекомунікацій. Зокрема, для передприватизаційної підготовки «Укртелекому» СБ було виділено 100 млн. Євро³.

Одним з основних факторів розширення масштабів інвестиційної діяльності є стимулювання довгострокового банківського кредитування реального сектора економіки та залучення коштів населення. Вирішення цього завдання вимагає впровадження механізму ефективного захисту прав кредиторів і «прозорого» порядку реалізації заставного майна, підвищення рівня концентрації банківського капіталу шляхом поліпшення капіталізації та платоспроможності банків, стимулювання залучення грошових вкладів населення, запровадження механізму поточного кредитування, стимулювання надходження іноземного капіталу до банківської сфери.

Одним з напрямків розробки стратегії інвестиційної політики можна вважати також розвиток фондового ринку. З огляду на це необхідно створити умови для підвищення рівня його капіталізації та ліквідності, розширити співробітництво з ОЕСР, Міжнародною організацією з цінних паперів та іншими міжнародними організаціями.

Одним з найвагоміших напрямків активізації інвестування є розвиток спеціальних (вільних) економічних зон, територій, де запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності. Подолати депресивний стан окремих територій можливо лише за державної підтримки, яку доцільно надавати у вигляді комплексу заходів щодо сприяння створенню екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення, а також щодо розвитку малого бізнесу, підвищення зайнятості населення за рахунок цільового фінансування виконання програм перекваліфікації та професійної освіти населення.

³ В Стружана Іноземні інвестиції в контексті співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями. – ЕУ, № 4, 2002 р. – с. 22–23.

Майже 5 років в Україні тривали дискусії щодо доцільності шляхів запровадження спеціальних економічних зон. У 1998–1999 рр. на підставі ряду указів про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку та про спеціальні економічні зони було створено 10 спеціальних економічних зон та 9 територій пріоритетного розвитку.

В Україні утворено такі економічні зони:

1. «Порто-Франко» (Одеса).
2. «Рені» – південь Одеської обл.
3. «Севаш» – Автономна республіка Крим.
4. «Донецьк».
5. «Азов» (Маріуполь).
6. «Славутич».
7. «Закарпаття».
8. «Яворів».
9. Курортполіс «Трускавець».
10. Інтерпорт «Ковель».

Основними територіями пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестування в Україні є:

1. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в АРК.
2. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій обл.
3. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в Луганській обл.
4. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в м. Харків.
5. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в Чернігівській обл.
6. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в Житомирській обл.
7. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в Закарпатській обл.
8. Спеціальний режим інвестиційної діяльності в Львівській обл.
9. Спеціальний режим інвестиційної діяльності у Волинській обл.

Тут у разі запровадження інвестиційних проектів інвесторам надаються значні пільги щодо сплати податку на додану вартість, прибутку митних зборів інших платежів. Введення спеціального режиму інвестиційної діяльності більш як на 10 % території країни за такий короткий строк стало безпрецедентним заходом щодо створення передумов для суттєвого поліпшення інвестиційної привабливості України.

Вирішальним фактором у визначенні стратегії інвестиційної діяльності є провідна роль держави, спрямована, насамперед, на усунення структурних деформацій в економіці. З цією метою протягом прогноз-

ного періоду відбуватимуться зміни у структурі капітальних вкладень шляхом забезпечення державної підтримки виробництва високотехнологічної продукції та розвитку малого і середнього бізнесу за рахунок відшкодування з державного бюджету частини ставок за банківськими кредитами; розширення прав суб'єктів господарської діяльності щодо формування та використання власних амортизаційних коштів; направлення державних інвестицій на поповнення (відновлення) основних фондів пріоритетних галузей економіки, а також впровадження ресурсо- і енергозберігаючих техніки та технологій; інноваційного інвестування підприємств за рахунок коштів, одержуваних від приватизації об'єктів державної власності.

Від держави залежить і розвиток інфраструктури внутрішнього ринку, що розширить коло джерел для формування інвестиційних ресурсів і спростить доступ до них. Зокрема, розвиток транспортної інфраструктури дозволить реалізувати можливості вигідного транспортно-географічного положення України, активізувати роботу щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів та її інтегрування до транспортних систем країн Європи і Азії, Балтійського та Чорноморського регіонів. Модернізація транспортної інфраструктури передбачає залучення приватного капіталу і кредитів вітчизняних та міжнародних фінансових організацій, запровадження булівництва і реконструкції автомобільних шляхів на концесійних засадах, створення мережі лізингових компаній для морського й річкового флотів, вітчизняної авіаційної техніки, залізничного та морського транспорту.

Щодо активізації інвестиційної діяльності в галузі зв'язку, то вона має здійснюватися за рахунок продовження реформування сектора телекомунікацій; прискореного розвитку найприбутковіших сегментів ринку послуг зв'язку; впровадження нових сільових технологій; формування правозих засад регуляторної політики у цій галузі; впорядкування розрахунків за послуги електрозв'язку, надані бюджетним установам; удосконалення тарифного регулювання в системі зв'язку; реорганізації галузевих систем стандартизації та сертифікації, а також їх адаптації до міжнародних стандартів.

Однією з найважливіших функцій держави слід вважати сприяння залученню вітчизняних та іноземних інвестицій до сфер наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Для стимулювання їх

залучення необхідно забезпечити створення системи пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів щодо розробки і впровадження високотехнологічного устаткування, розширення практики пільгового кредитування під заставу майна суб'єктів господарської діяльності, створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів, розширення форм кредитування інноваційних підприємств шляхом здійснення лізингових, факторингових та інших операцій.

Таблиця 12.1. Динаміка і структура інвестицій в основний капітал України за рахунок усіх джерел фінансування у 2000 – 2010 рр.

Джерела фінансування	Роки						
	2000		2005		2010		
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	у % до 2000 р.
Інвестиції в основний капітал (у цілому) у тому числі:	23630	100	55800	100	82600	100	349,6
Бюджетні кошти з них	2185	9,2	6471	11,6	9912	12,0	453,6
Кошти державного бюджету	1210	5,1	3123	5,6	4956	6,0	409,6
Централізовані джерела фінансування	464	2,0	1115	2,0	2065	2,5	445,0
на ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи	50	0,2	40	0,1	–	–	–
інші видатки на фінансування капітальних вкладень	696	2,9	1968	3,9	2891	3,5	415,4
Кошти місцевих бюджетів	975	4,1	3348	6,0	4956	6,0	508,3
Власні кошти підприємств та організацій	16199	68,6	35100	62,9	51212	62,0	316,1
Кошти населення	1176	5,0	4185	7,5	6608	8,0	561,9
Кошти іноземних інвесторів	1400	5,9	5580	10,0	8260	10,0	590,0
Інші кошти (включаючи кошти громадських організацій)	2670	11,3	4464	8,0	6608	8,0	247,5

* За розрахунками авторів і Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України.

Складовими державної політики в галузі інвестиційної діяльності є створення високопродуктивних робочих місць (особливо на ринках праці монофункціональних міст і шахтарських регіонів) і забезпечен-

ня зайнятості сільського населення. Тому доцільно продовжити роботи щодо реструктуризації державних підприємств, забезпечувати їх ефективне функціонування у післяприватизаційний період, запроваджувати сприятливий інвестиційний режим для підприємств, які створюють нові робочі місця.

Результати прогнозних розрахунків свідчать про те, що у 2005 р. у розвиток економіки України передбачається інвестувати 55,8 млрд. грн., а у 2010 р. – 82,6 млрд. грн. При цьому переважну частину інвестицій буде сформовано за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання. Прогнозні обсяги інвестицій на період до 2010 р. з урахуванням індексів інфляції та оптових цін наведено у табл. 12.1.

Як свідчать дані табл. 12.1, у прогнозованому десятилітті обсяг інвестицій в основний капітал збільшиться у 3,5 рази, причому найвищі темпи зростання передбачаються за коштами місцевих бюджетів (5 разів), коштами населення (5,6 рази) і коштами іноземних інвесторів (5,9 рази). З 2005 р. структура інвестицій в основний капітал стабілізується на рівні, який у цілому відповідає стратегічним завданням інвестиційної діяльності в Україні.

Таким чином, можна стверджувати: за допомогою економічних методів активізації інвестиційної діяльності та ефективного використання всіх джерел фінансування, а також при належному державному регулюванні інвестиційного процесу і його відповідному ресурсно-будівельному забезпеченні наша держава матиме всі можливості в інвестиційній сфері, щоб забезпечити процеси економічного оновлення і зростання.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення категорії "іноземні інвестиції".
2. Що собою являють фінансові іноземні інвестиції?
3. Перерахуйте основні об'єкти інвестиційної діяльності.
4. Дайте характеристику суб'єктів інвестиційної політики.
5. Перерахуйте основні джерела інвестування.
6. В чому полягає сутність мотивації прямих іноземних інвестицій?
7. Дайте характеристику інвестиційному клімату держави.
8. Що собою являє інвестиційна стратегія держави?

9. Дайте характеристику динаміки інвестицій в основний капітал України.
10. Перерахуйте основні чинники інвестиційної політики держави.

Література:

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. Пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – Гл. 4–6.
2. Булатов А. С., Рогатных Е. Б., Волков Р. Ф., Виноградов В. В., Бартенев С. А. Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. – С. 190–205.
3. Житомирське Полісся – територія пріоритетного розвитку в області. – Житомир: Видавництво «Полісся», 2000. – С. 26–40.
4. Закон України «Про загальні засади створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» (№ 2673 від 13.10.92) / Правда України. – 1992. – № 119. – С. 2.
5. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Житомирській області» (№ 1276 – XIV від 03.12.99) // Урядовий кур'єр. – 1999. – № 245. – С. 1.
6. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 201–222.
7. Кредісов А. І., Березовенко С. М., Биков Г. М., Волошин В. В., Расшивалов Д. П. та ін. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – К.: ВІРА-Р, Альтпрес, 2002. – Р. 6–7.
8. Кузнецова Н. В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Практическое пособие. – К.: СПЛАЙН, 1998. – С. 27–41.
9. Піла В., Чмир О., Загородній В. Про перспективи спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку в Україні // Економіка України. – 2002. – № 4. – С. 11–16.
10. Пузакова Е. П. Мировая экономика. – Р-н-Д.: Феникс, 2001. – С. 302–325.
11. Румянцев А. П., Клименко Г. Н., Рокоча В. В., Шевченко В. Ю., Савчук В. І. Міжнародна економіка. – К.: Знання-Прес, 2003. – С. 117–137.
12. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 100–142.
13. Філіпенко А. С., Будкін В. С., Веклич О. О., Годун С. Д., Дудченко М. А. та ін. Світова економіка. – К.: Либідь, 2002. – С. 132–145.

14. Чмир О.С. Спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку (науково-методичні аспекти). – К.: НДЕІ Міністерства економіки України, Східний видавничий дім, 2001. – 276 с.

ТЕМА 13. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

1. Міжнародний кредит та його економічний зміст.
2. Світовий ринок позичкового капіталу.

1. Міжнародний кредит та його економічний зміст

Мотивація і форми руху капіталу завжди були в центрі основних економічних досліджень. Особливу увагу цей процес отримав після того, як був чітко визначений його вплив на розвиток міжнародних економічних відносин. Капітал є тим ресурсом, без якого неможливе виробництво будь-якого товару. Одним з основних факторів розвитку міжнародних економічних відносин являється вивезення капіталу. Для того, щоб капітал вивозити, потрібно його спочатку накопичити. Накопиченню капіталу сприяє торгівля і міграція робочої сили. Тобто вивезення капіталу почалось значно пізніше від розвитку міжнародної торгівлі й міжнародної міграції робочої сили.

Вивезення капіталу – це процес вилучення частки капіталу з національного кругообігу однієї країни і переміщення його в товарній або грошовій формі в сферу виробництва або кругообігу іншої країни з метою отримання більш високого прибутку.

Теорія і практика вивезення капіталу постійно удосконалювалась у своєму розвитку, пройшла декілька етапів.

Першим етапом можна вважати етап первісного накопичення капіталу, становлення капіталістичного способу виробництва. Історичні рамки цього процесу – XV–XVIII століття. Другий етап охоплює історичний період від XIX століття до середини XX століття. В цей час рух капіталу між країнами був дещо слабо розвинутий, але здійснювався вільно. Не було ні законодавчих обмежень, ні спеціальних податків на фінансові операції. Після I-ї світової війни, економічної кризи 30-х років політична нестабільність, крах золотого стандарту і поява націо-

нальних систем оподаткування створили істотні перешкоди для міжнародного переміщення капіталів. Лише з кінця 50-х років розпочався процес лібералізації міжнародних фінансових відносин як елемента загальної лібералізації економічної політики промислово розвинутих країн. Цей етап, перш за все, пов'язаний зі становленням і розвитком капіталістичних виробничих відносин.

Третій етап вивезення капіталу настав з середини ХХ століття і продовжується в наш час. Цей етап характеризується високими темпами приросту його обсягів і значною інтенсивністю, що спонукає капітал до переміщення.

Основними цілями вивезення капіталу є:

1. Отримання підприємством прибутку.
2. Отримання відсотка за надання капіталу в кредит в грошовій формі.
3. Забезпечення довгострокових політичних і економічних інтересів володарів капіталу.
4. Встановлення економічного контролю за діяльністю імпортерів капіталу.

Переміщення капіталу за кордон (у виробничій, грошовій чи товарній формі) призводить до утворення іноземної власності чи іншої форми зобов'язань, які дають право на систематичне отримання прибутків. Країна може приймати та інвестувати за кордон підприємницький капітал, давати і отримувати міжнародні позики. Приплив капіталу з-за кордону є одним з джерел фінансування імпорту.

Міжнародний рух капіталу подекуди ототожнюється з *міжнародним кредитом*, який визначається як позика у грошовій або товарній формі, яка надається кредитором країни позичальникові іншої країни на умовах терміновості повернення та виплати відсотків.

Економічний зміст міжнародного кредиту можна розглядати як відносини між суб'єктами міжнародної економічної діяльності з приводу надання, використання та повернення позики. Безумовно, що *головною метою* будь-якого кредиту є отримання прибутку шляхом пересування капіталу з менш прибуткового економічного простору в більш прибутковий.

Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, опосередковуючи перехід його з однієї форми в іншу (грошову – у виробничу, виробничу у – товарну, а товарну – знову у грошову).

Значення міжнародного кредиту в розвитку світової економіки полягає в тому, що завдяки кредиту відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності до потреб і можливостей більш прибуткового застосування. Його ефективність в умовах вільного переміщення капіталу аналогічна впливу вільної торгівлі або міграції праці на добробут нації.

Оскільки ми розглядаємо міжнародний кредит як систему міжнародних відносин, то, як і будь-яка система, вона характеризується певною низкою елементів (рис. 13.1).

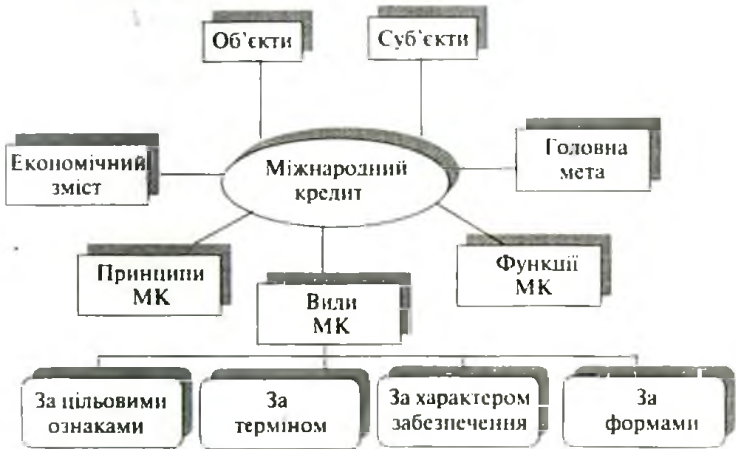


Рис. 13.1. Складові елементи, що характеризують міжнародний кредит

Такими складовими частинами (елементами) виступають *основні принципи міжнародного кредиту*. До них належать: терміновість, обов'язкове повне повернення, платність, матеріальна або гарантійна забезпеченість, цільовий характер, що підтверджується бізнес-планом або іншими документами, що містять економічне обґрунтування майбутнього кредиту.

Важливе значення для поняття сутності міжнародного кредиту має *чітке визначення його об'єктів та суб'єктів*.

Суб'єктами кредитування зазвичай виступають: банки, приватні фірми, урядові кредитні установи, міжнародні кредитні установи та міжнародні організації, транснаціональні корпорації, страхові ком-

панії. Подекуди суб'єктами кредитування виступають змішані установи або організації.

До об'єктів міжнародного кредиту належать грошові кошти та товари, а також види підприємницької діяльності та послуг.

Для характеристики міжнародного кредиту важливе значення має чітке визначення його функцій. В сучасних умовах міжнародний кредит виконує такі функції:

- забезпечення перерозподілу фінансових та матеріальних ресурсів між країнами;
- сприяння більш ефективному використанню фінансових та товарних ресурсів;
- сприяння накопиченню фінансових та матеріальних засобів та їх раціональне використання;
- прискорення процесу реалізації товарів, розширення сфери і напрямків міжнародної торгівлі;
- забезпечення сприяння удосконалення методів конкурентної боротьби на світовому ринку;
- сприяння вирішенню програм структурної перебудови економіки окремих країн;
- зниження платоспроможності країн-постачальників та підвищення рівня їхньої заборгованості кредиторам.

Розглянемо структуризацію міжнародного кредиту за його видами. За видами кредити можна розглядати як підсистему, до складу якої входять кредити:

- 1) за цільовим призначенням;
- 2) за формами надання;
- 3) за характером забезпечення;
- 4) за терміном використання.

1. *За цільовим призначенням кредити* бувають:

1.1. *Зв'язаний кредит.*

В свою чергу зв'язаний кредит поділяється:

1.1.1. *Комерційний*, який надається для торгівлі товарами або проведення платежів за послуги.

1.1.2. *Інвестиційний*, який надається для фінансування будівництва об'єктів економічної діяльності.

1.2. *Фінансовий*. Цей кредит не має чіткого цільового призначення і використовується позичальником на будь-які цілі.

1.3. Емісійний. Він вважається як посередницький кредит банків між позичальниками та кредиторами – інвесторами, що перетворюють свої кошти у цінні папери.

2. За формами надання міжнародні кредити складаються з:

2.1. Товарного кредиту;

2.2. Кредиту у вигляді вільно конвертованої валюти, або валютних цінностей.

3. За характером забезпечення міжнародний кредит поділяється на:

3.1. *Забезпечений кредит*, який надається під заставу товарно-матеріальних цінностей.

3.2. *Бланківський кредит*, який надається без гарантії застави.

4. За терміном використання міжнародний кредит буває:

4.1. Скорочений (2,3 місяці, добу, неділю);

а) короткостроковий (до 1 року);

б) середньостроковий (1–5 років);

с) довгостроковий (5–7 і більше років).

Традиційно потоки міжнародного кредиту ще розділяються на приватні й державні.

Приватне кредитування в основному направлене на придбання власності. Це є, перш за все, пряме інвестування підприємницької діяльності.

Приватне кредитування відбувається у вигляді довгострокових вкладів на придбання облігацій, акцій, використання патентів, авторських прав тощо.

Приватне кредитування є як пряме і як портфельне інвестування.

Державне кредитування здійснюється тільки за рішенням державних установ і джерелом його є державні бюджети країни.

Міжнародна міграція капіталу – це процес зустрічного руху капіталів між різними країнами світової спільноти незалежно від рівня їх соціально-економічного розвитку з метою отримання додаткових доходів їх власниками.

Об'єктивною основою міжнародної міграції капіталу виступає нерівномірність економічного розвитку країн світової спільноти.

Коротко охарактеризуємо деякі напрямки міграції капіталу.

За ознакою власності на капітал вивезення капіталу поділяється на такі форми:

1. Вивезення приватного капіталу, тобто переміщення за кордон матеріальних цінностей, грошових засобів, які належать приватним особам.

II. Вивезення державного капіталу, тобто капіталу, який належить державі.

У свою чергу, вивезення підприємницького капіталу поділяється на дві форми:

1) *прямі інвестиції* – це капіталовкладення у підприємства за кордоном, які забезпечують контроль над ними з боку інвестора. До прямих інвестицій належать такі, що дозволяють зосередити у інвесторів не менше 25 % акціонерного капіталу;

2) *портфельні інвестиції* – це капіталовкладення в іноземні цінні папери з метою одержання прибутку.

За ознакою одержання прибутку на капітал (підприємницький прибуток або відсоток) форми вивезення приватного та державного капіталу поділяються на вивезення підприємницького капіталу і вивезення позичкового капіталу.

I. Вивезення підприємницького капіталу – це довгострокові зарубіжні інвестиції, які дають змогу створити за кордоном філії та спільні підприємства.

Інвестиція – це спосіб розміщення (використання) фінансових ресурсів та інших економічних активів, який забезпечує збереження або примноження вартості активів і додатковий чистий дохід (прибуток). Міжнародні, або іноземні інвестиції – це спосіб розміщення капіталу (активів) однієї країни в іншій.

Фактори динаміки міжнародних інвестицій полягають:

- у посиленні диверсифікації між рівнями економічного розвитку та його структури в різних країнах, що впливає на темпи і структуру міжнародної торгівлі та інвестицій;
- у поширенні інновацій та високих технологій, що стає вирішальним фактором інвестування та змін структури глобальної економіки;
- у розвитку економічних інтеграційних союзів, що призводить до збільшення взаємного руху товарів та капіталів у рамках інтеграційних угруповань;
- у багатосторонніх угодах, які сприяють іноземним інвестиціям;
- у стимулюванні інвестицій на регіональному та багатосторонньому рівнях.

Розглядаючи процеси, що пов'язані з інвестиційною діяльністю, можна впевнено сказати, що в світі постійно збільшуються обсяги зарубіжного інвестування, значно зростає вплив на цей процес з боку

транснаціональних корпорацій, йде тяжіння до глобалізації світової економіки.

Безумовно, що все це розширило і теоретичні дослідження причин та сутності міжнародного інвестування.

Найбільш поширеним видом міжнародного кредиту нині є *сіндиковані єврокредити*, джерелом яких є ресурси євровалютного ринку. Як правило, такі кредити організують великі комерційні банки, які очолюють консорціуми і погоджують з позичальниками умови кредитування. Строк позики найчастіше становить від 5 до 10 років. Єврокредити зазвичай надаються на умовах «ролл овер». Це означає, що відсоткова ставка не фіксується на весь термін кредиту, а регулярно переглядається (кожні 3 або 6 місяців) у відповідності до змін вартості позикових коштів на міжнародному грошовому ринку.

Характерною особливістю сучасних кредитних відносин є виникнення таких нових форм кредитування, як факторинг, форфейтинг та лізинг.

Факторинг – купівля спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація, тобто збирання боргу з покупця. Фактор-компанія зобов'язується або переказувати клієнту гроші в міру збирання їх з боржників, або сплатити йому готівкою при укладанні угоди. Вартість факторингу більша, ніж вартість звичайної банківської позики (вона може досягти 20 %), оскільки фактор-компанія бере на себе ризик кредитування і надає ряд інших послуг.

Форфейтинг – це купівля банком-форфейтором на повний строк і за заздальгідь встановленими умовами векселів, інших боргових і платіжних документів. Банк бере на себе ризик несплати боргових зобов'язань і збирає за це фіксовану в договорі тверду облікову ставку – премію (Forfeit). Джерелом коштів для банків, що беруть участь у форфейтингових операціях, слугує ринок євровалют.

Лізинг – це кредитування у формі оренди устаткування, автомобілів, суден, літаків тощо строком від 3-х до 15 років. Лізинг включає в себе цілий пакет послуг: монтаж, забезпечення запасними частинами, технічне обслуговування, страхування тощо. Часто лізингові угоди укладаються одночасно з фрахтовим договором, що гарантує зайнятість судна чи літака протягом тривалого часу. Після закінчення лізингової угоди орендар може придбати орендоване майно за залишковою вартістю.

Лізинговими операціями займаються спеціальні компанії, які, як правило, створюються банком або консорціумом банків. Доходом від лізингових операцій є орендна плата.

Лізингове кредитування вигідне як для промислово розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Оренда виступає тут як форма отримання кредиту і водночас — як форма міжнародної торгівлі машинами і устаткуванням, створюючи умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Крім того, лізинг, посилюючи конкуренцію на ринку кредитів, має знижувальний вплив на позичковий відсоток, що стимулює приплив капіталів у виробничу сферу.

Міжнародні лізингові операції впливають і на стан платіжного балансу країни. Сплата орендних платежів іноземним лізинговим компаніям збільшує зовнішні витрати країни, а їх надходження збільшують доходи.

Традиційні форми міжнародного банківського кредиту дедалі більшою мірою замінюються випуском цінних паперів (акцій, облігацій тощо) — фінансовий кредит. Процес цей називається сек'юритизація — (securities — цінні папери). Як основний посередник між позичальниками і безпосередніми кредиторами-інвесторами, які вкладають свої кошти в цінні папери, виступають ТНБ. Вони можуть надавати позики під цінні папери брокерам і ділерам фондових бірж, фінансових компаній та інших кредитно-фінансових установ.

Міжнародний кредит в сучасних умовах здійснюється і за допомогою так званих нових фінансових інструментів. До них належать євроноти — короткострокові та середньострокові зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою, а також регулярно відновлювані гарантії розміщення цінних паперів. Серед короткострокових фінансових інструментів помітне місце займають євро-комерційні папери-зобов'язання приватних корпорацій, що випускаються на строк 3–6 місяців з невеликою маржею і відповідною базовою ставкою міжнародного грошового ринку.

Сучасний стан міжнародного кредитування і міжнародних кредитних відносин можна розцінювати як гостре кризове явище. Практика свідчить про наявність недовіри між учасниками кредитних відносин. Деякі позичальники виявились неспроможними відповідати за зобов'язаннями, і найбільші інституції-кредитори часто опиняються перед загрозою неповернення своїх коштів.

Досконалість кредитного ринку підривається факторами, що спричиняють кризу заборгованості — одну з найактуальніших міжнародних економічних проблем. У випадку анулювання боргу боржником (default) неможливо домогтися виплат за зобов'язаннями, якщо боржником є суверенний уряд. Такі борги безумовно призводять до зниження ефективності міжнародного кредиту.

Аналіз міжнародного кредиту показує, що він виступає як один з елементів ринку позичкового капіталу.

2. Світовий ринок позичкового капіталу

Світовий ринок позичкового капіталу має довгу і складну історію, і бере початок ще з лифарського капіталу середньовіччя.

Сучасний світовий ринок позичкових капіталів, котрий сформувався на основі інтернаціоналізації та інтеграції національних ринків на початок 60-х років, включає в себе: світовий кредитний ринок, світовий фінансовий ринок та євроринок. Всі ці сектори світового ринку позичкового капіталу взаємопов'язані: на практиці постійно відбувається взаємне передивання капіталів.

Світовий кредитний ринок — це частина ринку позичкових капіталів, де здійснюється рух капіталу на основі терміновості, повернення та сплати відсотків.

Світовий фінансовий ринок — це частина ринку позичкових капіталів, де переважно здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів, у тому числі й в євровалютах.

Розрізняють ринок короткострокових позичкових капіталів (грошовий ринок) та ринок середньо- та довгострокових капіталів (ринок капіталів), що включає і фінансовий ринок.

Євроринок — це частина світового ринку позичкових капіталів, на якому проводяться операції з кредитів та позик в євровалюті.

Євроринки визначаються як:

- ринки вільної конкуренції;
- світові ринки, на яких беруть участь і ведуть жорстоку конкурентну боротьбу міжнародні банки всіх великих країн, використовуються всі провідні конвертовані валюти, функціонують всі великі фінансові центри світу;
- новаторські: ініціатори нових фінансових інструментів та новітніх інформаційних технологій.

В наш час світовий ринок позичкового капіталу виступає як механізм акумуляції й розподілу фінансових ресурсів у світовому економічному просторі і він охоплює сукупність попиту та пропозиції на позичковий капітал позичальників і кредиторів різних країн світу. Здійснити акумуляцію і перерозподіл фінансових ресурсів з високою якістю і без втрат можливо тільки за допомогою відповідальних посередників.

Виходячи з попереднього аналізу і особливостей, які характеризують розвиток світового ринку позичкового капіталу (СРПК), у ньому можна виділити декілька структурних елементів (рис. 13.2).

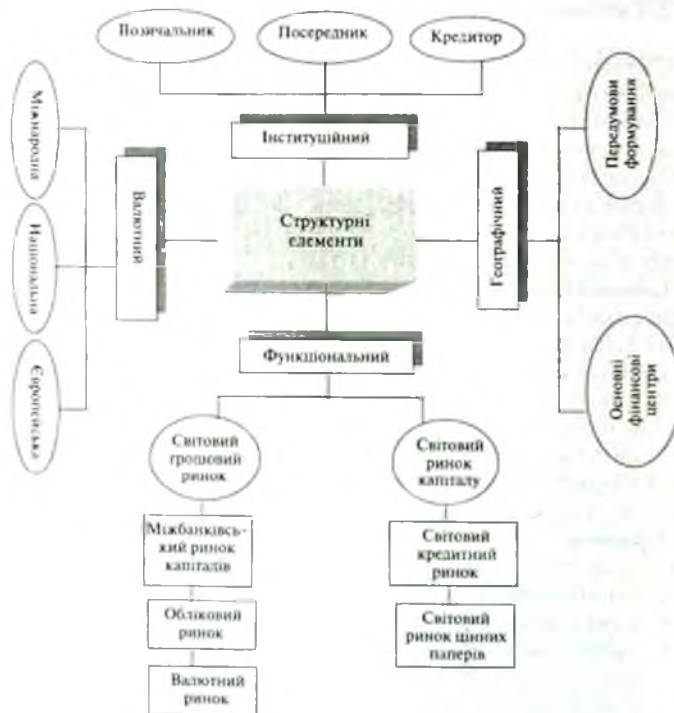


Рис. 13.2. Світовий ринок позичкового капіталу
 1. Функціональний. 2. Інституційний. 3. Географічний. 4. Валютний.

Розглянемо докладніше функціональні складові світового ринку позичкового капіталу. До їх складу входить світовий грошовий ринок та світовий ринок капіталів.

Світовий ринок — це система відносин, яка формується на підставі аналізу попиту і пропозицій на капітал, що функціонує як міжнародний купівельний та платіжний засіб.

Він є ринком короткострокових операцій, що здійснюються між банком або іншими кредитно-фінансовими інститутами.

До світового грошового ринку входять:

- міжнародний ринок;
- обліковий ринок;
- валютний ринок.

Міжбанківський ринок — це система або сукупність відносин між банком з приводу надання короткострокових позик.

До його функцій належать:

- перерозподіл банківського капіталу;
- раціональне використання банківських ресурсів;
- управління валютним ризиком;
- зниження витрат, що пов'язані з рухом капіталу.

Обліковий ринок — це також особлива система відносин, де основними інструментами виступають казначейські та комерційні векселі.

Валютний ринок — це система відносин з обслуговування міжнародного платіжного обігу, а також оплатою грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності.

Розглянемо механізм світового ринку капіталів. По-перше, визначимо, що він виступає джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів і формує систему відносин з приводу узгодження попиту і пропозицій на капітал для фінансування довгострокових капіталовкладень.

Світовий ринок капіталів поділяється на:

- світовий кредитний ринок;
- світовий ринок цінних паперів.

Світовий кредитний ринок являє собою систему кредитних відносин, що розвиваються і функціонують у світовому господарстві.

Світовий ринок цінних паперів — це також система відносин з узгодження попиту і пропозицій на цінні папери на міжнародному рівні.

Функціональна структура світового ринку позичкового капіталу постійно змінюється і удосконалюється виходячи з урахувань змін, що відбуваються в світовому господарстві під впливом різних факторів, таких, як конкурентна боротьба, регіональна і глобальна інтеграція.

На нього великий вплив має рівень відкритості економіки, інтернаціоналізаційні процеси тощо.

Однак, сьогодні можливо окреслити певні тенденції, що йому притаманні.

1. Постійна активізація і удосконалення ринку цінних паперів завдяки майже постійному зростанню попиту на них.

2. Відбулося поступове переключення позичальника з кредитних форм надання позики на випуск цінних паперів.

Розглянемо характеристику елементів, що належать до інституціональної структури світового ринку позичкового капіталу.

Інституціональні елементи в структурі ринку характеризуються системою економічних відносин, що виникають між позичальниками і кредиторами різних країн з одного боку і посередниками – з іншого боку.

До посередників належать:

- фінансові компанії;
- фондові біржі;
- транснаціональні та інші фінансові установи;

Позичальниками і кредиторами виступають:

- державні установи;
- міжнародні організації;
- центральні банки країн;
- приватні господарські суб'єкти;
- страхові компанії;
- фонди, що мають можливість акумулювати кошти.

Інституціональна структура світового ринку також постійно удосконалюється і розвивається, і їй притаманні такі тенденції:

- постійне підвищення ролі потужних міжнародних фінансових організацій;
- постійне підвищення ролі держав як у регулюванні, так і в безпосередній участі в експорті капіталу;
- зменшення ролі банків.

Особливий інтерес являє собою географічна структура світового ринку позичкового капіталу. Її характеристика відображає рух капіталу між країнами і регіонами, інтеграційними угрупованнями. Цей рух капіталу переважно здійснюється через міжнародні фінансові центри.

Міжнародні фінансові центри мають довгий історичний розвиток. Початком формування таких центрів вважався бурхливий розвиток економіки у світі, що був започаткований розвитком капіталістичних виробничих відносин.

Передумовами формування міжнародних фінансових центрів вважаються:

- вигідне географічне розташування;
- високий економічний потенціал і розвиток країни;
- наявність розвинутого національного ринку капіталів;
- висока активність країни (міста) у міжнародних економічних відносинах;
- політична стабільність і незалежність країни від зовнішньо-економічних факторів;
- стабільне і стандартизоване законодавство ліберального спрямування.

Основна частина міжнародних кредитних операцій відбувається в міжнародних фінансових центрах. Провідними світовими центрами є Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Париж, Люксембург. Значно підвищили свій вплив на міжнародний рух капіталу Гонконг, Сінгапур, Цюрих, Франкфурт-на-Майні. З'явилися і нові фінансові центри, такі як Бахрейн, Панама. Усі без винятку центри діють скориговано і виступають як частка єдиного світового ринку капіталів.

Основні тенденції, що притаманні географічній структурі:

1. Збільшення масштабів ввозу капіталу в країни, що мають можливість втілення в економічне життя нових високих технологій.
2. Збільшення обсягу руху приватного капіталу, що відбувається поміж розвинутими країнами.
3. Збільшення обсягів взаємкредитування в країнах, що входять до інтеграційних угруповань.
4. Зниження на ринку капіталу в частці країн, що розвиваються.

До валютного елемента в структурі світового ринку позичкового капіталу належать:

- міжнародні ринки;
- європейський ринок;
- національні ринки.

Міжнародний ринок як сукупність національних валютних ринків. В своїх відносинах використовує як національні валюти, що вільно конвертуються, а також євро і спеціальні права запозичення (СПЗ).

Національні ринки проводять операції виключно з національною валютою.

Євроринок включає грошові засоби в валютах, які функціонують як позичковий капітал за межами країн походження. Операції на євровалютному ринку проводяться в євровалютах.

Євровалюта – це іноземна валюта, в якій здійснюються операції за межами країни-емітентів усіх валют. Наприклад, долар США на рахунках в банках Великобританії, Німеччини чи інших країн називається євродоларом, фунт стерлінгів на рахунках Франції, США – євростерлінгом.

Зміст операцій на євrorинку полягає в тому, що банки, розміщені поза межами країни-емітента будь-якої національної валюти, приймають за певні відсотки депозити, виражені в цій валюті, а потім надають їх в кредит за вищі відсотки. Причому в кредит надається не сама ця валюта, а лише її доларовий вираз, зафіксований на рахунках банку.

У євrorинок входять: єврогрошовий ринок (ринок короткострокових кредитів); ринок середньострокових банківських єврокредитів; ринок єврооблігацій, або європозик.

Основними сучасними тенденціями ринку євровалют вважається:

1. Поступове підвищення ролі євровалют в міждержавних грошово-кредитних операціях.

2. Падіння ролі долара США на ринку євровалют, що підтверджується постійним зниженням курсу долара по відношенню до курсу Євро. Хоча в деякі періоди ця тенденція змінюється.

Серйозною проблемою світового ринку позичкового капіталу є заборгованість і своєчасні розрахунки за борговими зобов'язаннями.

Головною причиною періодичної повторюваності міжнародної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації як відмови від платежів по боргу суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники приходять до висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більш чистого припливу коштів у майбутньому, з'являється стимул відмовитись від частини або від усіх платежів по боргу, аби тільки уникнути відпливу ресурсів з країни. Існування такого стимулу до відмови від платежів допомагає пояснити неодноразові випадки відмови від платежів латиноамериканських країн на початку XIX ст., одночасні масові відмови платити в 30-х роках і події 1982 р., коли величина сум обслуговування боргу збільшилась до розмірів нових надходжень капіталу, і багато боржників вимагали перегляду строків платежів.

Причина припинення платежів суверенними боржниками допомагає пояснити і деякі риси поведінки міжнародних кредиторів. Одна з них – наполегливість у встановленні більш високої відсоткової ставки в кредитах зарубіжним урядам порівняно з кредитами

приватним та державним позичальникам у своїй власній країні. Вимоги більш відсоткової ставки є способом отримання своєрідної премії на випадок відмови від виплат по боргах: поки нема кризи, кредитори отримують цю премію, але у випадку кризи вони мають великі збитки.

Що здатне вирішити проблему відмови від платежів? Думасмо, що не може бути традиційного продовження, яке пов'язує надходження нових кредитів боржнику з виконанням вимоги «затягування п'ясків», щоб відтягти момент відмови від виплат по боргах. Нові кредити повинні щонайменше покривати суми виплат відсотків та основної суми боргу. Але навіть тоді нові кредити настільки великі, що їх надання збільшує загальну суму боргу, через що боржник врешті-решт може відмовитись платити незалежно від того, як довго здійснюватиметься нове кредитування.

Найбільш вірним способом вирішення проблеми права власності на кредити, що надаються суверенним боржникам, є введення застави або забезпечення, тобто активи того чи іншого виду, котрі можуть перейти у власність кредитора у випадку призупинення виплат по боргу позичальника. В угодах по позиках всередині країни юридично оформлені застава чи забезпечення відіграють важливу роль у підтриманні виплат по боргу і водночас у зміцненні кредитоспроможності боржника, дозволяючи йому отримувати позики за більш низькою відсотковою ставкою і за більш зручною тимчасовою схемою. В минулому країнами, що своєчасно сплачували борги, зазвичай виявлялись ті, чії кредитори мали можливість накласти арешт на активи боржників у випадку недотримання строків виплат.

Незважаючи на прийняття зазначених вище заходів, сукупний борг країн світу у 1994 р. становив 1945 млрд. дол. Чистий приплив боргових ресурсів становив 108 млрд. дол., або 5,5 %, від загального обсягу зовнішнього боргу.

Основна частина заборгованості припадає на країни, що розвиваються, а відтак проблема міжнародної заборгованості цих країн є однією з центральних як теорії, так і практики міжнародної валютно-кредитної та фінансової політики.

За подібних обставин розвинутим країнам треба було б бити на сполох, однак у жодній з них проблема заборгованості не стояла і не стоїть на першому плані, оскільки державний борг, якщо він за своїми розмірами не виходить за прийняті параметри макроекономіки, не

є чимось загрозливим. Крім того, у високорозвинутих країнах, як правило, більшому чи меншому державному боргу протистоїть більший чи менший борг інших країн-дебіторів.

Якщо державний борг зростає швидше, ніж зростає валовий внутрішній продукт, то обслуговування державного боргу може здійснюватися і за рахунок накопичення і споживання, тобто за рахунок зниження життєвого рівня населення.

Якщо державний борг зростає в умовах припинення зростання ВВП або його падіння, то наслідки для країни-боржника можуть бути більш негативними. Коли борги накопичуються з року в рік, то це може спричинити до поступового сповзання країни в боргову кабалу і навіть поставити на перядок денний питання про майбутню економічну незалежність та втрату політичних позицій у світовому співтоваристві.

Досить неоднозначна ситуація із зовнішньою заборгованістю склалася на сьогодні в Україні.

Таблиця 13.1. Динаміка державного боргу

Показники	Роки							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	01.10. 2003 р.
Державний борг усього, млн. грн	20447	28337	52758	79829	77023	74629,8	75729,1	75 554,3
млн. дол. США	10801	14922	15395	15304	14173	14085,1	14201,7	14171,3

Таблиця 13.2. Структура державного боргу

Показники	Роки							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	01.10. 2003 р.
Внутрішній державний борг	18,2	36	25,5	18,7	27	28,2	28,2	27,1
Зовнішній державний борг	81,8	64	74,5	81,3	73	71,8	71,8	72,9
Державний борг, усього	100	100	100	100	100	100	100	100

Як видно з табл. 13.1, 13.2, основний обсяг державного боргу накопичено до 2000 року, протягом останніх років його розмір стабілізувався на рівні 14,1–14,2 млрд. дол. США.

Незважаючи на проголошений урядом намір поліпшити протягом 2001–2004 рр. структуру державного боргу шляхом збільшення питомої ваги його внутрішньої складової, фактично вона лишається майже незмінною – із значним переважанням зовнішньої складової.

Міжнародна платоспроможність України характеризується кількома макроекономічними показниками, серед яких обсяг державного боргу, співвідношення між внутрішньою і зовнішньою його складовими, експортний потенціал економіки, стан платіжного балансу та забезпечення зовнішнього боргу валовими валютними резервами НБУ.

Як видно з діаграми, загальний державний борг України з 1992 р. поступово зростав (рис. 13.3).

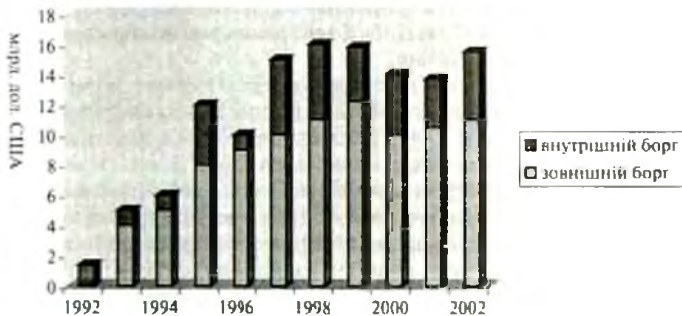


Рис. 13.3. Динаміка державного боргу України

Це зумовлювалося різними чинниками, у тому числі дефіцитністю державного бюджету та платіжного балансу, високою залежністю від імпорту енергоресурсів, неефективним використанням залучених кредитів та відсутністю належного контролю за цим процесом (у першу чергу – щодо запозичень, отриманих під державні гарантії), несприятливим інвестиційним кліматом. Найбільшою мірою формування боргу було пов'язане з бюджетними дефіцитами, які мали місце до 2000 р. Прийняття бездефіцитного державного бюджету на 2000 та 2001 рр. стабілізувало ситуацію. Так, у 2000 р. загальна сума держав-

ного зовнішнього боргу зменшилася на 2,113 млрд. дол. Але основні причини та джерела дефіциту, насамперед незбалансованість державного споживання і фінансових можливостей, залишилися. Це може у перспективі призвести до подальшого зростання державного боргу. Разом з тим рівень державного боргу України не є критичним. Згідно з міжнародними стандартами (наприклад, Маастрихтською угодою) критичними вважаються боргові зобов'язання держави, які перевищують 60 % від ВВП.

Щодо управління державним зовнішнім боргом, то суттєвою проблемою тут є високий рівень валютного ризику, що зумовлено значною питомою вагою зовнішнього боргу в загальній заборгованості держави (70 %). Залежно від ситуації на внутрішньому і міжнародному фінансових ринках слід використовувати можливості виваженого трансформування зовнішнього боргу у внутрішній, що у свою чергу вимагає від уряду та НБУ вживання ефективних заходів щодо радикального удосконалення внутрішнього фінансового ринку. Це можливо лише за належної ліквідності державних цінних паперів та високого рівня їхньої капіталізації.

У системі управління платоспроможністю України за умов фінансової кризи важливу роль відіграє лімітування зовнішнього запозичення. Цей механізм теж має бути повністю прозорим – від стадії розгляду доцільності запозичення до останнього боргу.

Зміцнення платоспроможності України лежить у площині загального прискорення соціально-економічного розвитку, ефективнішого використання власних матеріальних і фінансових ресурсів, поглиблення процесів ринкової трансформації економіки, а також її детінізації. Зміцненню фінансових позицій Української держави мають також сприяти легалізація та повернення в Україну вивезених коштів, удосконалення зовнішньоекономічної діяльності, її геостратегічна диверсифікація, поліпшення умов міжнародної торгівлі.

Таким чином, ми розглянули зміст, форми, структурні елементи та види міжнародного кредиту. Особлива увага приділена характеристичній світового ринку позичкового капіталу. Центральним напрямком цього аналізу виступають міжнародні економічні відносини, які діють у сфері валютно-фінансових зв'язків між країнами світу.

Контрольні запитання

1. В чому полягає основний зміст і головна мета міжнародного кредиту?
2. Дайте характеристику об'єктів і суб'єктів міжнародного кредиту.
3. Які існують принципи міжнародного кредиту?
4. Охарактеризуйте функції міжнародного кредиту.
5. Охарактеризуйте види міжнародного кредиту за цільовим призначенням, за формами надання, за терміном використання.
6. Дайте характеристику структурним елементам світового ринку позичкового капіталу.
7. В чому полягає зміст функціональної структури світового ринку позичкового капіталу?
8. Що собою являє євроринок?
9. Назвіть основні фінансові центри світового ринку позичкового капіталу.

Література:

1. *Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения. Учеб. Пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. — Гл. 4.
2. *Булатов А. С., Рогатных Е. Б., Волков Р. Ф., Виноградов В. В., Бартенев С. А.* Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. — М.: Юрист, 2003. — С. 210–220.
3. *Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б.* Міжнародні економічні відносини. — К.: Знання-Прес, 2002. — С. 201–222; 272–284.
4. *Кредісов А. І., Березовенко С. М., Биков Г. М., Волошин В. В., Рашивалов Д. П. та ін.* Управління зовнішньоекономічною діяльністю. — К.: ВІРА-Р, Альтпрес, 2002. — Р. 8; 24.
5. *Кузнцова П. В.* Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине (практическое пособие). — К.: СПЛАЙН, 1998. — С. 163–166.
6. *Пузакова Е. П.* Мировая экономика. — Р-н-Д.: Феникс, 2001. — С. 326–337.
7. *Румянцев А. П., Клименко Г. Н., Рокоча В. В., Шевченко В. Ю., Самчук В. І.* Міжнародна економіка, — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 138–146.

8. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 344–381.

9. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Веклич О.О., Годун С.Д., Дудченко М.А. та ін. Світова економіка. – К.: Либідь, 2002. – С. 146–182.

ТЕМА 14. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

1. Сутність міжнародної міграції робочої сили та її основні види
2. Особливості формування, регулювання та розвитку світового ринку праці.

1. Сутність міжнародної міграції робочої сили та її основні види

Міграція як економічна категорія і як соціально-економічне явище відома з стародавніх часів. Поштовхом для масового переміщення населення стали, перш за все, великі географічні відкриття, а згодом – рух капіталу і розвиток капіталізму. Цей період охоплює XVIII–XIX століття, і отримав назву «старої міграції». Період «нової міграції» почався із середини XIX століття і тривав аж до кінця Другої світової війни.

Кожен з цих періодів мав свої причини і характерні риси. Міграція як масове явище почалася в період демократизації суспільства, тобто з другої половини XX століття. Як масове переселення робочої сили вона почалася із середини XX століття і набуває великого обсягу в наш час. Але звернемося до аналізу цього процесу і його сутності.

Міграція – це переміщення населення, особливо працездатного. Однак, поряд з працездатним населенням переміщуються їх сім'ї.

Міграція робочої сили – переселення працездатного населення з одних держав (регіонів) до інших терміном більше, ніж рік, що викликана економічними та іншими соціально-політичними причинами.

За географічною ознакою міграція поділяється на інтеграційну, внутрішню і зовнішню.

Інтеграційна міграція має регулярний характер і являє собою вільне або обмежене законом переміщення робочої сили в межах інтеграцій-

ного об'єднання. Обмежений характер регулюється статутом інтеграційного об'єднання і національним законодавством.

Внутрішня міграція – це переміщення працездатного населення та їх сімей в межах однієї країни.

За радянських часів вона регулювалась програмою добровільного переселення, бо мала характер ентузіазму (ударні комсомольські будівництва).

Зовнішня (міжнародна) міграція робочої сили – це процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення, що викликане причинами економічного характеру.

Розглянемо зміст структурних елементів, що характеризують міграційні процеси (рис. 14.1).



Рис. 14.1. Структура міграційних процесів

За характеристиками тривалості міграція буває:

- постійна (без повернення на Батьківщину);
- тимчасова (з обов'язковим поверненням);
- сезонна річна (повернення після закінчення сезону найму);

- **маятникова** внутрішня – переміщення населення з одного населеного пункту в інший (від місця проживання до місця роботи). Це може бути переміщення за схемою (село–місто) або (місто – приміський район) тощо.

За характеристикою правового статусу міграція поділяється на *легальну* і *нелегальну*.

Як правило, *легальна* міграція має документальне підтвердження, офіційне звернення держави, норми, що встановлені на переміщення міжнародною організацією праці тощо.

Нелегальна міграція – це явище, що має непередбачуваний характер. Незаконне перетинання національних кордонів в пошуках джерел праці й життя.

Оскільки предметом лекції виступає зовнішня міграція (міжнародна), звернемося до її більш змістовної характеристики.

Розглянемо логіко-структурну схему характеристики міжнародної міграції робочої сили (рис. 14.2).

Складовими частинами міжнародної міграції є міжконтинентальна та внутрішньоконтинентальна. Такий поділ більш відповідає її географічній характеристиці й передбачає формування міжнародного ринку праці.

Як бачимо зі схеми, за напрямком руху основними сторонами міжнародної міграції є:

- **еміграція** – виїзд працездатного населення з країни для постійного чи строкового перебування в іншій країні;
- **імміграція** – приїзд робочої сили в країну з-за кордону по квоті чи по запрошенню;
- **реєміграція** – процес повернення працездатного населення за певних причин до своєї країни.

За формою міжнародна міграція поділяється на трудову, сімейну, рекреаційну, туристичну та інші.

Трудова міграція – це пересування працездатного населення з метою отримання тимчасового або постійного місця роботи.

Сімейна міграція – має в основному моральний і етичний характер та пов'язана зі з'єднанням сімей.

Рекреаційна (ще називають *заможна*) пов'язана з відпочинком або з приводу стажування, науково-дослідної роботи, роботи, пов'язаної з передаванням досвіду тощо.



Рис. 14.2. Логіко-структурна схема міжнародної міграції робочої сили

Туристична міграція перш за все характеризується задоволенням певних інтересів людей, подекуди з можливим відпочинком, обміном туристичними групами тощо. Це, зазвичай, короткострокове переміщення окремих верств населення.

Основними причинами, що зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили, є:

- 1) незадовільні економічні умови життя працездатного населення в країнах еміграції;
- 2) стабільний високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах;
- 3) порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції;
- 4) соціальні умови для більш повної реалізації своїх можливостей у країнах імміграції;
- 5) природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції;
- 6) політичні причини;
- 7) воєнні причини;
- 8) релігійні причини;
- 9) національні причини;
- 10) культурні причини.

Напрямки міграції відповідають як бажанням населення, так і економічному статусу країни.

Можна виділити 6 основних напрямків міжнародної міграції робочої сили:

- 1) міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- 2) міграція в межах промислово розвинутих країн;
- 3) міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- 4) міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинуті країни;
- 5) міграція кваліфікованих фахівців з розвинутих країн в країни, що розвиваються;
- 6) міграція в межах СНД.

Розглянемо закономірності міграції робочої сили.

Міжнародній міграції робочої сили притаманні такі закономірності:

- 1) переважання міграції робочої сили у загальному обсязі міграційних потоків;

2) зростання демографічних факторів у розвитку міжнародної міграції робочої сили;

3) розширення географії міжнародної міграції робочої сили (зростає кількість країн, звідки емігрує і куди іммігрує населення);

4) розширення масштабів міжнародної міграції робочої сили. Це означає збільшення кількості міграційних потоків робочої сили, а також розширення структури міграційних потоків (вчені, робітники, спеціалісти і т. ін.) та збільшення форм міграції;

5) збільшення обсягів нелегальної міграції;

6) збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів (робітників, інженерів тощо) у міграційних потоках;

7) глобальний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає, що в міграційні потоки втягнуто більшість країн світового співтовариства;

8) інтенсивний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає зростання кількості її швидкості міграції населення.

Узагальнюючи характеристику закономірностей міграції робочої сили, можна стверджувати, що вона полягає у значному та постійному збільшенні її масштабів, залученні до цього процесу трудящих майже всіх континентів.

Міграційні потоки розвиваються хвилеподібно. Спочатку в новій країні закріплюються емігранти-піонери. Потім до них приїжджають їхні родичі та друзі. Хвиля еміграції набирає сили, але через певний проміжок часу вона спадає. Потім процес повторюється: за першою хвилею емігрантів іде друга тощо. При цьому існує залежність між міграційними хвилями і коливаннями ділової активності. Під час кризи, як правило, збільшується потік емігрантів, а під час економічного буму за інших однакових обставин відбувається активна імміграція.

Таким чином, ми розглянули основні характерні риси, що притаманні цьому загальносвітовому процесу. Безумовно, що сама міграція як процес має об'єктивний характер, а наслідки цього процесу є як позитивні, так і негативні.

2. Особливості формування, регулювання та розвитку світового ринку праці

Міжнародна міграція являє собою стихійний процес розподілу трудових ресурсів у світі між національними та інтегральними ланка-

ми світового господарства. Економічною основою такого розподілу є відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва, неможливість придбати об'єкти власності виробничого та послугового напрямку в своїй країні, нерівномірність соціально-економічного розвитку різних країн. З певним припущенням можна сказати, що трудова міграція є важливим джерелом формування світового ринку праці.

Попит на цьому ринку формується під впливом різних факторів. Перш за все, можливість втілення в економічний процес досягнень науково-технічного прогресу, наявність некваліфікованої і низькооплачуваної робочої сили в країні, темпи циклічності тощо.

Пропозиція робочої сили залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн-експортерів, а також від загальної соціально-економічної ситуації.

На сучасному етапі міжнародна трудова міграція набула певних особливостей.

Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили.

Світовий досвід свідчить про те, що трудова міграція забезпечує безперечні переваги як країнам, що приймають робочу силу, так і країнам, які її постачають. Разом з тим, міжнародна міграція робочої сили породжує й гострі соціально-економічні проблеми.

Країни, що приймають робочу силу, отримують при цьому такі переваги:

- внаслідок зменшення витрат виробництва підвищується конкурентоспроможність товарів, які виробляються країною, що пов'язано з більш низькою ціною іноземної робочої сили;
- іноземні робітники, створюючи додатковий попит на товари та послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятність у країні перебування;
- при імпорті кваліфікованої робочої сили країна, що її приймає, економить на витратах на освіту та професійну підготовку;
- іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у випадку кризи та безробіття;
- іноземні робітники не забезпечуються пенсіями і не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм.

Міжнародна міграція населення відіграє важливу роль у демографічному розвитку окремих країн і регіонів. У результаті міграційних потоків цілий ряд промислово розвинених країн знівелиювали спад приросту населення, в першу чергу це стосується країн Західної Європи.

Залучення іноземної робочої сили призводить до зростання конкуренції на внутрішньому ринку праці, певною мірою стимулює зростання продуктивності праці та ефективності виробництва в країні.

Необхідно також зазначити, що економіка цілого ряду промислово розвинених держав була створена за рахунок масового залучення робочої сили таких країн, як Канада, Австралія, Нова Зеландія, Ізраїль. Імігрантами зроблено значний внесок і в розвиток економіки США, ПАР, Аргентини та інших країн.

Але імпорту робочої сили має і "зворотний бік". Так, додаткова конкуренція на ринку праці призводить до зростання безробіття. Крім того, масову іміграцію завжди супроводжують зростання соціальної напруженості в суспільстві, конфлікти на расовому, національному та релігійному ґрунті, зростання злочинності та інших негативних явищ.

Необхідно також зазначити, що трудящі-іноземці, як правило, знають у країні-імпортері робочої сили різних форм дискримінації, починаючи з умов прийняття на роботу, оплати праці і закінчуючи сферою медичного обслуговування та страхування.

Країни, що експортують робочу силу, також отримують цілий ряд як переваг, так і додаткових труднощів. До переваг можна віднести таке:

1) експорт робочої сили є важливим джерелом надходжень ВКВ у країну. За даними МВФ середня норма прибутку від експорту товарів становить 20 %, послуг – 50 %, а від експорту робочої сили вона значно вища. Так, колишня Югославія у 80-х роках ХХ ст. отримувала від експорту робочої сили тільки у вигляді переказів 3,5 млрд дол. США, а при поверненні працівників з-за кордону – ще стільки ж;

2) експорт робочої сили означає зменшення тиску надлишкових трудових ресурсів і відповідно – соціальної напруженості в країні;

3) безкоштовне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою організацією праці тощо.

Водночас країни-експортери робочої сили стикаються з певними негативними явищами. Головне – це "відплив інтелекту", тобто кваліфікованих ініціативних кадрів, які необхідні національній економіці.

В останні десятиліття сформувалися нові ринки робочої сили внаслідок не тільки міжконтинентальної, а й внутрішньоконтинентальної міграції населення.

Перший центр тяжіння мігрантів сформувався в Західній Європі. Тут тільки у країнах Європейського Союзу нараховується 13 млн. мігрантів та членів їхніх сімей. Основну частину імігрантів прийма-

ють Німеччина, Франція, Велика Британія, а також Бельгія, Нідерланди, Швеція та Швейцарія.

За прогнозами європейських експертів у зв'язку зі створенням єдиного ринку в міграційних потоках відбудуться деякі зміни. Погано організована масова імміграція працівників низької кваліфікації поступиться місцем колективним договорам цільового призначення.

Другий центр тяжіння трудящих мігрантів сформувався у 70-ті роки ХХ ст. в регіоні Близького Сходу. Нафтовидобувні країни притягують на промисли величезну кількість людей з Індії, Бангладеш, Пакистану, Йорданії, Ємену, а також із Греції, Туреччини, Італії. Частка іммігрантів у загальній чисельності робочої сили окремих країн Близького Сходу досить значна. Так, в Об'єднаних Арабських Еміратах вона становить 97 %, у Кувейті – 86,5 %, Саудівській Аравії – 40 %.

Третій центр імміграції робочої сили знаходиться у США. Історично трудові ресурси цієї країни склалися значною мірою за рахунок іммігрантів. Повоєнна імміграція до Сполучених Штатів Америки складалася з декількох етапів. Перший являв собою могутній європейський потік, коли з країн Західної Європи приїхало до США 6,6 млн. осіб. Другий розпочався в 1965 р., коли був прийнятий закон, що створив сприятливі умови для вихідців з Азії і Латинської Америки. З 1963 р. веде свій відлік третій етап, в якому надається перевага емігрантам із Європи – Ірландії, Італії, Польщі, а також з Аргентини.

Четвертий міжнародний регіон міграції сформувався в Австралії, де працює більше 200 тис. іноземних робітників.

П'ятим центром трудової міграції є країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР) – Бруней, Японія, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Республіка Корея, Тайвань.

В Латинській Америці формується *шостий центр тяжіння робочої сили*, де іммігрантів приймають в основному Аргентина і Венесуела.

Міграційні процеси останніх років характеризуються не тільки зростанням масштабів, а й формуванням нових явищ, яких не було в недалекому минулому. Так, донедавна можна було чітко відмежувати країни, які приймають робочу силу від країн, які її постачають. У сучасних умовах все більша кількість країн втягується у процес одночасної еміграції / імміграції населення.

Регулювання міграції робочої сили дуже складний процес. Його удосконалення і розвиток відбуваються протягом великого терміну часу. Складнощі міграційних процесів спонукають до постійного прогнозування цього ринку. В наш час регулювання міжнародної міграції

робочої сили здійснюється на різних рівнях за допомогою різних методів і різними формами, міжнародними організаціями, міжурядовими угодами. Це дає змогу досягти мети, яку ставлять країни-експортери та імпортери робочої сили.

В цьому процесі задіяні уряди держав та специфічні міжнародні організації. Розглянемо рівні регулювання. Міжнародна практика регулювання міжнародної міграції робочої сили включає наступні рівні:

- **національний** – сукупність заходів окремої держави щодо здійснення міграційної політики у своїй країні;
- **міжнародний** – система заходів міжнародних організацій щодо здійснення регулювання ММРС;
- **інтеграційний** – методи, які застосовуються країнами-учасниками інтеграції щодо регулювання ММРС в рамках інтеграційного об'єднання.

До **методів регулювання міжнародної міграції робочої сили** належать:

1) **адміністративно-правові** включають адміністративні і економічні методи.

- законодавство про юридичний, політичний і професійний статуси іммігрантів;
- національні служби іммігрантів, які проводять:
 - контроль за в'їздом іммігрантів до країни;
 - видають дозвіл на в'їзд на роботу;
 - видають дозвіл на перебування іммігрантів у країні;
- міжурядові угоди з регулювання міграції робочої сили;

2) **економічні методи включають:**

а) вербування іноземних робітників, що включає такі стимули:

- надання роботи;
- порівняно високий рівень заробітної плати;
- житлові умови;
- отримання кваліфікації й освіти;
- медичне обслуговування тощо;

б) залучення приватних посередників до вербування іммігрантів;

в) видання ліцензій, які дозволяють вербувати робітників за кордоном.

Важливою формою регулювання міграції з боку держави є **встановлення кількісних квот** на в'їзд іммігрантів до країни. Сене кількісних обмежень полягає в тому, що з їх допомогою забезпечується поступовість напливу іммігрантів до країни, виключається їх неконтрольний в'їзд, а отже зводяться до мінімуму можливі негативні зовнішні ефекти. Так,

згідно з законом про імміграцію США, починаючи з 1995 р., в'їзд до країни для осіб, які шукають роботу, обмежується 140 тис. осіб на рік. Ускладнюється імміграційне законодавство і в європейських країнах. Наприклад, у 1993 р. Франція обмежила в'їзд нових іммігрантів, а Німеччина прийняла рішення не надавати свідоцтво на проживання претендентам на в'їзд і не визнати права громадянства за дітьми іммігрантів, які працюють за контрактом.

Крім того, у межах встановленої квоти країни, які приймають робочу силу, діють вибірково, відбираючи іммігрантів для допуску в країну. Перевага надається мігрантам, які володіють значним людським і фінансовим капіталом.

Для іммігрантів існують також певні обмеження за станом здоров'я. Так, багато країн відмовляють у в'їзній візі хворим на СНІД, особам з психічними захворюваннями, наркоманам та ін. Ускладнено або заборонено імміграцію для людей, які мають кримінальне минуле, членів екстремістських політичних чи релігійних організацій тощо.

Квотування імміграції зазвичай поєднується з *суворим контролем за строками перебування мігрантів у країні*, яка їх приймає. З цією метою у всіх промислово розвинених країнах створені державні органи, яким доручено вирішення питань, пов'язаних з переміщенням іноземної робочої сили через національні кордони.

Одним з важливих методів регулювання імміграції працівників є укладання *міжнародних угод*, які можуть бути дво- і багатосторонніми. Основна їх мета полягає у тому, щоб ввести кількісні обмеження в процес трудової міграції. Так, у січні 1991 р. на Віденській конференції було прийнято спільне комюніке з метою нейтралізації хвилі неконтрольованої еміграції з країн колишнього СРСР.

На вказаних рівнях регулювання ММРС міграційна політика здійснюється відповідними органами.

I. На національному рівні регулювання ММРС до них належать:

- міністерство праці;
- міністерство юстиції;
- міністерство внутрішніх справ;
- національні міграційні служби;
- посередники міграційної фірми.

II. На міжнародному рівні діють міжнародні організації:

- Міжнародна організація праці (МОП);
- Міжнародна організація з міграцій (МОМ).

МОП створена у 1919 р. З 1946 р. це – спеціальна установа ООН, членами якої є:

- уряди країн-учасниць;
- профспілки;
- організації підприємств.

Основні завдання МОП:

- регламентація робочого часу;
- регламентація набору робочої сили;
- боротьба з безробіттям;
- гарантії заробітної плати, які забезпечують нормальні умови життя;
- захист робітників від професійних захворювань і нещасних випадків на підприємстві;
- захист дітей, підлітків і жінок;
- регламентація питань соціального страхування і соціального забезпечення;
- організація професійно-технічного навчання.

Саме завдяки діяльності МОП пом'якшилась і ослабла дискримінація трудящих-мігрантів. Більшість держав світу в тій чи іншій формі включили до своїх законів положення, які відповідають духові конвенції МОП.

Україна як суверенна держава і суб'єкт міжнародних відносин, бере участь у регулюванні й стимулюванні міграції робочої сили. Якщо розглянути еміграцію населення України, то головними причинами її можна вважати:

- 1) низький життєвий рівень населення;
- 2) незадоволеність роботою та умовами праці;
- 3) недостатній рівень заробітної плати;
- 4) національні причини (виїзд на історичну батьківщину, наприклад, свреїв);
- 5) екологічні причини;
- 6) політичні причини.

Ці причини еміграції робочої сили відповідають загальним причинам міжнародної міграції робочої сили, але разом з тим мають деякі особливості.

Основними країнами імпорту робочої сили для України є США і Канада. У сучасних умовах у США проживає 1 млн. 200 тис. іммігрантів з України, у Канаді – 530 тис. іммігрантів, в Росії проживає близько 2 млн., в Казахстані – 800 тис.

Перш за все, 40 млн. громадян мають доходи, що нижчі за прожитковий мінімум. За рівнем безробіття Україна посідає одне з перших місць в Європі, а рівень ВВП на душу населення – в 30 разів нижчий, ніж в середньому по Європейському Союзу і в 3,5 разів нижче середнього світового рівня.

Разом з тим Україна проводить активну захисну політику національного ринку праці.

Так, згідно з Постановою Кабінету Міністрів від 2 червня 2003 року всього в нашу країну можуть в'їхати майже 24 тис. іноземних громадян (23980). З цієї кількості 11 тис. 200 чоловік є квотою для близької родини (брати, сестри, онуки, бабусі, дідуся) громадян України. 10 тис. іноземців мають право на візу, якщо вони є батьками іммігранта, квота для біженців становить 1400. Право на статус іммігрантів у 2003 році отримали 1283 особи, які раніше були громадянами України, а також 53 іноземці, що інвестували в економіку України не менше як 100 тис. доларів США.

В цілому можна говорити про те, що розвиток в Україні міжнародної міграції робочої сили, яка призводить до значного впливу трудових ресурсів, несприятливо впливає на розвиток трудових ресурсів нашої країни.

Контрольні запитання

1. Що таке міграція робочої сили? Назвіть її основні види.
2. Назвіть основні етапи розвитку міжнародної міграції робочої сили.
3. Що є основними причинами міжнародної міграції робочої сили?
4. Які основні соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили?
5. Назвіть основні центри світової міграції робочої сили.
6. Перерахуйте основні методи регулювання міжнародної міграції?
7. Які міжнародні організації опікуються проблемами міжнародної міграції робочої сили? Назвіть їхні основні функції.
8. Які особливості міграції робочої сили в Україні?

Література:

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения: Учеб. пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. — Гл. 8.
2. *Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бар-тенева С.А.* Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. — М.: Юрист, 2003. — С. 127–144.
3. *Кириченко О.А.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2002. — Гл. 3.
4. *Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини. — К.: Знання-Прес, 2002. — С. 223–233.
5. *Пузакова Е.П.* Мировая экономика. — Р-н-Д.: Феникс, 2001. — С. 356–383.
6. *Румянцев А.П., Клименко Г.Н., Рокоча В.В., Шевченко В.Ю., Савчук В.І.* Міжнародна економіка. — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 147–159.
7. *Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін.* — К.: Либідь, 2002. — С. 158–175.

ТЕМА 15. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

1. Сутність і характеристика світової валютної системи.
2. Еволюційні зміни в розвитку світової валютної системи.

1. Сутність і характеристика світової валютної системи

Одним із елементів міжнародних відносин є:

Міжнародні валютні відносини (МВВ) – це сукупність грошових відносин, які опосередковують рух товарів і факторів виробництва між країнами та формують самостійну міжнародну фінансову сферу.

Міжнародні валютні відносини пов'язані з функціонуванням грошей як світового інструменту, який обслуговує міжнародну торгівлю, міжнародний рух факторів виробництва тощо.

Сукупність міжнародних валютних відносин складають світову валютну систему.

Валютна система – сукупність грошово-кредитних відносин, що склалися на основі інтернаціоналізації господарського життя, розвитку світового ринку і закріпленні в міжнародних договірних, і державно-правових норм.

Базою розвитку валютної системи є міжнародний поділ праці, товарне виробництво, зовнішня торгівля країни тощо.

Для повного і всебічного поняття валютної системи потрібно розібратись з її базовими категоріями.

Валютна система являє собою сукупність двох елементів – валютного механізму і валютних відносин.

Валютні відносини – повсякденні зв'язки фізичних і юридичних осіб, банків та організацій на валютних і грошових ринках з метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних і валютних операцій.

В сучасних умовах міжнародна валютна система виконує важливу роль в світогосподарських зв'язках і безпосередньо впливає на темпи

зростання виробництва, міжнародний обмін, формування цін, рівень заробітної плати, тобто на показники, що визначають економічний стан розвитку країн.

Для більш плідного аналізу впливу валютної системи на економічний стан, детальне вивчення цього впливу, валютну систему розглядають диференційовано. Диференціація аналізу полягає в тому, що спочатку аналізують її складові частини. Такими частинами є світова, регіональна, національна валютні системи (рис. 15.1).

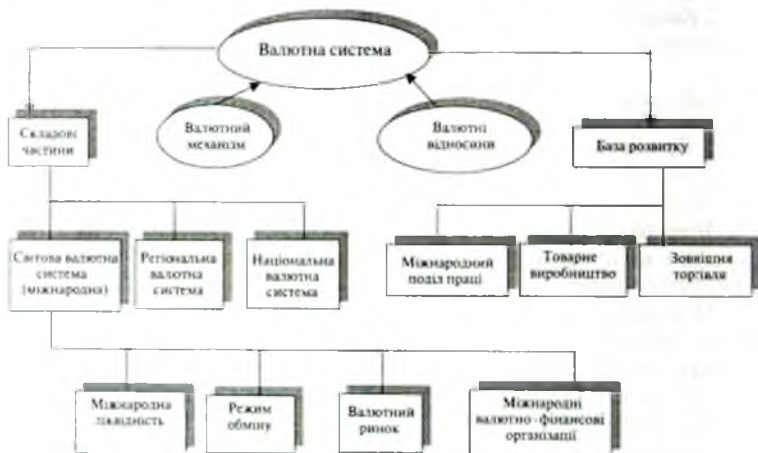


Рис. 15.1. Валютна система

Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, що визначається її валютним законодавством.

Розглянемо елементи, що характеризують національну валютну систему. До них належать:

1. Національна валюта.
2. Ступінь конвертованості.
3. Паритет національної валюти.
4. Режим курсу національної валюти.
5. Міжнародна валютна ліквідність.
6. Наявність чи відсутність валютних обмежень.
7. Міжнародні кредитні засоби обігу.

8. Регламентация міжнародних розрахунків країни.
9. Режим національного валютного ринку і ринку золота.
10. Національні органи, що обслуговують і регулюють валютні відносини країни.

Світова (міжнародна) валютна система є, зазвичай, більш розгалуженою системою, на яку покладена ціла низка функцій.

Міжнародну валютну систему характеризують такі елементи:

- резервні валюти, міжнародні розрахункові одиниці;
- умови взаємного обертання валют;
- уніфікований режим валютних паритетів;
- регламентування режимів валютних курсів;
- міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності;
- міжнародне регулювання валютних обмежень;
- уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу;
- уніфікація основних форм міжнародних розрахунків;
- режим валютних ринків і ринків золота;
- міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання.

Регіональна валютна система формується в межах інтеграційних угруповань. Її формування залежить від стану і характеру зовнішньоекономічної політики цих об'єднань.

Цю систему характеризують:

1. Наявність власної міждержавної або наднаціональної валюти.
2. Механізм взаємної валютної координації.
3. Механізм валютного регулювання.
4. Банківські й валютно-фінансові установи.
5. Наявність міждержавних (наддержавних) регулюючих організацій.

Безумовно, що найбільш розгалуженою виступає світова валютна система. Розглянемо ключові поняття цієї системи.

Міжнародна ліквідність – сукупність усіх платіжних інструментів, які можуть використовуватись у міжнародних розрахунках. Її утворюють золото, вільно конвертовані валютні запаси держав, кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки, депозити), міжнародні або композитивні (штучні) гроші (СПЗ, ЄВРО).

1. **Режим обміну валют** складають валютні курси і валютні паритети, умови конвертованості, регламентация й уніфікація форм міжнародних розрахунків.

2. **Валютні ринки** – це складний економічний механізм, який забезпечує купівлю та продаж окремих валют, формування валютних курсів.

3. **Міжнародні валютно-фінансові організації**. Це – організації, що здійснюють міжнародне і міждержавне регулювання валютних відносин. До їх складу входять: Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку, і багато регіональних міждержавних валютно-грошових організації.

Одною з базових категорій валютної системи є поняття і визначення валюти.

Валюта – це грошові знаки іноземних держав, а також регіональні грошові розрахункові одиниці.

Валюта буває національною, іноземною і міжнародною.

Національна валюта – грошові одиниці даної країни.

Іноземна валюта – грошові розрахункові одиниці, платіжний засіб, що колективно створені й використовуються країнами міжнародної спільноти або окремими регіонами.

Вага валюти у міжнародних розрахункових операціях визначається можливістю її конвертованості.

Конвертованість – це здатність вільного обміну національної грошової одиниці на грошові одиниці інших країн.

Конвертованість валюти – це перш за все ступінь довіри до валюти іншої країни. Конвертованість характеризує відкритості економіки, ліберальний напрямок зовнішньої торгівлі, вільну міграцію факторів виробництва.

Щодо характеристики конвертованості розрізняють валюти:

- вільно конвертовані;
- обмежено або частково конвертовані;
- не конвертовані.

Вільно конвертовані є валюти, де відмінені всі валютні обмеження;

Обмежена конвертованість – це відміна валютних обмежень, але не на всі валютні операції.

Не конвертовані вважаються валюти тих країн, де існують обмеження на всі валютні операції.

Залежно від місця перебування суб'єкта господарської діяльності розрізняють конвертованість *внутрішню та зовнішню*.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни.

Валютний курс, як правило, віддзеркалює тенденції внутрішнього економічного розвитку, а також стан і перспективи зовнішньоекономічних відносин.

Валютні курси бувають *фіксовані, регульовані й плаваючі*.

Іноді виникає необхідність фіксувати курс валюти на певну дату. Тож фіксування курсу національної грошової одиниці стосовно іноземних грошових одиниць називають *котируванням*.

Розрізняють пряме котирування і непряме.

Пряме котирування – це ціна одиниці іноземної валюти, що виражена в одиниці національної валюти (1 дол. США = 5,35 грн.).

Непряме котирування – це ціна одиниці національної валюти в одиниці іноземної валюти (1 грн. = 0,2 дол. США).

Таким чином, наведена характеристика світової валютної системи дає можливість сказати, що вона є однією із складніших за своєю будовою, водночас вона є найважливішою за своїм функціональним призначенням ланкою світогосподарських зв'язків. Удосконалення міжнародних економічних відносин як об'єктивний процес призводить до удосконалення валютної системи, оскільки вона значною мірою впливає на формування сучасних міжнародних економічних відносин.

2. Еволюційні зміни в розвитку світової валютної системи

Розвиток економічної системи суспільства відбувається від простого до складного. Економічне співробітництво країн світу розвивалось разом з розвитком суспільства. Удосконалення форм, методів і напрямків спільної співпраці, міжнародні розрахунки, забезпечення товарного обігу і руху коштів неможливе без удосконалення валютної системи. Вона, як і суспільство в цілому, розвивалась від простих до більш складних відносин.

Першою офіційною валютною системою можна вважати Паризьку. В 1867 році у Парижі проводилась конференція, яка розглядала шляхи розвитку капіталістичної економіки і можливості удосконалення розрахункових операцій, які б задовольняли потреби основних торговельних партнерів. Вже в той час валюти найбільш розвинутих країн вільно обмінювалися на золото на внутрішніх ринках своїх країн, але це не завжди було за межами країни. Тому Паризька конференція юридично затвердила нову валютну систему.

Згідно з цією системою:

- основою виступав золотомонетний стандарт;
- валютні одиниці країн-учасниць мали чітко визначений зміст золота і були конвертованими в золото;
- золото вільно експортувалось та імпортувалось, продавалось на міжнародних ринках, а золоті зливки могли вільно обмінюватися на монети;
- підтримувалось жорстке співвідношення між національним золотим запасом і внутрішньою пропозицією грошей;
- діяв режим вільно плаваючих курсів валют з урахуванням ринкового попиту та пропозиції.

Золотий стандарт – це міжнародна валютна система, що ґрунтувалась на офіційному закріпленні країною золотого вмісту національної валютної одиниці із зобов'язанням центрального банку купувати та продавати національну валюту в обмін на золото.

У зв'язку з тим, що золотий зміст кожної валюти був фіксованим, то і валютні курси також були фіксованими; це дістало назву **золотомонетного стандарту**.

З часом золотомонетний стандарт вичерпав свої можливості, оскільки не відповідав зростаючим масштабам господарських зв'язків та умовам регульованої ринкової економіки. Перша світова війна призвела до кризи і занепаду цієї валютної системи. Золотомонетний стандарт перестав функціонувати як грошова і валютна система.

Наслідки Першої світової війни показали, що відбулося не тільки руйнування економіки воюючих держав, але і занепад існуючої валютної системи. Потрібно було сформувати і закріпити нові відносини. В 1922 році зібралася Генуезька конференція, на якій було запропоновано нову валютну систему.

Її основні риси:

- основою системи виступало як золото, так і девізи – іноземні валюти;
- збережено золоті паритети, однак, конверсія валют у золото стала здійснюватися не лише безпосередньо, а й опосередковано – через іноземні валюти;
- відновлено режим валютних курсів, які вільно плавали;
- проводилася активна політика валютного регулювання у формі міжнародних конференцій та угод.

Генуезька валютна система стабільно функціонувала тільки до світової економічної кризи 1929–1933 рр., в результаті якої зазнав краху один із головних принципів валютної системи – золотодевізний стандарт.

Внутрішньоекономічні проблеми призвели до девальвації багатьох валют, утворилася маса «гарячих грошей», що стихійно пересувалася від однієї країни до іншої в пошуках антиінфляційних ніш.

Мілітаризація економіки багатьох країн, особливо Німеччини, важкий стан Європейської економічної системи, загострення протиріч між державами призвели до розвалу валютної системи. Почалися валютні війни, що проводилися такими засобами, як валютна інтервенція, валютний демпінг, валютні обмеження. Як наслідок – Генуезька валютна система втратила стабільність і була розділена на валютні блоки.

Об'єктивна реальність вимагала створення нової більш ефективної міжнародної валютної системи. Розробка проекту цієї системи розпочалася в роки Другої світової війни англійськими та американськими економістами. Теоретичне обґрунтування механізму функціонування міжнародної валютної системи в повоєнний період пов'язане насамперед з працями Дж. М. Кейнса. Ще в 1936 р. у роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» він висунув ідею формування замість золота нових платіжних засобів для обслуговування міжнародних розрахунків і міждержавного регулювання валютно-фінансових відносин за допомогою спеціальної міжнародної організації. Ідеї Дж. М. Кейнса були матеріалізовані наприкінці Другої світової війни.

В 1944 році (1–22 липня) в американському місті Бреттон-Вудс відбулася нарада з приводу удосконалення світової валютної системи. На цій конференції провідні країни світу узгодили основні принципи новоствореного міжнародного валютно-фінансового механізму, відомого як *Бреттон-Вудська валютна система*. Правове оформлення цієї системи завершилось в 50–60-ті роки ХХІ століття. Прийняті статті Угоди (статут МВФ) визначили основні риси нової валютної системи. Її суть полягала в тому, що паперові гроші перестали обмінюватись на золото. При цьому золото зберігало свою монополію на проведення остаточних грошових розрахунків між країнами, тобто на виконання функції загального платіжного засобу. Однак, масштаби використання золота для фактичного обслуговування міжнародного обігу і його регулятивна роль у цій сфері істотно зменшилися.

Бреттон-Вудська валютна система була за своїм характером золотодевізною системою фіксованих валютних курсів. Офіційно цю систему називали *золотовалютний стандарт*, неофіційно – золотодоларовий.

Міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалося в основному через Міжнародний валютний фонд, який був створений на Бреттон-Вудській конференції. Його основними цілями були:

- сприяння міжнародному співробітництву шляхом консультацій з міжнародних валютних проблем;
- сприяння збалансованому зростанню міжнародної торгівлі, яка б сприяла зростанню виробництва та зайнятості;
- сприяння організації багатосторонньої платіжної системи з поточних операцій та усуненню валютних обмежень;
- надання тимчасової фінансової допомоги країнам-членам для врегулювання платіжних дисбалансів;
- скорочення періоду та розмірів платіжних дисбалансів країн-членів.

Протягом тривалого періоду ефективність функціонування Бреттон-Вудської системи: «золото—долар—національна валюта» забезпечувалася високим рівнем стійкості та довіри до долара, який виконував функцію міжнародного засобу платежу та резервної валюти. Ця довіра базувалась на тому, що на відміну від усіх інших валют долар зберігав за собою на валютному (зовнішньому) ринку антиінфляційний імунітет, який гарантувався його конвертованістю для центральних банків у золото. Така конвертованість забезпечувалася нагромадженням США значної частки (понад 70 % у перші повоєнні роки) централізованих запасів золота. У 1949 р. централізовані запаси золота США оцінювалися в 24,6 млрд. дол., що в 3,15 рази перевищувало загальну суму доларів, яка була розміщена в іноземних банках.

Слід врахувати і надзвичайно високу питому вагу США у світовій торгівлі та експорті капіталу, а також бездефіцитність протягом тривалого часу платіжного балансу цієї країни. За таких умов долар виконував функції резервної валюти Бреттон-Вудської системи. Вважалося, що долар такий самий, як золото; долар є навіть кращим за золото. Наприкінці 60-х – на початку 70-х років ситуація істотно змінилася. США значною мірою втратили на світовому ринку свої конкурентні переваги, виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко скоротилися запаси золота. В 1971 р. їх вартість становила 11,1 млрд. дол. Ця сума в 6 разів була меншою від доларової маси, що перебувала у міждержавному обігу. Почалася масова гонитва за золотом як більш стійким грошовим активом і відповідна відмова від долара. Утворилася подвійна ціна на золото: офіцій-

на—35 дол. за 1 унцію та ринкова, що в декілька разів перевищувала офіційну.

У цій ситуації США по суті повністю втратили свою здатність здійснювати обмін доларів на золото за фіксованою ціною і таким чином утримувати його функцію міжнародної резервної валюти. Визначаючи це, 15 серпня 1971 р. президент Р. Ніксон прийняв рішення про припинення конвертованості долара в золото. Відміна одного з головних принципів Бреттон-Вудської системи означала її фактичний крах.

Причини кризи та розпаду Бреттон-Вудської валютної системи у систематизованому вигляді подані як низка взаємозумовлених факторів.

1. Нестабільний та суперечливий розвиток світової економіки, що неодноразово виявлявся у циклічних кризах 1969–1970, 1974–1975, 1979–1983 рр.

2. Посилення інфляційних процесів негативно впливало на світові ціни і конкурентоспроможність фірм, заохочувалося спекулятивне переміщення «гарячих грошей». Різні темпи інфляції у різних країнах впливали на динаміку курсу валют.

3. Нестабільність платіжних балансів. Хронічний дефіцит балансів одних країн (Англія, США) та активне сальдо інших (ФРН, Японія) посилювали різкі коливання курсів валют відповідно вниз та вгору.

4. Невідповідність принципів Бреттон-Вудської системи новому співвідношенню сил у світовому економічному просторі. Валютна система, яка базувалась на міжнародному використанні валют—долара та фунта стерлінгів, — внесла суперечність з інтернаціоналізацією світогосподарських зв'язків. Ця суперечність ще більше посилювалася у міру того, як США та Великобританія за допомогою своїх національних валют покривали дефіцит своїх платіжних балансів, зловживаючи їх статусом резервних валют.

5. Право володарів доларових авуарів обмінювати їх на золото ввійшло у суперечність з можливістю США виконувати дане зобов'язання, а це, у свою чергу, ще більше підірвало довіру до долара. Офіційна ціна золота, яка і виступала основою золотих та валютних паритетів, стала різко відхилятися від ринкової ціни, її міждержавне регулювання стало неможливим. У результаті цього штучні золоті паритети втратили свій зміст.

6. Активізація ринку євродоларів. Оскільки США покривали дефіцит свого платіжного балансу національною валютою, частина доларів переміщувалася до іноземних банків, сприяючи розвитку ринку євро-

доларів. Цей ринок доларів (у 1960 р. – 2 млрд. дол., в 1981 р. – 750 млрд. дол.) відігравав подвійну роль у розвитку кризи та розпаді Бреттон-Вудської системи угод. Спочатку він підтримував позиції американської валюти, поглинаючи надлишок доларів, але в 70-ті роки євродоларові операції, прискорюючи стихійний рух «гарячих» грошей між країнами, наблизили крах цієї системи.

7. Деорганізуюча роль ТНК у валютній сфері. ТНК володіють значними короткостроковими активами в різних валютах, які більше ніж вдвоє перевищують валютні резерви центральних банків. Вони перебувають по за межами національного контролю і в прагненні одержати прибутки беруть участь у валютних спекуляціях.

Нестабільний та суперечливий розвиток світової економіки, що виявляється у циклічних кризах, посиленні інфляційних процесів, деструктивній ролі ТНК, розбалансованості торговельних балансів провідних країн, зростанні видатків на утримання збройних сил, «холодна війна» призвели до розвалу Бреттон-Вудської системи. На початку 70-х років ХХ ст. відбулася зміна сил у міжнародній економіці: сформувалися три центри світового економічного суперництва – США, Західна Європа та Японія. Як наслідок – поліцентризм в економічній сфері ввійшов у суперечність з монетаризмом у валютній сфері, що базувалась на монопольному становищі долара.

Перераховані причини деструктивно впливали на механізм функціонування Бреттон-Вудської валютної системи. Вони і призвели до її краху.

У січні 1976 р. на черговій нараді МВФ в Кінгстоні (Ямайка) як друга поправка до Статей Угоди МВФ були визначені основи нової світової валютної системи, яка отримала назву *Ямайська валютна система*, суть якої – в проголошенні повної демонетизації золота у сфері валютних відносин. Був відмінений офіційний золотий паритет, офіційна ціна на золото та фіксація масштабу цін національних грошових одиниць, внято будь-які обмеження у його використанні.

Втративши статус світових грошей, золото залишається особливим товарним ліквідним активом, який можна завжди продавати за відповідну валюту.

На Ямайській конференції було введено стандарт (СПЗ) – спеціальні права запозичення з метою зробити їх основним резервним авуаром і зменшити роль інших резервних валют. Спеціальні права запозичення були створені МВФ в 1969 р. як простий кредитний інструмент. Однак, потім було поставлене завдання перетворити СДР в «головний

резервний актив міжнародної валютної системи», в альтернативу як золоту, так і доларову.

Курс СДР визначався на основі валютного кошика—середньозваженого курсу 16 валют країн, зовнішня торгівля яких становила не менше 1 % світової торгівлі. *Валютний кошик* — це метод зіставлення середньозваженого курсу однієї валюти щодо певного набору інших валют.

За підсумками Ямайської конференції валютні відносини між країнами ґрунтуються на плаваючих курсах. Водночас країнам надано право вибору будь-якого режиму валютного курсу, тобто йдеться не просто про «плаваючі», а про «регульовано-плаваючі» валютні курси.

Ямайська валютна система розвивається за принципами поліцентризму: вона, з одного боку, підпорядкована централізованим регулюючим діям (відповідно до Статуту МВФ), з іншого — має досить розвинену мережу автономних (регіональних) валютних структур.

Однією з особливостей міжнародної валютної системи є її розвиток на принципах поліцентризму, або валютного «плюралізму». Мається на увазі взаємодія в межах єдиної системи локальних (регіональних) валютних структур. Підпорядковуючись загальним принципам, що визначаються МВФ, регіональні валютні структури водночас розвиваються і на власних функціональних засадах.

Європейська валютна система (ЄВС), яка є результатом і водночас одним з важливих інструментів європейської інтеграції, у своєму розвитку пройшла ряд етапів. Вона започаткована ще в перші повосні роки. На першому етапі валютні угоди між країнами Західної Європи укладалися переважно на двосторонній основі. На підставі цих угод здійснювалися взаємне регулювання платіжних балансів, безготівкові розрахунки, обов'язковий залік взаємних вимог і зобов'язань, пільгове кредитування.

Наступним, вищим етапом валютних відносин стало функціонування в 1950–1958 рр. *Європейського Платіжного Союзу (ЄПС)*, який розвивався на багатосторонній кліринговій основі. ЄПС об'єднував 17 країн Західної Європи.

Підписання у 1957 р. Римської угоди про утворення Європейської Економічної Співдружності започаткувало наступний етап у розвитку валютних відносин. 31 січня 1959 р. почав функціонувати *Європейський валютний союз*, у якому продовжували співробітництво усі 17 країн, що входили до колишнього Європейського платіжного союзу.

Новий етап європейської валютної інтеграції пов'язаний з трансформацією Європейського валютного союзу в **Європейську валютну систему**. Її кінцева мета – заміна національних грошових одиниць країн-учасниць Європейської валютної системи, а це – Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Данія та інші європейські країни, з єдиною валютою співтовариства. Така валюта, поступатиме запровадження якої передбачено з початку 1999 р., дістала назву *євро*. Євро замінила німецьку марку, французький франк, італійську ліру та інші грошові одиниці. Це стало важливим чинником глибокої інтеграції всіх сторін суспільного життя країн-учасниць Європейської валютної системи.

Бажання України інтегруватися у світову валютну систему потребувало формування власного валютного ринку. Але потрібно було прийняти рішення про відносини з міжнародними фінансовими організаціями. Важливим кроком на цьому етапі стало прийняття України в систему МВФ. З 1992 р. в Україні розпочато визначення валютного курсу купоно-карбованців, що виконували функцію національної грошової одиниці. Спочатку валютний курс було запроваджено лише для безготівкового обігу.

Важливою віхою у створенні українського валютного ринку стало створення в кінці 1992 р. Української міжбанківської валютної біржі, яка почала здійснювати валютні операції.

Спочатку валютний курс української грошової одиниці визначався адміністративним шляхом. Він був фіксованим, не залежав від її попиту та пропозиції на валютному ринку. В жовтні 1994 р. валютний курс було лібералізовано. Його величина почала встановлюватися Національним банком України на підставі щоденних торгів на валютній біржі. Водночас було розпочато встановлення валютного курсу готівки. Комерційні банки отримали дозвіл на відкриття обмінних валютних курсів. Національна грошова одиниця поступово почала набувати ознак конвертованої валюти.

Повну конвертованість гривні Україна офіційно проголосила у 1997 р., взявши добровільно на себе відповідні вимоги, що регулюються статутом МВФ.

З проведенням грошової реформи у 1996 р. та зниженням темпів інфляції українська грошова одиниця – гривня – почала набувати ознак не тільки конвертованої, а й стабільної валюти. Її стабільність забезпечується відповідною політикою Національного банку України. Валютна стабільність гривні забезпечує довіру до держави, сприяє

розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків, отримує внутрішню інфляцію.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення валютної системи.
2. Перерахуйте складові частини світової валютної системи.
3. Що таке валюта?
4. Перерахуйте основні міжнародні валютно-фінансові організації.
5. Назвіть головні принципи формування світової валютної системи золотодевізного стандарту.
6. Перерахуйте етапи еволюції світової валютної системи.
7. Назвіть ознаки Європейської валютної системи.
8. Що таке валютний курс?
9. Які чинники впливають на зміну валютного курсу?
10. Що таке СПЗ? Яким є механізм їх використання?

Література:

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – Гл. 10.
2. *Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бартенев С.А.* Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. – С. 190–223.
3. *Кириченко О.А.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – Гл. 6.
4. *Козик В.В., Панкова Л.А., Данчиленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 256–284.
5. *Кредісов А.І., Березовенко С.М., Биков Г.М., Волошин В.В., Расшивалов Д.П.* та ін. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – К.: ВІРА-Р, Альпрес, 2002. – С. 5.
6. *Кузнецова Н.В.* Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: практическое пособие. – К.: СПЛАЙН, 1998. – С. 116–178.
7. *Пузакова Е.П.* Мировая экономика. – Р-н-Д.: Феникс, 2001. – С. 338–352.

8. Румянцев А.П., Клименко Г.Н., Рокоча В.В., Шевченко В.Ю., Савчук В.І. Міжнародна економіка, К.: Знання-Прес, 2003. – С. 209–313.

9. Солонінко К.С., Урманов Ф.Ш., Ярошенко С.А. Світова економіка і міжнародні економічні відносини. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – С. 188–201.

10. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – С. 382–407.

ТЕМА 16. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

1. Міжнародні розрахунки як форма регулювання міжнародних економічних відносин

2. Платіжний баланс і його економічний зміст

1. Міжнародні розрахунки як форма регулювання міжнародних економічних відносин

Інтернаціоналізація виробничих сил спонукає до підвищення швидкості руху факторів виробництва, що призводить до зростання і самого виробництва товарних і грошових потоків. Безумовно, що ці дії потребують своєчасного розрахування.

Розрахунки здійснюються через банки безготівковим шляхом. До цього банки використовують свій закордонний апарат і кореспондентські відносини з іноземними банками, що супроводжуються відкриттям кореспондентських рахунків «лоро» (іноземних банків у даному банку) і «ностро» (даного банку в іноземних). Кореспондентські відносини визначають порядок розрахунків; розмір комісії; методи поповнення витрачених засобів.

Зовнішньоторговельні контакти передбачають передання товару чи товаророзпорядчих документів, що пересилаються банком експортера банку імпортера чи банку країни-платника для оплати у встановлений термін. Розрахунки здійснюються за допомогою різних засобів платежу, використовуваних у міжнародному обігу: векселів, чеків, платіжних доручень, телеграфних переказів тощо.

Міжнародні розрахунки – це регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з економічними, політичними, науково-технічними і культурними відносинами між державами, організаціями і громадянами різних країн. Інтернаціона-

лізаша виробничих сил спонукає до підвищення швидкості руху факторів

Схематично механізм міжнародних розрахунків можна представити в такій спосіб:

1. Імпортер купує у свого банку телеграфний переказ, банківський чек, вексель чи інший платіжний документ і пересилає експортеру.

2. Експортер одержує від імпортера цей платіжний документ і продає його своєму банку за національну валюту, що необхідна йому для виробництва й інших цілей.

3. Банк експортера пересилає за кордон своєму банку—кореспонденту платіжний документ.

4. Отримана від продажу цього документа сума іноземної валюти зраховується банком імпортера на кореспондентський рахунок банку експортера.

Такий механізм дозволяє здійснювати міжнародні розрахунки через банки-кореспонденти шляхом заліку зустрічних вимог і зобов'язань без використання наявної валюти.

Банки, зазвичай, підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах у відповідності до структури і термінів платежів, а також проводять політику диверсифікованості своїх валютних резервів.

Валютно-фінансові й платіжні умови зовнішньоторговельних операцій включають такі основні елементи:

- валюту ціни, від вибору якої поряд з її рівнем, розміром процентної ставки і курсу залежить ступінь валютної ефективності угоди;
- валюту платежу, у якій повинне бути погашене зобов'язання імпортера (чи позичальника). Розбіжність валюти ціни і валюти платежу—найпростіший метод страхування валютного ризику;
- умови платежу—важливий елемент зовнішньоекономічних угод. Серед них розрізняють: готівкові платежі, розрахунки з наданням кредиту, кредит з опціоном (правом вибору) платежу.

До готівкових міжнародних розрахунків належать розрахунки в період з моменту готовності експортованих товарів до передання товаророзпорядчих документів імпортеру.

Надання кредиту впливає на умови міжнародних розрахунків. Якщо міжнародні розрахунки здійснюються після переходу товару у власність імпортера, то експортер кредитує його, зазвичай, у формі

виставлення тратти. Якщо імпортер оплачує товар авансом, то він кредитує експортера.

Кредит з опцією наявного платежу: якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він позбавляється знижки, наданої при наявній оплаті.

Для поєднання протилежних інтересів контрагентів у міжнародних економічних відносинах і організації їхніх платіжних відносин застосовують різні форми розрахунків.

Історично склалися такі особливості застосування основних форм розрахунків у міжнародній сфері:

- імпортери й експортери, а також їхні банки вступають у визначені відносини, пов'язаними з товаророзпорядчими і платіжними документами;
- міжнародні розрахунки регулюються нормативними законодавчими актами, а також банківськими правилами;
- міжнародні розрахунки – об'єкт уніфікації та універсалізації банківських операцій. У 1930 і 1931 рр. прийняті міжнародні Вексельна і Чекова конвенції (м. Женева), спрямовані на уніфікацію вексельних і чекових законів. Комісія з права міжнародної торгівлі ООН (ЮНІС-ТРАЛ) продовжує уніфікувати вексельне законодавство. Міжнародна торговельна палата, створена в Парижі на початку ХХ ст., розробляє уніфіковані правила і звичай для документарних акредитивів, по інкасо і контрактних гарантіях. Перші правила по інкасо були розроблені в 1936 р., потім перероблені в 1967 і 1978 рр. і набрали чинності з січня 1979 р. Цих правил дотримуються більшість банків світу.

Міжнародні розрахунки мають, зазвичай, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів. До фінансових документів належать: векселі (прості й переказні), чеки; платіжні розписки.

Комерційні документи включають: рахунки-фактури, відвантажувальні документи, що підтверджують відвантаження чи відправлення товарів (коносаменти, квітанції та ін.); страхові документи страхових компаній; інші документи (сертифікати, рахунки та ін.).

Банк перевіряє зміст і комплектність зазначених документів.

На вибір форм розрахунків впливають:

- а) вид товару;
- б) наявність кредитної угоди;

в) платоспроможність і репутація контрагентів із зовнішньоекономічних угод.

У контракті зумовлюються умови і форми розрахунків.

Розглянемо деякі форми міжнародних розрахунків.

Платіж на відкритий рахунок. Продавець поставляє товар без гарантій платежу, покупець переказує гроші на день платежу. Продавець не одержує ніяких гарантій з боку покупця.

Тому такі умови платежу можливі тільки на території однієї країни чи між фірмами, що добре знають один одного і в зовнішній торгівлі рідко зустрічаються.

Особливість даної форми розрахунків полягає в тому, що рух товарів випереджає рух грошей. Розрахунки пов'язані з комерційним кредитом. Фактично ця форма розрахунків застосовується для кредитування імпортера.

Платіж проти документів (інкасо) здійснюється за такою схемою (рис. 16.1).

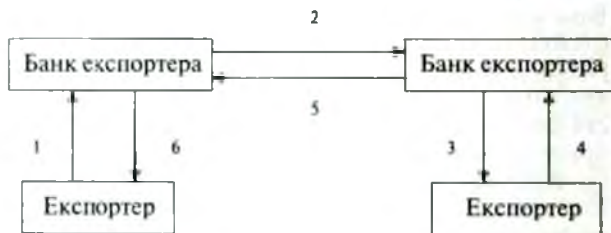


Рис. 16.1. Платіж проти документів (інкасо)

На схемі зазначені операції:

- 1) передача банку документів і доручень видачі на інкасо;
- 2) документи направляються банку одержувача;
- 3) банк одержувача інформує одержувача про прибуття документів і про виконання умови інкасо (авізо);
- 4) виконання умови інкасо покупцем, передача йому документів;
- 5) переказ грошей банку продавця;
- 6) надходження грошей на рахунок експортера.

Експортер після відвантаження товару направляє своєму банку документи, чим підтверджує не тільки відвантаження, але і передачу власності на товар. Одночасно він дає вказівку своєму банку переда-

ти ці документи покупцеві через його банк проти платежу.

Для даного виду платежу існують основні умови:

- передача документів покупцю тільки проти платежу готівкою чи переказом;
- банк одержувача має право передати покупцеві документи за умови, що він акцептує виставлений продавцем вексель. Цей вексель (акцепт) або залишається до дня платежу в банку покупця, або висилається продавцеві через його банк;
- безвідкличне зобов'язання здійснити платіж. Передача документів проти безвідкличного підтвердження покупця, оплата рахунка в призначений день;
- інкасо без документів. Якщо товар вільвантажений продавцем і відправлений повітряним чи наземним транспортом, то не виключено, що товар, який терміново потрібний покупцеві, прибуде раніше, ніж документи, відправлені поштою. У таких випадках документи висилаються разом з товаром і на адресу банку в країні покупця. Цей банк одержує розпорядження й інструкції від банку чи телексом через комп'ютерну систему «Свіфт».

Зазначені умови рекомендується використовувати тільки в тих випадках, коли продавець впевнений у гарному фінансовому положенні покупця. У деяких країнах, насамперед у неєвропейських, не завжди є гарантія того, що банк у країні покупця передасть йому документи тільки проти платежу. І якщо така практика існує між покупцем і банком у його країні, то не включено, що він одержить документи без платежу.

Акредитив – від лат. *accreditivus* – довірчий.

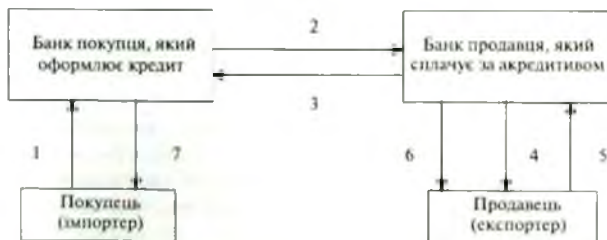


Рис. 16.2.

На схемі (рис. 16.2) зазначені такі операції:

- 1) покупець доручає своєму банку відкрити акредитив;
- 2) банку продавця пересилаються інструкції;
- 3) банк інформує продавця про те, що він одержав інструкції про відкриття акредитива;
- 4) продавець використовує акредитив – передає документи банку;
- 5) після перевірки документів банк виплачує суму акредитива продавцеві;
- 6) документи направляються банку покупця;
- 7) документи перевіряються і відправляються покупцеві.

Акредитив гарантує продавцеві платіж покупця. Експортер одержує зобов'язання банку, що відкрив акредитив, за яким він одержить гроші, якщо всі документи будуть відповідати умовам контракту.

Для продавця вкрай важливо, щоб усі документи відповідали умовам акредитива, тому що банк перевіряє їх дуже ретельно і несе при цьому повну відповідальність перед покупцем. Тому при перевірці документів банк інформує покупця у випадку, якщо документи не відповідають умовам, вимагає додаткових вказівок і без згоди покупця не може виплачувати суму акредитива.

Але часом є випадки, коли банк продавця все ж таки може виплатити гроші покупцеві, але із застереженням, тобто за умови, що покупець прийме документи. Якщо ж покупець відмовляється прийняти невідповідні умовам акредитива документи, то продавець зобов'язаний повернути суму акредитива своєму банку.

Слід зазначити, що в міжнародній практиці майже в 80 % випадків документи акредитивів не цілком відповідають умовам акредитива, і банки через їхню підвищену відповідальність перед покупцем перевіряють документи дуже ретельно.

Основні види акредитивів:

- відкличні та безвідкличні;
- підтвержені та непідтвержені;
- трансферабельні (переказні).

Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком, що виставив акредитив без попереднього попередження бенефіціара. Відкличання акредитива можливе ще до того моменту, коли документи будуть акцептовані банком, що виставив акредитив, або його банком-кореспондентом.

Отже, ця форма акредитива не забезпечує достатньої надійності та гарантії для бенефіціара, тому використовується дуже рідко.

Відкличний акредитив може застосовуватись лише в ділових стосунках між партнерами, які добре відомі один одному і заслуговують взаємної довіри.

Безвідкличний акредитив являє собою зобов'язання банку покупця виконати оплату при настанні строків платежу, якщо бенефіціар виконав усі умови акредитива. Для зміни або анулювання умов безвідкличного акредитива потрібна згода як бенефіціара, так і виконавчих банків. Якщо продавець бажає змінити або анулювати окремі умови акредитива, то він повинен вимагати від покупця надання відповідних доручень банку, що виставив акредитив.

Є два типи безвідкличних акредитивів.

Безвідкличний непідтверджений акредитив.

При відкритті такого акредитива банк-кореспондент лише авізує бенефіціарові відкриття акредитива. Бенефіціар має тільки зобов'язання банку, який відкрив акредитив, здійснити платіж проти документів, які будуть надані відповідно до умов акредитива.

Безвідкличний, непідтверджений акредитив доцільно використовувати лише в тому випадку, якщо політичний ризик та ризик переказу-грошових коштів незначні. Якщо банк-кореспондент може покластися на добрі стосунки з банком, який відкрив акредитив, а також стабільну політичну й економічну ситуацію, то він, зазвичай, виконує платіж за документами з метою скорішого проведення операції в інтересах клієнта.

Безвідкличний підтверджений акредитив.

При відкритті такого акредитива бенефіціар поряд з платіжними зобов'язаннями банку, який відкрив акредитив, має юридично рівноцінне й самостійне платіжне зобов'язання підтверджуючого банку. Підтверджуючи акредитив, банк-кореспондент підключається до зобов'язань банку, що відкрив акредитив.

Трансферабельний (переказний) акредитив.

Такий акредитив може бути цілком або частково переданий сервісним бенефіціаром одній або декільком особам (іншим бенефіціарам). Він використовується, коли перший бенефіціар сам не постачає товар, а діє як посередник між постачальником і покупцем. Він може бути також відповідальним за закупівельні контракти покупця. Покупець виставляє такий акредитив на користь торгового посередника. Перший бенефіціар дає інструкції банку перевести акредитив на користь свого постачальника (другий бенефіціар). Витрати за переказ акредитива зазвичай сплачує торговий посередник. Основне правило

для переказного акредитива полягає в тому, що виплата за первинним акредитивом виконується на основі документів, які подаються як переказний акредитив.

Переказний акредитив можна переводити лише один раз.

Взагалі експортер повинен прагнути до того, щоб одержати від покупця беззвільний і підтверджений акредитив, оскільки лише тоді і його банк несе відповідальність за платіж, а не тільки банк покупця в іншій країні.

Якщо позиція продавця під час переговорів дозволяє йому вибрати між акредитивом та інкасо, то треба мати на увазі, що чим вища сума угоди, тим важливіше застрахувати себе від усіляких ризиків. При наявності значної суми, на яку відбувається угода, доцільно налягати на виставленні беззвільного і підтвердженого акредитива, якщо клієнт не проти платити чи авансом надати банківську гарантію. При постачанні клієнтом устаткування широко практикується одержання авансу в розмірі 1/3 від суми угоди.

При розрахунках інкасо необхідно заздалегідь з'ясувати можливість продажу товару іншому покупцеві. Буває, що товар уже відправлений клієнту, але під час його транспортування чи оформлення інкасо виявляється, що клієнт не готовий виконати свої зобов'язання.

За вартістю акредитив дорожчий, ніж інкасо. Зрозуміло, витрати з акредитиву несе покупець. Але якщо під час переговорів клієнт не готовий нести витрати, пов'язані з відкриттям акредитива, то, очевидно, розумніше їх узяти на себе цілком чи частково, ніж відмовитися від фінансової гарантії акредитива.

Банківський переказ являє собою доручення одного банку іншому виплатити бенефішару (одержувачу) визначену суму. У ньому беруть участь:

- переказодавач-боржник;
- банк, що прийняв доручення;
- банк, що виконує доручення;
- переказоотримувач.

У формі банківського переказу здійснюються авансові платежі імпортера або оплата товарів після їхнього одержання, що затримує інкасацію валютного виторгу експортером. Крім того, за допомогою переказу виробляються перерахунки та інші операції. Зазвичай, банківські перекази сполучаються з іншими формами міжнародних розрахунків.

Розрахунки з використанням векселів і чеків. У міжнародній практиці застосовуються переказні векселі (тратти), що виставляються експортером на імпортера.

Тратта — документ, складений за встановленим законом формою й утримуючий безумовний наказ кредитора (грасанту) позичальнику (трасатові) про сплату в зазначений термін визначеної суми грошей названій у векселі третій особі (ремітентові) чи пред'явнику. При розрахунках з використанням векселя експортер передає тратту і товарні документи на інкасо своєму банку, що одержує валюту з імпортера. Імпортер стає власником цих документів лише проти оплати чи акцепту тратти.

Якщо платіж здійснюється за допомогою чека, то боржник (покупець) або самостійно виставляє чек (чек клієнта), або доручає його виписку банку (чек банку).

Дорожній (туристичний) чек — платіжний документ, грошове зобов'язання (наказ) виплатити зазначену в ньому суму власникові чека. Він випикується великими банками в національній та іноземній валюті.

Єврочек — чек у євровалюті, що випикується банком без попереднього внесення клієнтом готівки і на більш великі суми за рахунок банківського кредиту терміном до 1 місяця. Він оплачується в будь-якій валюті країни-учасниці угоди «Єврочек» (діє з 1968 р.).

Кредитні картки. Використовуються з 60-х років; вони переважно американського походження («Віза Інтернешнл», «Майстер Кард» та ін.).

Розрахунки за компенсаційними угодами здійснюються в загальноприйнятих у міжнародній практиці формах (відкритий рахунок, акредитив та ін.).

У 1973 р. у Брюсселі було створено акціонерне Товариство міжнародних банківських фінансових телекомунікацій («СВІФТ») для передачі інформації з міжнародних банківських розрахунків.

В сучасних умовах застосовуються міжнародні автоматизовані системи міжбанківських розрахунків: по торгівлі цінними паперами — «СІДЕЛ», по валютних операціях та інформаційних послугах — «Рейтер-монітор сервіс».

Учасники міжнародних відносин, у тому числі валютно-кредитних, піддаються різноманітним ризикам. Для обмеження ризику рекомендується зібрати по можливості саму повну інформацію про фінансове положення клієнта. Зазвичай її можна одержати суворокон-

фіденційно через банки чи спеціальні фірми. Ці фірми працюють на міжнародному рівні й можуть дати досить докладну інформацію про будь-яку компанію в будь-якій країні протягом 1–7 днів.

Від ризиків валютного ринку можна застрахуватися, укладаючи спеціальні угоди з банками.

При складанні контрактів варто звертати особливу увагу на дотримання прав покупця при пред'явленні претензій і відповідність умов платежу, і постачання правилам «Інко-термс».

Економічна комісія ООН для Європи (ЕКЕ) розробила «Загальні умови ЕКЕ по експортних угодах». Але, незважаючи на існуючі міри обмеження фінансового ризику, повної гарантії від ризиків у зовнішній торгівлі немає. При здійсненні складних операцій треба консультуватися з фахівцями з банківської справи.

Комерційні ризики пов'язані зі зміною ціни товару після висновку контракту: відмовою імпортера від прийому товару, особливо при інкасовій формі розрахунків; помилками в документах чи в оплаті товару; зловживанні розкраданням валютних засобів; неплатоспроможністю покупця чи позичальника; нестійкістю валютних курсів, інфляцією.

Особливе місце займають *валютні ризики* – небезпека валютних втрат у результаті зміни курсу валюти, ціни (позики) стосовно валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельної чи кредитної угоди і здійсненням платежу по ньому.

Захисні застереження – це умови, що включаються в угоди та контракти і передбачають можливість їхнього перегляду в процесі виконання з метою страхування валютних, кредитних та інших ризиків, обмеження втрат контрагентів міжнародних економічних відносин. Застосовуються три основних методи страхування валютних ризиків:

- односторонні дії одного з контрагентів;
- операції страхових компаній чи банків;
- взаємна домовленість учасників угоди.

Один з методів страхування валютних ризиків – включення в контракт валютного застереження.

Валютне застереження – умова в міжнародній торгівлі, кредитній чи іншій угоді, що передбачає перегляд суми платежу пропорційно зміні курсу валюти застереження з метою страхування експортера чи кредитора від ризику знецінення валюти. Найбільш поширене захисне застереження у формі розбіжності валюти ціни (позики) і валюти платежу. Вона припускає автоматично пропорційне коректування ціни контракту у випадку зміни курсу понад установлені кредити.

В умовах нестабільності валютних плаваючих курсів одержали *поширення багатовалютні* застереження, відповідно до яких сума грошового зобов'язання перераховується залежно від зміни курсового співвідношення між валютою платежу і групою валют, обраних за згодою сторін.

Товарно-цінове застереження – умова, що включається в міжнародні економічні угоди з метою страхування експортерів і кредиторів від інфляційного ризику.

З 60-х років застосовуються компенсаційні угоди для страхування валютних ризиків при кредитуванні: сума кредиту погоджується з ціною у визначеній валюті товару, що поставляється за рахунок погашення кредиту з метою уникнення змін цієї суми внаслідок коливань цін і курсів валют.

З 70-х років використовуються *плаваючі процентні ставки* для страхування ризиків по середньо- і довгострокових кредитах.

Один із способів страхування валютного ризику – форвардні угоди для валютного платежу.

Для захисту закордонних інвестицій від валютного ризику практикується хеджування – різновид форвардних операцій.

Таким чином, міжнародні розрахунки постійно удосконалюються і виступають регулятором окремих напрямків міжнародних економічних відносин.

2. Платіжний баланс та його економічний зміст

Для повної характеристики платіжного балансу потрібно визначити додаткові категорії і, перш за все, дати загальне поняття балансу.

Баланс – кількісне вираження відносин між сторонами будь-якої діяльності, які повинні врівноважувати одна одну.

Усі міжнародні господарські зв'язки країни відображаються в різних балансах міжнародних розрахунків.

Баланс міжнародних розрахунків – це статистична звітність, що відображає співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни у відношенні до інших.

На практиці розрізняють два види балансів міжнародних розрахунків:

- 1) розрахунковий баланс;
- 2) платіжний баланс.

Розрахунковий баланс враховує експорт і імпорт товарів та послуг, надання і отримання позик та інвестицій за певний термін часу або на певну дату.

В цьому балансі відображається звітність про співвідношення вимог і зобов'язань однієї країни у відношенні до інших незалежно від термінів надходження платежів. До його складу входять як погашені, так і непогашені платежі: сальдо розрахункового балансу відображає міжнародний розрахунковий стан країни. Його активне сальдо свідчить про те, що країна може очікувати подальших валютних надходжень. Від'ємне сальдо характеризує країну, як боржника і в майбутньому їй потрібно буде здійснювати валютні платежі.

Платіжний баланс — це співвідношення суми платежів, здійснених даною країною за кордоном, та надходжень, отриманих нею з-за кордону за певний період.

Платіжний баланс включає:

- розрахований (сплачений) експорт і імпорт товарів та послуг;
- фактично проведені надходження і платежі;
- фактично отримані або видані кредити та інвестиції.

Платіжний баланс являє собою статистичну таблицю основних показників за певний термін часу.

У цій таблиці відображається:

1. Операції з товарами, послугами і доходами між даною країною і іншими країнами-партнерами (разом).
2. Зміну власності й інші зміни, що належать даній країні, в монетарному золоті, спеціальних правах запозичення, а також у фінансових вимогах і зобов'язаннях відносно інших країн.
3. Односторонні перекази і компенсуючі записи, котрі необхідно провести для збалансування операцій і змін, які взаємно не компенсуються.

Загальними вимогами до складання балансу є:

1. Агрегування усіх операцій.
2. Зібрання і аналіз даних за певний період часу.
3. Облік чистого сальдо міжнародних вимог і зобов'язань.

При складанні платіжного балансу повинні враховуватися певні методологічні основи. В сучасних умовах країни, що взаємодіють з МВФ, керуються його п'ятою постановою, що була прийнята ще в 1993 році. Для відображення нових явищ в світових відносинах і в світовій статистиці потрібно було переглянути структуру і класифікацію платіжного балансу. Складений за сучасною методологією платіжний баланс більше поєднаний з системою національних розрахунків (табл. 16.1).

В основу складання платіжного балансу покладені два методологічні принципи.

Перший принцип відображає всі зовнішньоекономічні операції за певний період часу (місяць, квартал, рік). Це показує, що в платіжному балансі відображаються всі економічні операції, що здійснюються за певний термін часу між резидентами даної країни і нерезидентами.

Другий принцип – метод подвійного запису, коли кожна зовнішньоекономічна операція, що належить до платіжного балансу, записується до нього двічі. Один запис показує, які зміни в активах і пасивах країни викликає ця операція. Другий запис зрівноважує першу і показує, якими засобами регулюються взаємні вимоги і зобов'язання між країнами, що виникають внаслідок зовнішньоекономічної операції.

Таблиця 16.1. Умовна структура платіжного балансу має вигляд структури платіжного балансу*

I. Розрахунок поточних операцій	
1. Товарний експорт	2. Товарний імпорт
Сальдо балансу зовнішньої торгівлі (торговий баланс)	
3. Експорт послуг (надходження від іноземного туризму тощо, виключно кредитні послуги)	4. Імпорт послуг (платежі за кордон за туристичні послуги тощо, виключно кредитні послуги)
5. Чисті доходи від інвестицій (чисті доходи від кредитних послуг)	
6. Чисті трансферти	
Сальдо балансу по поточних операціях	
II Рахунок руху капіталу	
7. Приплив капіталу (дебет)	8. Відплив капіталу (кредит)
Сальдо балансу руху капіталу	
Сальдо балансу поточних операцій і балансу руху капіталу	
III Зміни офіційних резервів	

* Агапова Т.А., Сересина С.Ф. «Макроекономіка», м. Дж., 1997г. – стр.321

Платіжний баланс активний, якщо валютні надходження перевищують платежі, і пасивний, якщо платежі перевищують надходження.

Згідно з прийнятими у міжнародній практиці принципами подвійної бухгалтерії будь-яке збільшення активів або зменшення зобов'язань відображається у дебеті, а зменшення активів або збільшення пасивів – у кредиті балансу. Дебетова частина платіжного балансу відповідає поняттям «платежі», «витрати», і тому цифри, що зарахову-

ють на неї, супроводжуються знаком «мінус». Кредитова частина відповідає поняттям «надходження», «доходи», цифри, що зараховують на неї, або мають знак «плюс», або не мають ніякого знака. Загальна сума кредиту повинна дорівнювати загальній сумі дебету платіжного балансу.

Розглянемо структуру платіжного балансу. Залежно від характеру операцій платіжні баланси складаються з двох основних розділів: 1 — «Платіжний баланс на поточних операціях», або «Поточний платіжний баланс»; 2 — «Баланс руху капіталів (короткострокові та довгострокові операції) та кредитів». Кожен з цих двох розділів, у свою чергу, поділяється на підрозділи.

Розглянемо розділ «Поточний платіжний баланс», або «Рахунок поточних операцій». Його підрозділи, або статті, узагальнюють дані про зовнішньоекономічні операції, які здійснювалися на умовах, прийнятих у міжнародній практиці угод без відстрочування платежів, що не передбачають надання або залучення коштів у іноземній валюті в кредитній формі. Він містить насамперед дані про експорт та імпорт товарів та послуг, про вантажні та пасажирські міжнародні перевезення, іноземний туризм та платежі за кордон, надходження коштів з інших країн без товарного забезпечення (заробітна плата, відсотки, дивіденди).

Рахунок поточних операцій поділяється на дві частини:

1. Платежі та надходження за зовнішньоторговельними операціями, або торговий баланс (merchandise trade balance, рахунок торгівлі). Він містить інформацію про експорт та імпорт товарів (як цивільних, так і військових). Експорт призводить до припливу грошових коштів, отже, утворює статтю кредиту; імпорт — до їх відпливу; і формує статтю дебету; їх баланс називається торговим, або видимим балансом. Отже, *торговий баланс* — це чиста вартість експорту тільки товарів за вирахуванням їх імпорту. Цей баланс підводиться під статтями торгових потоків, а усі решта статей залишаються «під ризикою».

2. Баланс послуг та некомерційних операцій, доходи та платежі за інвестиціями (рахунок невидимої торгівлі). Він містить статті, які відображають надання або отримання послуг з міжнародних перевезень, страхування, фрахту, туристичних, банківських, консульських та інших видів; виплати та надходження відсотків, дивідендів тощо за отримання або надання кредитних послуг. Статті кредиту утворює невидимий експорт, статті дебету — невидимий імпорт. Отже, *баланс невидимої торгівлі* — це чиста вартість експорту послуг за вирахуванням їх імпорту плюс надходження від інвестицій за кордоном

за вирахуванням виплат за надані інвестиції плюс сальдо трансфертних платежів.

Баланс рахунку поточних операцій складають підсумувавши два баланси – торговий та баланс невидимої торгівлі.

Розглянемо розділ «Баланс руху капіталів та кредитів», або його інколи називають «Рахунок по зовнішньоторгових угодах з активами та пасивами». Статті цього розділу платіжного балансу відображають зміни вартості фінансових активів та зобов'язань країни внаслідок зовнішньоекономічних операцій, які передбачають перехід права власності. Інакше кажучи, рахунок капіталу необхідний для визначення зведених результатів операцій з фінансовими активами та пасивами, які здійснюються резидентами та їхніми іноземними діловими партнерами за певний період.

Рахунок капіталу поділяється на дві основні частини:

1. Рахунок руху довгострокового капіталу (long-term), або прями інвестиції та інші довгострокові капітальні вкладення. Основними статтями руху довгострокового капіталу є прями інвестиції та позички. Інвестиції, які вкладаються іноземними громадянами або фірмами в економіку даної країни (наприклад, спорудження південнокорейською компанією свого автомобільного заводу в Україні), – це стаття кредиту. Проте, репатріація отриманого від цієї інвестиції прибутку утворює дебетову статтю невидимого імпорту. Капіталовкладення, які здійснюються резидентами за кордон, утворюють статтю дебету, а переказ з-за кордону прибутків за ними – кредитову статтю невидимого експорту.

Об'єднаний баланс рахунку поточних зовнішньоекономічних операцій та довгострокового капіталу утворює основний, або базисний, баланс (basic balance). Базисний баланс є мірою довгострокової міжнародної економічної стабільності країни. Він приблизно відображає продуктивність праці, забезпеченість ресурсами та факторами виробництва, переваги покупець, міжнародну конкурентоспроможність, ставлення до економіки в аспекті надійності інвестицій тощо.

2. Рахунок руху короткострокового капіталу (short-term), або інші короткострокові капіталовкладення. Він відображає фонди (інструменти грошового ринку), які переміщуються в результаті реальних угод (наприклад, у вигляді платежів експорту та імпорту), а також рух внаслідок операцій з довгостроковим капіталом (наприклад, відплив для оплати прямих капіталовкладень та приплив в результаті отримання доходів від закордонних інвестицій). Крім цього, рух короткострокового капіталу відображає спекулятивні потоки, пов'язані з прагнен-

ням суб'єктів господарювання зіграти на міжнародній різниці на рівні короткострокової відсоткової ставки або на зміні валютних курсів в результаті політичної нестабільності.

Після балансу руху капіталів та кредитів йде стаття «Помилки та пропуски», яка необхідна для вирівнювання дебету та кредиту. У статистичному обліку платіжного балансу відомості про експорт можуть надходити з митних запасів, а сама оплата може здійснюватися з іншого джерела. Крім того, у записах операцій можуть бути помилки, а багато позицій взагалі мають оцінюватися приблизно, наприклад, витрати туристів, що відвідали країну. Саме це і викликає необхідність введення у статистичний облік платіжного балансу особливого рахунка «Помилки та пропуски».

Після цього рахунка йдуть статті, які відображають державне фінансування у платіжному балансі:

- стаття «Пункти, що дублюються», яка стосується певних змін державних резервів, містить інформацію щодо переоцінки золотовалютних резервів, розподіл та використання СПЗ SDR, рух золотовалютного резерву;
- стаття «Виняткове фінансування», яка відображає надзвичайні джерела покриття сальдо;
- стаття «Зобов'язання, які є резервами іноземних держав» відображає претензії іноземних державних організацій до активів даної держави;
- стаття «Загальна зміна резервів» показує зміни у резервних запасах країни, причому не у резервах як таких, а лише зміни їх вартості або обсягу.

Нижче наводиться схема платіжного балансу, що розроблена МВФ, і у загальних рисах повторює систему побудови статей платіжних балансів провідних країн з деякими змінами. Ці зміни роблять схему універсальнішою, що дає змогу порівнювати баланси розвинених країн та країн, які розвиваються. Аналізуючи вихідні дані, надані країнами, експерти МВФ вносять уточнення, використовують неофіційні публікації, перетрунують статті платіжних балансів та виконують інші коректувальні дії, що дає можливість робити висновок про масштаби досліджуваних процесів.

Класифікація статей платіжного балансу
за методикою МВФ

A. Поточні операції

Товари.

Послуги.

Доходи від інвестицій.

Інші послуги та доходи.

Приватні односторонні перекази.

Державні односторонні перекази.

Разом A: БАЛАНС ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ.

B. Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал

Прямі інвестиції.

Портфельні інвестиції.

Інший довгостроковий капітал.

Разом: A + B: БАЗИСНИЙ БАЛАНС.

C. Інший короткостроковий капітал

D. Помилки та пропуски

Разом: A + B + C + D (відповідає концепції ліквідності у США)

E. Балансувальні статті

Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл та використання
СПЗ (SDR).

Рух золотовалютного резерву.

Назвичайні джерела покриття сальдо.

Зобов'язання, які утворюють валютні резерви іноземних офіційних органів.

Разом: A + B + C + D + E (відповідає концепції офіційних розрахунків у США).

F. Підсумкова зміна резервів

Золото.

СПЗ (SDR).

Резервна позиція у МВФ.

Іноземна валюта.

Інші вимоги.

Кредити МВФ.

Методи врівноваження платіжного балансу

Складаючи платіжний баланс, його статті розподіляють на основні та балансувальні. До основних належать статті, в яких відображаються операції, що впливають на остаточний результат платіжного балансу та є відносно самостійними: поточні операції та рух довгострокового капіталу. До балансувальних статей належать операції, які не мають самостійності або мають обмежену самостійність. Ці статті характеризують методи та джерела регулювання сальдо платіжного балансу та відображають рух валютних резервів, зміну короткострокових активів, окремі види іноземної допомоги, зовнішні державні позики, кредити міжнародних валютно-фінансових організацій тощо.

Поділ платіжного балансу на основні та балансувальні статті є загально визнаним методом визначення його дефіциту (*balance-of-payments deficit*) або активу, надлишку (*balance-of-payments surplus*). Сальдо, яке утворюється за основними статтями, покривається за допомогою балансувальних статей. Отже, формально платіжний баланс врівноважений. Саме сальдо основних статей прийнято називати сальдо платіжного балансу.

Якщо платежі перевищують надходження за основними статтями, то виникає проблема погашення дефіциту за рахунок балансувальних статей. Традиційно для цього використовуються позики та ввезення підприємницького капіталу. Це – тимчасовий метод врівноваження платіжного балансу, оскільки країни-боржники зобов'язані виплачувати високі відсотки та дивіденди, а також суму позики. Існує і небезпека того, що іноземні кредитори одночасно у майбутньому можуть масово вилучити свої внески. Новим способом покриття пасивного сальдо балансу є короткострокові кредити за угодами «*сгоф*», які взаємно надаються центральними банками у національній валюті.

Для покриття тимчасового дефіциту платіжного балансу МВФ надає країнам-членам МВФ резервні (безумовні) кредити (у межах 25 % їх квот).

Промислово розвинені країни мобілізують для погашення дефіциту платіжного балансу кошти на світовому ринку позикових капіталів у вигляді кредитів банківських консорціумів, облігаційних позик.

До тимчасових методів покриття дефіциту платіжного балансу належать також пільгові кредити, одержані країною по лінії іноземної допомоги.

Однією остаточною альтернативою врівноваження платіжного балансу є використання країною своїх офіційних золотовалютних резервів (official reserves). Іноді Центральний банк країни може продавати частину своїх резервів та купувати на них національну валюту з метою підтримки її обмінного курсу. Таке використання резервів утворює статтю кредиту, оскільки резерви нібито надходять на баланс, одночасно залишаючи рахунок резервів. Отже, резерви можуть використовуватися для покриття дефіциту з будь-якої позиції платіжного балансу. І навпаки, якщо з тієї чи іншої статті платіжного балансу утворюється додатне сальдо, то отримані кошти можна застосувати для формування резервів, що буде статтею дебету.

Іншими словами, скорочення офіційних резервів (додатне значення у статті офіційних резервів) показує масштаби дефіциту платіжного балансу країни; зростання офіційних резервів (від'ємне значення у статті офіційних резервів) означає активне сальдо платіжного балансу. Головним засобом остаточного врівноваження платіжного балансу є резерви ВКВ; з 70-х років почали використовувати СПЗ, переказуючи їх з рахунка однієї країни на рахунок іншої у МВФ; з 1979 р. країни-члени ЄВС покривають тимчасовий дефіцит платіжного балансу також за допомогою екію (ECU).

Офіційні резерви будь-якої країни обмежені. Тому сталі, або тривалі, дефіцити платіжних балансів, які мають фінансуватися за рахунок цих резервів, призведуть до їх вичерпання. Саме це викликало встановлення жорстких меж, у яких золотовалютні резерви можуть використовуватися для покриття дефіциту балансу. Крім того, якщо резерви витрачаються надто швидкими темпами, то може виникнути криза довіри, і країні доведеться вжити спеціальних заходів для коректування платіжного балансу. Ці заходи можуть спричинити хворобливу перебудову на макроекономічному рівні, встановлення торгових бар'єрів та аналогічних обмежень або зміну міжнародної валюти.

Остаточним засобом згашення дефіциту платіжного балансу є її іноземна допомога у формі субсидій та подарунків.

Допоміжним засобом регулювання платіжного балансу є продаж іноземних та національних цінних паперів за іноземну валюту. Наприклад, США частково погашають пасивне сальдо свого платіжного балансу, розміщуючи облігації скарбниці у центральних банках інших країн.

Платіжний баланс є одним з об'єктів державного регулювання. Хоча платіжні баланси не можуть бути постійно активними або пасив-

ними, поляризація їх стану збільшує нестабільність валютних курсів, перетікання капіталу, особливо «гарячих грошей», негативно впливає на грошовий обіг і, зрештою, – на економіку. Стихійний механізм вирівнювання платіжного балансу через автоматичне цінове регулювання діє слабо. Тому відновлення рівноваги міжнародних розрахунків вимагає цілеспрямованих державних заходів. Врівноваження балансу міжнародних розрахунків є одним з головних завдань економічної політики держави поряд із забезпеченням високих темпів економічного зростання, боротьбою з інфляцією та безробіттям.

Державне регулювання платіжного балансу – це сукупність економічних, зокрема валютних, фінансових, грошово-кредитних заходів, спрямованих на формування основних статей платіжного балансу.

Існують три основні методи ліквідації надлишку або дефіциту платіжного балансу:

- 1) зупинення потоків торгівлі та капіталу;
- 2) скоректування внутрішніх економічних перекосів;
- 3) примусове або дозволами досягнення зміни курсу валюти.

Зрозуміло, що не тільки ринкові сили визначають торгівлю та рух капіталу між країнами. Уряди можуть стимулювати їх або перешкоджати їм з певною метою, або під тиском лобістів, і вони, зазвичай, цим користуються. Навіть якщо рівень державного втручання обмежений, може виникати стан нерівноваги, що призводить до збільшення втручання. Припинення або переривання торгівлі чи руху капіталу – лише косметичний засіб усунення нерівноваги, причому спочатку необхідно точно встановити, що приймається за надлишок або дефіцит, а також виробити стратегію вирівнювання балансу. Існують численні засоби переривання або скорочення торгівлі за рахунок руху капіталу, наприклад, субсидії, тарифи, квоти та обмеження на вивезення дивідендів. Уряди можуть підтримувати свою грошову одиницю за допомогою продажу та купівлі іноземної валюти, введення декількох валютних курсів тощо.

Другим із зазначених методів відновлення рівноваги платіжного балансу є усунення перекосів у внутрішній економіці. Одним із основних джерел дефіциту платіжного балансу є інфляція. Темпи її можна зменшити жорсткою грошовою та фінансовою політикою, високими відсотковими ставками, контролем за зарплатою та цінами. Але цей шлях призводить до економічного застою та безробіття. Можна також уривоманітнити експорт за допомогою індустріалізації та перерозподілу ресурсів на продукцію, що конкурентоспроможна на світовому

ринку. Можна сприяти виробництву продукції, здатної конкурувати з імпортною, якщо це економічно виправдано.

Третій шлях – це можливість зміни валютного курсу для відновлення рівноваги у платіжному балансі. Багато країн розцінюють саме платіжний баланс як ключовий чинник прийняття рішення про доцільність чи необхідність зміни курсу їх валюти, роблять вітчизняну продукцію дешевшою на міжнародних ринках, розширюючи тим самим експорт. Одночасно девальвація робить дорожчими імпортні товари, а це призводить до зниження попиту і отже, – до скорочення імпорту.

Новим явищем з середини 70-х років стали спроби вироблення принципів колективного регулювання балансу міжнародних розрахунків, зокрема на регулярних зустрічах на вищому рівні країн «Великої сімки» (Group of Seven).

До міждержавних заходів регулювання платіжних балансів належать такі:

- 1) узгодження умов експортних кредитів;
- 2) двосторонні урядові кредити, короткострокові взаємні кредити центральних банків у національних валютах за угодами СВОП;
- 3) кредити міжнародних валютно-кредитних та фінансових організацій, насамперед МВФ.

Контрольні запитання

1. Що таке платіжний баланс?
2. Яка структура платіжного балансу?
3. Розкрийте зміст розділу «Поточний платіжний баланс».
4. Розкрийте зміст розділу «Баланс руху капіталів та кредитів».
5. Які статті платіжного балансу відображають державне фінансування?
6. Охарактеризуйте методи балансування платіжного балансу.
7. Розкрийте сутність методів регулювання платіжного балансу країни.
8. Назвіть міждержавні заходи регулювання платіжних балансів.

Література:

1. *Агапова Т. А., Серегина С. Ф.* – Макроэкономика. – М.: ДИС. – 1997. – С. 320–339.
2. *Пузакова Е. П.* Мировая экономика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – С. 455–469.
3. *Кириченко О. А.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – Гл. 6.
4. *Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б.* Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 166–200.
5. *Кредісов А. І., Березовенко С. М., Биков Г. М., Волошин В. В., Расшивалов Д. П. та ін.* Управління зовнішньоекономічною діяльністю. – К.: ВІРА-Р, Альтпрес, 2002. – Р. 5.
6. *Румянцев А. П., Клименко Г. Н., Рокоча В. В., Шевченко В. Ю., Савчук В. І.* Міжнародна економіка. – К.: Знання-Прес, 2003. – С. 230–237.
7. *Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін.* – К.: Либідь, 2002. – С. 382–407.

ТЕМА 17. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

1. *Теоретичні основи, сутність і фактори міжнародної економічної інтеграції.*
2. *Форми міжнародної економічної інтеграції.*
3. *Особливості інтеграційної політики України.*
4. *Інтеграційні процеси у світовій економіці.*

1. Теоретичні основи, сутність і фактори міжнародної економічної інтеграції

Інтеграція в перекладі з латинської – *integratio* означає з'єднання окремих частин у загальне ціле.

Найважливішою ознакою сьогоденної дійсності є інтенсивний розвиток інтеграційних процесів на різних рівнях. Економічна взаємозалежність держав, інтернаціоналізація продуктивних сил сприяють розвитку інтеграційних процесів в економіці. *Основною метою економічної інтеграції* як якісно нового і більш складного етапу інтернаціоналізації господарських зв'язків є більш тісне співробітництво і взаємопроникнення окремих національних господарств, забезпечення умов концентрації виробництва.

Теоретичні обґрунтування необхідності економічного інтеграційного процесу у країнах з ринковою економікою були запропоновані ще у 70–80-х роках XIX ст. представниками німецької історичної школи – Ф. Лістом, Г. Шмолером, В. Рошером та ін.

У 50–60-ті роки XX ст. на проблеми економічної інтеграції звернули свою увагу К. Мейер, Ж. Рюсф, Р. Шуман, А. Паніч, Е. Бенуа, Ж. Моне, Б. Баласса та багато інших.

Регіональною інтеграцією цікавились теоретики світової економіки. Вони розглядали проблеми інтеграції як елемент вчення про

ефективність зовнішньої торгівлі або як вчення про державне регулювання зовнішньоекономічних процесів.

В умовах державного регулювання режиму торгівлі, міжнародних кредитних і валютних відносин набули розвитку прикладні галузі зовнішньоекономічної теорії, перш за все теорія митних союзів, яку запропонував Дж. Вайнер.

В основу його аналізу покладено порівняння торгівлі між країнами в умовах існування в кожній з них власного митного тарифу та в умовах підписання між ними угоди про митний союз, що знищує тарифи у взаємній торгівлі.

Ця теорія має і певні недоліки, тому що її положення пояснюють лише стандартні ситуації. На практиці можлива ситуація, коли одна окремо взята країна досягає таких же показників, а за деякими аспектами навіть кращих, ніж інтегрована, якщо застосовує односторонні міри з лібералізації зовнішньої політики, наприклад, ліквідує митні бар'єри. В такому разі спостерігається ефект відхилення торгівлі, диверсифікація товарних потоків. Вона означає переорієнтацію закупівлі товару місцевими споживачами у більш ефективне, позаінтеграційне джерело постачання на менш ефективне внутрішньоінтеграційне джерело, що відбувається в результаті усунення мита в рамках митного союзу.

Класичну спробу визначити ефекти створення й відхилення торгівлі в межах ЄС зробив у 1974 р. американський учений Б. Баласа. Він зробив порівняння еластичності попиту на імпорт країн ЄС до створення інтеграційного угруповання з тим же показником після утворення ЄС за галузями. Відповідно до отриманих результатів створення ЄС мало ефект створення торгівлі дуже суттєвих розмірів. Якщо до створення ЄС кожний 1 % зростання ВВП призводив до збільшення торгівлі між країнами на 2,4 %, то після створення ЄС – на 2,7 %. Ефект відхилення торгівлі мав місце тільки в окремих галузях (продукти харчування, напої, тютюн, хімічні товари).

Недоліки, що можуть виникнути при утворенні митного союзу, не дають змоги розглядати таку модель торговельної політики, як одностороннє позитивне явище в міжнародній економіці. Після політики вільної торгівлі немає іншої альтернативної торговельної політики, яка б впливала на міжнародний добробут позитивно. На цих висновках побудована ідея «другого краю», що розглядалася англійцем Дж. Мідом у 1955 р. Представники іншої школи (Л. Кеохане, П. Робсон, М. Дюватріон та ін.) зробили спробу відокремити як домінуючі

позаекономічні фактори: інтеграційні угруповання дозволяють країнам забезпечити більш надійну оборонодатність, вступ до «елітного клубу» вважається справою національного престижу тощо. Прихильники ще одного підходу вважають, що створення інтегрованої системи дає змогу ставити спільну мету і спільно її досягати (зростання зайнятості, виробництва, соціальна стабільність тощо). При цьому збільшується роль держави у вирішенні загальних проблем в рамках інтегрованої системи.

Голландський соціал-демократ Ян Тінберген запропонував розрізнити два аспекти інтеграції господарської політики держав-членів: «негативну інтеграцію» і «позитивну інтеграцію». Під «негативною інтеграцією» Я. Тінберген мав на увазі «усунення різних інструментів міжнародної економічної політики». Під «позитивною» – «додаткові заходи для усунення неузгодженостей, які можуть існувати між митами та податками в різних країнах», а також «позитивні акції у виробничих галузях для здійснення реорганізації програм». Він розрізняє заходи щодо узгодженості тих чи інших інструментів господарської політики й заходи щодо створення нових її інструментів в умовах інтеграції.

Представники іншої теорії (П. Робсон, А. Рюгман) вважають, що країни прямують до інтеграції своїх економік з метою подолання «фактора обмеженості» (сировина, інші фактори виробництва). Вважається, що цей фактор сприяв зростанню масштабів виробництва, розвитку товарної диференціації і нових технологій.

Ще одна перевага інтеграції за даною теорією – це той факт, що інтеграція сприяє зростанню конкуренції. А конкуренція, як відомо, – потужний стимул для розвитку виробництва, якості тощо.

Неокейнсіанський напрям теорії міжнародної інтеграції відображено в концепції диріжизму (А. Філіп, Р. Купер та ін.). Головною проблемою регіональної економічної інтеграції є пошук оптимального сполучення національних програм господарської політики із забезпеченням переваг, які надає тісне економічне співробітництво. Однак, інтеграційні програми потребують створення наднаціональних керівних структур, на що не всі суб'єкти інтеграції завжди погоджуються.

У широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядається як найвищий рівень

розвитку МЄВ. Як процес інтеграція виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами — представниками різних держав.

В аналізі економічної інтеграції аналізуються її певні рівні, такі як мікрорівень і макрорівень.

На мікрорівні вирізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють подібні або однорідні товари.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють три форми вертикальної інтеграції:

1) інтеграція «вниз» (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка веде головне виробництво);

2) виробнича інтеграція «вгору» (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);

3) невиробнича інтеграція «вгору», що включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації.

На *макрорівні* інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з різними типами узгодження їх національних політик. Тут йдеться про явище економічного регіоналізму.

Таким чином, можна сказати, що закономірним етапом інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає більш тісне зближення окремих національних господарств, є економічна інтеграція, в рамках якої забезпечується концентрація й переплетення капіталів, проведення узгодженої міжнародної економічної політики.

«Міжнародна економічна інтеграція» є об'єктивний, регульований і направлений процес зближення, зрощення і взаємодії національних господарських систем, в основу якого покладено економічний інтерес самостійних господарюючих суб'єктів і міжнародний поділ праці.

Міжнародна економічна інтеграція виступає як регульований процес і набуває форми міжнародних угод і узгоджень. Метою інтеграції є нарощування обсягу товарів і послуг внаслідок забезпечення ефективності господарської діяльності в міжнародних масштабах.

Інтеграційні об'єднання в основному носять регіональний характер і розрізняються за глибиною процесів, що відбуваються у межах утворення.

До передумов міжнародної економічної інтеграції можна віднести:

- *належність (близькість) рівнів економічного розвитку й ступеня ринкової зрілості країн;*
- *географічну наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільних кордонів і економічних зв'язків;*
- *наявність спільних економічних та інших проблем, що поставили перед країнами в різних галузях.*
- *демонстраційний ефект.* У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, зазвичай відбуваються позитивні економічні перетворення.

Економічна інтеграція як процес і як відносини визначається факторами, найважливішими з яких є:

- інтернаціоналізація виробництва і створення міжнародних монополій нового типу, так званих транснаціональних корпорацій;
- глибокі зрушення в структурі міжнародного поділу праці, коли виробничі зв'язки утворюють взаємодію між фірмами й усередині окремих компаній, складаючи «цех одного заводу» із широко розвинутою внутрішньогалузевою спеціалізацією;
- науково-технічна революція, що виводить інтернаціоналізацію ринку і виробництва на якісно новий рівень, зумовлюючи необхідність міжнародного обміну результатами досягнень науки і техніки, формування нового технічного базису;
- відкритість національних економік і свобода торгівлі, оскільки лібералізація міжнародного обміну полегшила б адаптацію національних господарств до зовнішніх умов і впливів, сприяла більш активному їхньому включенню в міжнародний поділ праці і кооперацію, у процес широкого міждержавного співробітництва.

Більшість інтеграційних об'єднань, що виникають та розвиваються у сучасній світовій економіці, мають виконати ряд завдань:

- *Використання переваг економіки масштабу.* Досягти нього можна завдяки розширенню розмірів ринку, зменшенню трансакційних витрат та використанню інших переваг на основі теорії економіки масштабу.
- *Вирішення завдань торгової політики.* Регіональні угрупування дають змогу створити більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, мають можливість зміцнити переговорні позиції країн в рамках багатосторонніх торгових переговорів у СОТ.

- **Сприяння структурній перебудові економіки.** Досягається завдяки використанню країнами, що будують ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, досвіду провідних розвинених країн, що є членами об'єднання. Більш розвинені країни, що підключають своїх сусідів до процесів інтеграції, також зацікавлені у прискоренні їх ринкових реформ та створенні там повноцінних і ємнісних ринків.
- **Підтримка молодих галузей виробництва.** Інтеграційне об'єднання дуже часто розглядається як спосіб підтримати місцевих виробників за рахунок виходу на більш широкій регіональний ринок.
- **Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища.** Важливою метою більшості інтеграційних угруповань є зміцнення взаєморозуміння і співробітництва країн, що беруть участь у політичній, соціальній, військовій, культурній та інших позаекономічних сферах; забезпечення економічної й політичної консолідації та міжнародної воєнної безпеки.
- **Можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні.** Мета такого регулювання – усунення національних перепон на шляху взаємних обмінів і взаємодії національних економік, забезпечення сприятливих умов господарюючим суб'єктам, розкряпачення конкуренції.

Визначальним моментом інтеграції є прямі міжнародні економічні (виробничі, науково-технічні, технологічні) зв'язки на рівні первинних суб'єктів економічного життя.

Аналізуючи різні погляди на сутність інтеграційних процесів, можна зробити висновок про те, що єдиної теорії інтеграції не існує. Кожна країна обирає свій шлях до інтеграції, шукаючи конкретні переваги.

У різні періоди свого розвитку країни крокують до інтеграції, враховуючи свої національні аргументи.

2. Форми міжнародної економічної інтеграції

Інтеграція як економічний процес в своєму історичному розвитку пройшла і продовжує проходити через певні ступені – від простіших до складних. Однак, у всіх ступенях є загальна риса. Вона полягає в тому, що між країнами, що вступили в той чи інший вид інтеграції, усувають певні економічні бар'єри. Внаслідок цього в межах інтеграції

йного об'єднання складається єдиний ринковий простір, де розгортається вільна конкуренція. Під дією ринкових регуляторів – цін, відсотків тощо на цьому єдиному просторі виникає більш ефективна територіальна і галузева структура виробництва. Завдяки цьому всі країни виграють на підвищенні продуктивності праці, а також на економії витрат на митний контроль за зовнішньоекономічними зв'язками. У той же час кожний ступінь інтеграції має свої специфічні риси.

Процеси міжнародної економічної інтеграції активізувались у другій половині ХХ ст. в різних регіонах земної кулі. На мікрорівні цей процес іде шляхом взаємодії її відтворювальних суб'єктів (підприємства, фірми), що сприяє взаємопроникненню і зрощуванню національних економік. На макрорівні економічна інтеграція базується на розвитку міжнародної торгівлі товарами, послугами і зростанні міжнародного руху факторів виробництва (капіталу, робочої сили і технології), які набувають форми міждержавних угод, погоджених з національними стратегіями економічного і політичного розвитку.

Інтеграційним об'єднанням властиві регіональні відмінності у ступені зрощення національних господарств, узгодженості інституційних механізмів, тобто ступені інтегрованості національних економік.

У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, спостерігаються позитивні зрушення в економіці: зменшуються трансакційні витрати і прискорюються темпи взаємної торгівлі; зростаюча конкуренція між виробниками з різних країн стримує зростання цін, стимулює поліпшення якості товарів і створення нових технологій, зумовлює скорочення відносно неефективних виробництв, призводить до припливу іноземних інвестицій.

Першою формою наближення країн одна до одної є *підписання преференційних торгових угод*. Вони підписуються або на двосторонній основі між окремими країнами, або між існуючими угрупованнями та окремою країною.

Другою формою інтеграції виступає *зона вільної торгівлі*. При цій формі інтеграції країни добровільно відмовляються від захисту своїх національних ринків тільки у відносинах зі своїми партнерами по даному об'єднанню, а стосовно третіх країн вони виступають не колективно, а індивідуально, тобто зберігають своїй економічний суверенітет. З третіми країнами кожен учасник зони вільної торгівлі встановлює власні тарифи. Такий вид інтеграції застосовується країнами ЕАСТ, НАФТА й іншими інтеграційним угрупованнями. В умовах зони вільної торгівлі зростає внутрішня і взаємна торгівля між країнами цієї зони.

Більш розвинутою формою регіональної інтеграції виступає *Митний союз*. У рамках цього інтеграційного об'єднання зовнішньоторговельні зв'язки його членів із третіми країнами визначаються колективно. Так, учасники Союзу зводять спільно єдиний тарифний бар'єр проти третіх країн. Це дає можливість більш надійно захистити єдиний регіональний ринковий простір, який формується і виступає на міжнародній арені як об'єднаний торговий блок. Але при цьому учасники даного інтеграційного об'єднання втрачають частину свого зовнішньоекономічного суверенітету. Подібний варіант інтеграції спочатку здійснювався в рамках Європейського Союзу західноєвропейських країн.

Четвертою формою розвитку інтеграційних об'єднань є *Спільний ринок*. Тут усі характеристики Митного союзу зберігають своє значення. Крім того, у рамках Спільного ринку усуваються обмеження на переміщення різних факторів виробництва, що підсилює економічну взаємозалежність країн – членів даного виду інтеграційного об'єднання. Цей етап розвитку пройшов Європейський Союз, Карибський Спільний ринок.

Загальний ринок ЄС був в основному створений наприкінці 60-х рр. Але вільного пересування через кордони держав товарів, послуг, капіталів і робочої сили виявилось мало для формування зрілого єдиного ринкового простору. Для більш плідної роботи Європейсько-го Союзу потрібно було провести додаткові заходи. Серед них:

- вирівнювання податків;
- усунення бюджетних субсидій окремих підприємств і тим більше цілих галузей;
- переборення розходжень в національних, трудових і господарських законодавствах;
- уніфікування національних технічних і санітарних стандартів;
- скоординовання національних кредитно-фінансових структур і систем соціального захисту.

Здійснення цих заходів і подальша координація національної податкової, антиінфляційної, валютної, промислової, сільськогосподарської і соціальної політики учасників даного інтеграційного об'єднання призвела до створення зрілого єдиного внутрішнього ринку країн Європейського Союзу.

П'ята форма інтеграції – створення економічного союзу, який передбачає об'єднання національних економік кількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і про-

ведення спільної валютної політики. На цьому етапі виникає потреба в установах, наділених правом не тільки координувати дії та спостерігати за економічним розвитком, а й приймати оперативні рішення від імені угруповання в цілому. Уряди погоджуються передати частину своїх функцій наднаціональним органам, наділеним правом приймати рішення з важливих питань організації. Прикладами економічного союзу є Європейський союз (1993 р.), Співдружність незалежних держав – СНД (1992 р.).

Найвищою формою інтеграції вважається *політичний союз*, який передбачає передання національними урядами національним органам більшої частини власних повноважень стосовно третіх країн, що фактично означає створення міжнародної конфедерації та втрату суверенітету окремими державами. Але такі цілі ще ніхто не ставить, це – суто теоретична форма.

Економічна інтеграція починається з лібералізації взаємної торгівлі товарами, включаючи створення спільного митного тарифу щодо третіх країн, доповнюється свободою міждержавного просування факторів виробництва і завершується уніфікацією макроекономічної політики і створення спільного митного тарифу щодо третіх країн, доповнюється свободою міждержавного просування факторів виробництва і завершується уніфікацією макроекономічної політики і створення наддержавних органів управління. Останнім часом створюється багато інтеграційних об'єднань, хоч більшість із них знаходяться на ранніх етапах становлення.

3. Особливості інтеграційних процесів в Україні

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних економічних відносин безпосередньо впливає, насамперед, з потреб використання в національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення переходу до ринкової економіки з метою розвитку країни і зростання багатства суспільства. Така необхідність спрямована на формування ефективної структури економіки країни. Зовнішньоекономічні зв'язки у процесі інтеграції України у світове господарство охоплюють також комплекс розв'язуваних спільними зусиллями екологічних проблем. Нарешті, розвиток зовнішньоекономічних відносин відкриває додаткові можливості для створення належних умов щодо задоволення життєвих потреб народу України.

Поряд з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство і розвитку її зовнішньоекономічних відносин існують і *об'єктивні можливості* для таких процесів. До них, насамперед, належить економічний потенціал нашої країни, що дає підставу для участі в міжнародному поділі праці.

Об'єктивною можливістю для інтеграції у світове господарство є вироблення механізму зовнішньоекономічних зв'язків, по-перше — на макrorівні (загальнодержавному); по-друге — на мікрорівні підприємств; по-третє — на глобальному і регіональному рівнях шляхом участі у спеціалізованих і багатопільових економічних міжнародних організаціях ООН і регіональних економічних об'єднаннях типу ЄС, певних структурах СНД, зони вільної торгівлі між Грузією, Україною, Узбекистаном, Азербайджаном і Молдовою (ГУУАМ), Чорноморської зони співробітництва тощо. Поєднання об'єктивної необхідності й об'єктивних можливостей входження України у світове господарство робить цей процес закономірним.

Вектори інтеграційних процесів України різноманітні. Її геополітичний стан, рівень розвитку економіки і статус позаблокової держави відбивається на інтеграційних процесах.

Перший вектор — співдружність Незалежних Держав (СНД) — організація, до заснування якої в 1991 р. причетна Україна. Договір про заснування СНД передбачав співробітництво в таких сферах, як зовнішня політика, економічна й фінансова політика, політика в галузі безпеки і оборони. Проте інтеграційні процеси в СНД йдуть важко й суперечливо через неоднакове осмислення цілей організації різними країнами-членами. Так, Україна не бере участі в оборонних структурах СНД, оскільки це суперечило б її статусу. Економічна інтеграція також гальмується взаємним непорозумінням. Незважаючи на те, що в 1993 р. держави-члени підписали Угоди про створення Економічного союзу, насправді й сьогодні інтеграція в СНД відповідає лише рівневі зони преференційної торгівлі. Україна наполягає на прийнятті конкретних заходів, які б сприяли утворенню зони вільної торгівлі в територіальному просторі СНД.

Незважаючи на труднощі, якими супроводжується співробітництво членів СНД в його межах, ця організація має для України важливе значення. Для нас економічний простір СНД є потенційно широким ринком збуту наших товарів і джерело постачання необхідної сировини (особливо енергоносіїв), машин і обладнання, товарів широкого вжитку. На країни СНД припадає понад 40 % зовнішнього

товарообігу України. Збереглося ще чимало виробничих зв'язків між підприємствами України і колишніх республік СРСР. Хоч і дуже повільно, але здійснюються просування до утворення економічного простору в межах СНД. Більшість країн має безвізовий режим, що полегшує вільне пересування робочої сили. Налагоджуються на новий ринковій основі виробничі й комерційні зв'язки між підприємствами країн-членів, розвивається співробітництво в кредитно-фінансовій сфері.

Зовнішньоекономічна діяльність України з країнами СНД регулюється національним законодавством і Статутом СНД.

Україна приділяє особливу увагу розвитку співробітництва з членами СНД на двосторонній основі. Ще у 1993 р. вона уклала угоди про вільну торгівлю з РФ та Білорусією, які, на жаль, не були повністю втілені в життя в основному внаслідок позиції цих двох партнерів. З іншими членами СНД Україна поступово розширює міжнародно-правову базу економічного співробітництва, укладаючи угоди про вільну торгівлю, взаємний захист інвестицій, транспортне сполучення, усунення подвійного оподаткування тощо.

Завдяки інститутам СНД вдалося уникнути серйозних конфліктів при поділі власності колишнього СРСР. До цього часу даний процес переважно завершений. Основним принципом при цьому став «нульовий варіант», що передбачає розподіл власності за її територіальним розміщенням. Що стосується активів і пасивів колишнього СРСР, правонаступницею за його міжнародними зобов'язаннями стала Росія, до якої відповідно відійшла і закордонна союзна власність.

Особливе значення має відновлення розірваних міжреспубліканських торгових і комерційних зв'язків. Цей розрив вкрай негативно позначився на економіці держав СНД і серйозно посилив структурну кризу. Тому завдання формування нового інтеграційного механізму набуло життєво важливого значення.

Другий вектор інтеграції – організація чорноморського економічного співробітництва була також заснована за безпосередньої участі України 25 червня 1992 р. у Стамбулі. Вона складається з 11 держав: Азербайджану, Албанії, Болгарії, Вірменії, Греції, Грузії, Молдови, Росії, Румунії, Туреччини та України. Як спостерігачі в роботі ОЧЕС беруть участь такі країни: Австрія, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словаччина і Туніс. Статус спостерігача надається державам на дворічний строк, який може бути поновлено, а міжнародним організаціям – на необмежений час.

Загальною метою створення ОЧЕС було об'єднання країн для створення спільного ринку, здійснення спільних капіталовкладень, розвитку спільних транспортних та комунікаційних систем і т. ін. Виходячи з цієї загальної мети, можна виділити такі *основні цілі створення ОЧЕС*, що були зафіксовані у Декларації про ОЧЕС:

- перетворення Чорного моря в територію миру, стабільності й процвітання завдяки розвитку дружніх і добросусідських відносин;
- розвиток економічного співробітництва між країнами-членами на основі принципів гельсінського заключного акта та рішень, що містяться в документах ОБСЄ;
- поліпшення умов для підприємницької діяльності й стимулювання індивідуальних та колективних ініціатив підприємств та фірм;
- сприяння економічному співробітництву з урахуванням специфічних умов, інтересів та проблем країн-учасниць;
- розвиток всеохоплюючого багатостороннього та двостороннього чорноморського економічного співробітництва;
- оптимальне використання всіх можливостей для розширення та диверсифікації співпраці.

Крім основних цілей, в Декларації також визначаються пріоритетні галузі співробітництва. Серед них можна виділити такі: транспорт і комунікації; обмін економічною та комерційною інформацією; стандартизація та сертифікація продукції; енергетика; видобування та обробка мінеральних сировинних матеріалів; туризм; сільське господарство і сільськогосподарська промисловість; ветеринарний та санітарний захист; охорона здоров'я і фармацевтика; наука і технологія.

Для здійснення покладених на нього функцій ОЧЕС формує бюджет за рахунок внесків країн-учасниць.

Серед цілей ОЧЕС – багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки, в першу чергу у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, в торгівлі, в розвитку туризму, телекомунікацій. Однією зі сфер співробітництва визначено екологію Чорного моря. Механізм інтеграції в межах ЧЕС передбачає безподаткову торгівлю, вільний рух капіталів та послуг, створення вільних економічних зон, обмін економічною інформацією.

Чорноморське економічне співробітництво знаходиться поки що на початковій стадії інтеграційного процесу. Незважаючи на це, учасники ОЧЕС розглядають реальні перспективи для плідного співробіт-

ництва. Вже сьогодні воно здійснюється в таких галузях, як енергетика, транспорт, зв'язок, екологія. Найперспективнішими напрямками інтеграції є об'єднання електромереж в єдиній системі Чорноморського кільця; утворення регіональних транспортних коридорів, прокладення ліній оптиковолоконного зв'язку; програми з охорони Чорного моря. Багато надій покладається на Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР), який розпочав діяльність в 1999 році. Його функціями є кредитування зовнішньоторговельних операцій та підтримка фінансових систем країн-членів. Ще один вектор — це створення ГУУАМ.

В 2001 році юридично оформлено статус ГУУАМ як міжнародної організації. Ця аббревіатура походить від початкових літер назв держав, що складають ГУУАМ: Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова. Україна в цій організації є державою з найбільшим економічним потенціалом. Однією з цілей ГУУАМ є сприяння транспортування газу з Центральної Азії й азербайджанської нафти на Захід, відродження «Великого шовкового шляху». Деякі спостерігачі вбачають у створенні ГУУАМ спробу знайти альтернативу СНД, в якій керуюча роль належить Росії. Проте, як президенти країн-членів ГУУАМ, так і президент Росії визначають, що членство в ГУУАМ не стає в протиріччя з обов'язками цих країн щодо СНД.

Стратегічною метою України є вступ до Європейського Союзу. Залучення до європейської спільноти відкрило б для України великі можливості щодо прискорення економічного розвитку і підвищення добробуту нашої країни. Наше бажання стати членом ЄС досі не реалізувалося через невідповідність економічного механізму України нормам і вимогам Європейського Союзу. Проте, Україна крок за кроком просувається до Західної Європи, шукаючи можливості узгодження спільних інтересів. Відносини з ЄС ґрунтуються на конкретних угодах та програмах партнерів.

В 1994 р. була підписана Угода про партнерство та співробітництво між ЄС і Україною (набула чинності в 1998 році). Основними цілями Угоди є: розвиток тісних політичних стосунків шляхом постійного діалогу з політичних питань; сприяння торгівлі та інвестиціям, гармонійним економічним стосункам; забезпечення основ для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, науково-технічного та культурного співробітництва; підтримка України в її зусиллях зміцнювати демократію та завершення переходу до ринкової економіки. В 1999 р. була прийнята «Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України», в якій особливий наголос робиться на сприяння

демократичним перетворенням в Україні. В «Стратегії» підкреслюється також, що стратегічне партнерство між ЄС і Україною, яке ґрунтується на спільних цінностях та інтересах, є фактором зміцнення миру, стабільності та процвітання в Європі.

Одним з найефективніших напрямків співробітництва України з ЄС програма TACIS – Технічна допомога країнам СНД. Це – дуже розгалужена програма підтримки реформ в країнах СНД, в тому числі й в Україні. На економічні реформи в Україні виділено грати для 32 проєктів; серед них – проєкти з реструктуризації сільського господарства, сприяння розвитку фінансових ринків в Україні та інші. TACIS передає ноу-хау, яким володіють державні й приватні організації, що дозволяє поєднувати досвід з професійними знаннями й навичками на місцях. Ноу-хау надається у формі консультативного сприяння з питань управління, спрямування груп експертів.

Зі свого боку, Україна розробила національну програму інтеграції в ЄС. В 1998 р. вийшов Указ Президента про затвердження «Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу». В «Стратегії» передбачається 17 напрямків, які необхідно реалізувати в три етапи: перший припадає на 2000 рік; другий – на 2001–2003 роки; третій – 2004 – 2007 роки.

Перспективною формою регіонального співробітництва є інтеграція на межах, тобто співпраця прикордонних адміністративних регіонів. Така форма успішно розвивається в Західній Європі з кінця 50-х років минулого століття, вона одержала назву «євро регіони». Сьогодні в Європі діє більше 50 євро регіонів.

Україна бере участь в чотирьох євро регіонах: «Буг» (Волинська область і прикордонні регіони Польщі); «Карпати» (Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька області та суміжні території Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії); «Верхній Прут» (Чернівецька область та суміжні території Молдови та Румунії).

В межах євро регіонів здійснюється транскордонне співробітництво і торгівля, спільне підприємство, екологія і культура.

Таким чином, Україна активно шукає свій особистий шлях в світових інтеграційних процесах.

4. Інтеграційні процеси у світовій економіці

В даний час у світі нараховується близько 20 міжнародних економічних об'єднань інтеграційного типу в основних регіонах і на кон-

тинентах земної кулі. Серед численних інтеграційних угруповань можна виділити такі: у Західній Європі – Європейський союз (ЄС) і Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ); у Північній Америці – Північноамериканську асоціацію вільної торгівлі (НАФТА); в Азіатсько-тихоокеанському регіоні – Асоціацію Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС); в Азії – Асоціацію держав Південно-Східної Азії (АСЕАН); у Латинській Америці – Латиноамериканську асоціацію інтеграції (ГАВКІТ) і «Меркосур»; в Африці – Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС) і Митний, і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК).

Найбільш чітко інтеграційні процеси проявилися в Західній Європі в другій половині ХХ ст. Шість країн (ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Голландія, Люксембург) у січні 1957 р. підписали Римський договір. Інтеграційна політика за задумом учасників договору була спрямована на створення сприятливих умов для економічного співробітництва господарюючих суб'єктів на поступове зниження мита, на ввезення товарів, розвиток передумов для вільного переливу капіталу, послуг і робочої сили.

У грудні 1969 р. у Гаазі було прийняте рішення про розширення співтовариства і поглиблення інтеграції. З 1973 р. у нього вступили Великобританія, Данія, Ірландія; у 1981 р. – Греція; у 1986 р. – Іспанія і Португалія; у 1995 р. – Австрія, Швеція, Фінляндія. Нині Європейський союз являє собою інтеграційне угруповання, що включає 15 держав. Кандидатами на членство в ЄС є 10 держав Центральної і Східної Європи. Угода щодо їх вступу вже підписана в Греції в 2003 році.

До 1 листопада 1993 р. інтеграційне угруповання західноєвропейських країн називалося Європейським економічним співтовариством, що виникло в результаті злиття в 1967 р. трьох раніше самостійних регіональних організацій, що утворили загальні керівні органи і єдиний бюджет:

- **Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС).** Договір про створення загального ринку вугілля, залізної руди, металургії набрав сили з 1952 р. Були скасовані усі мита і кількісні обмеження імпорту й експорту. У торгівлі з країнами, що не входять в ЄОВС, були введені єдині мита на імпорт вугілля і сталі. До складу ЄОВС увійшли ФРН, Франція, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Італія.
- **Європейське економічне співтовариство (ЄЕС).** Римський договір про створення ЄЕС («загального ринку»), як було зазначено, підписали в 1957 р. шість західноєвропейських країн.

Цілями ЄЕС було проголошено:

- зняття торгових обмежень між країнами-членами;
- встановлення єдиного загального тарифу в торгівлі з третіми країнами;
- забезпечення вільного пересування капіталів, послуг і робочої сили;
- узгодження і проведення єдиної політики в галузі сільського господарства, транспорту, енергетики;
- уніфікація і гармонізація податків;
- створення валютного союзу.

Для реалізації ідеї «загального ринку» Комісія ЄС розробила приблизно 300 програм з усунення перешкод у торгово-економічному обміні між країнами ЄС. До середини 90-х рр. ці перешкоди були в основному усунуті.

- **Європейське співтовариство з атомної енергії (Євроатом).** Договір про Євроатом набрав сили з 1958 р. у складі країн, що підписали також Римський договір у 1957 р. (ФРН, Франція, Бельгія, Італія, Нідерланди, Люксембург). Цілями Євроатому були названі:
 - контроль за використанням матеріалів, що розщеплюються;
 - проведення дослідницьких робіт;
 - обмін технічною інформацією;
 - спільне будівництво підприємств атомної енергетики тощо.

У грудні 1991 р. і лютому 1992 р. були підписані договори про формування економічного і валютного союзів (Маастрихтські угоди), у результаті чого в ЄС введена єдина валюта євро і єдиний центр формування валютної і грошово-кредитної політики – Центральний банк і Європейська система центральних банків за типом Фелеральної резервної системи США.

З 1 листопада 1993 р. після вступу в силу Маастрихтських угод Європейський союз одержав цю назву офіційно. До теперішнього часу в ЄС майже завершилося створення основ єдиного ринку і системи міждержавного керування. Країни впритул підійшли до остаточного оформлення економічного, валютного і політичного союзів.

Досвід просування ЄС до євро небезкорисний і для фахівців, що займаються господарською реінтеграцією СНД. Його основними особливостями є прийняття політичних рішень лише після «визрівання» для цього необхідних економічних передумов; прийнятність даних рішень для суб'єктів господарства і населення, діалог з ними; концентрація особливої уваги на відпрацювання технічних деталей; роз-

горнута правова база, стабільність, критеріальність і, якщо необхідно, – різна швидкість перетворень.

Крім ЄС у Європі в 1960 р. виникла ще одна організація – **Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАСТ)** на основі підписаної в Стокгольмі конвенції. ЄАСТ – це торгово-економічне об'єднання, створене з ініціативи Великобританії як відповідь на утворення Загального ринку. В момент створення в ЄАСТ увійшли: Австрія, Великобританія, Данія, Норвегія, Португалія, Швейцарія і Швеція. З 1961 р. до ЄАСТ приєдналася Фінляндія як асоційований член. У 1970 р. учасницею ЄАСТ стала Ісландія. У 1973 р. з ЄАСТ вийшли Великобританія і Данія, у 1986 р. – Португалія, а в 1995 р. – Австрія, Швеція і Фінляндія. В даний час членами ЄАСТ є Ісландія, Норвегія, Швейцарія і Ліхтенштейн.

Основу ЄАСТ складає зона вільної торгівлі. У взаємній торгівлі скасовані мита і кількісні обмеження, однак, відсутній єдиний зовнішній тариф. Кожна держава проводить самостійну торгову політику щодо третіх країн, а товари з цих країн не можуть вільно перемішатися всередині ЄАСТ (крім промислових товарів з ЄС). Розширюється співробітництво в галузі науки і техніки, захисту навколишнього середовища.

Асоціація не ставить на меті створення економічного і валютного, а тим більше – політичного союзу.

Діяльністю ЄАСТ керує Рада у складі ради міністрів чи постійних глав делегацій. В її завдання входить розробка рекомендацій і виконання урядами країн-членів угод, укладених у рамках асоціації. Рішення і рекомендації вимагають, зазвичай, одноголосності. Поточними справами керує Секретаріат. Штаб-квартира – у Женеві.

Іншим прикладом доцентрових інтеграційних тенденцій, що розвиваються вже не в Європі, а в Північній Америці, є **НАФТА**. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі була створена шляхом підписання угоди в грудні 1992 р. між трьома країнами – США, Канадою і Мексикою, що вступив в силу з 1 січня 1994 р. Виникненню НАФТА передував висновок у 1989 р. угоди між США і Канадою про зону вільної торгівлі, що поклало початок інтеграції в Північній Америці. Мексика приєдналася до угоди в лютому 1991 р.

У рамках НАФТА передбачені заходи для лібералізації руху товарів, послуг і капіталів через кордони, що розділяють три країни. Майже всі торгові й інвестиційні бар'єри повинні бути зняті протягом наступних 15 років. Створюються умови для прийняття шими трьома країнами

аналогічних законів в галузі охорони навколишнього середовища, а також трудового законодавства. Між США і Канадою такі міри вже здійснені, і тепер мова йде про прийняття їх Мексикою. В угоді передбачений захист північноамериканського ринку від експансії азіатських і європейських компаній, що прагнуть обійти американські митні бар'єри шляхом реекспорту своїх товарів у США через Мексику. Сторони домовилися також про зняття обмежень на рух капіталу (за винятком нафтового сектора в Мексиці, культури й утворення в Канаді, авіаперевезень і радіокомунікацій у США). Мексика зобов'язалася поступово зняти обмеження для американських і канадських прямих інвестицій до 2007 р.

Досягнуто згоди про ліквідацію більшості тарифів на продукцію сільського господарства, за винятком обмежень у торгівлі кукурудзою, цукром, деякими овочами і фруктами, а також про поступову (протягом 10 років) ліквідацію митних бар'єрів у торгівлі автомобілями і текстилем. Передбачено необхідні заходи щодо захисту інтелектуальної власності, гармонізації технічних стандартів, санітарних норм.

За підрахунками фахівців НАФТА поєднує сьогодні територію з населенням більше 375 млн. чоловік; на долю угруповання припадає 20 % обсягу світової торгівлі.

Треба зазначити, що в рамках НАФТА не створені поки що спеціальні механізми, які регулюють співробітництво подібно до тих, що існують у ЄС.

У цілому НАФТА – молоде економічне формування. Механізми співробітництва в НАФТА знаходяться в стадії формування.

В даний час важко оцінити ефективність діяльності НАФТА, оскільки період її існування незначний. Але вже зараз у ряді південноамериканських країн проглядається прагнення до приєднання до НАФТА.

Для України північноамериканський регіон, і головним чином США, становить визначений інтерес з погляду перспектив розвитку економічних і науково-технічних зв'язків.

В останні 20 років почалися інтеграційні процеси в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Першим з них є Асоціація Азіатсько-тихоокеанського економічного співробітництва. Вона була створена в 1989 р. як оформлене регіональне інтеграційне угруповання. АТЕС тільки складається, у ній починаються інтенсивні пошуки схем співробітництва. Сьогодні моделі північноамериканської й азіатсько-тихоокеанської інтеграції відрізняються від західноєвропейської. Якщо в Західній Європі процес інтеграції йшов від створення єдиного ринку до економічного,

валютного і політичного союзу, що супроводжувалося формуванням і зміцненням наднаціональних структур, то в зазначених регіонах інтеграційні процеси охоплюють, насамперед, мікрорівень на базі транснаціональних корпорацій.

В даний час АТЕС включає 21 державу Азії, Північної і Південної Америки: Канаду, США, Мексику, Нову Зеландію, Австралію, Папуа-Нову Гвінею, Бруней, Індонезію, Малайзію, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Південну Корею, Тайвань, Гонконг, КНР, Японію, Чилі, Росію, Перу, В'єтнам. Заяви на вступ подали Індія, Пакистан, Монголія, Колумбія, Еквадор.

Система керування в АТЕС включає 10 робочих груп, секретаріат, спеціальний комітет з торгівлі й інвестицій. Разом з тим АТЕС не має механізму прийняття рішень і багато в чому зберігає риси консультативної групи.

Особливість АТЕС полягає в географічній належності вхідних в Асоціацію країн, що знаходяться на величезних відстанях один від одного й об'єднаних лише виходом до Тихого океану.

Особливість АТЕС з економічної точки зору полягає в тому, що в неї входять як найбільші промислово розвинуті країни (США, Японія, Канада, Австралія), так і такі держави, що поступаються їм у розвитку, такі як Мексика, Чилі, Філіппіни та ін. На АТЕС припадає 55 % світового ВВП, 40 % світової торгівлі, більше 40 % населення земної кулі.

На зустрічах учасників АТЕС у Сіетлі в 1993 р. і в Богорі в 1994 р. були розроблені програми лібералізації торгівлі (регіональної і глобальної); створення сприятливих умов для іноземних інвестицій, співробітництва в галузі технологій; міри митного роззброювання і створення зон вільної торгівлі до 2000 р. (для менш розвинутих країн – до 2020 р.).

У листопаді 1995 р. лідери 18 країн на зустрічі АТЕС в Осака (Японія) не змогли дійти згоди про конкретний «план акцій» з реалізації поставлених у 1994 р. цілей. В АТЕС існують серйозні протиріччя між «азіатськими» і «неазіатськими» учасниками угруповання.

Роком пізніше, у листопаді 1996 р., у Манілі на Філіппінах учасники АТЕС зуміли домовитися про координацію індивідуальних і спільних планів лібералізації ринків товарів і послуг. Було підтвержене прагнення створити до 2020 р. зону, вільну для переміщення товарів і капіталів, зберегти мораторій на вступ нових членів до кінця сторіччя.

На азійському просторі існує така організація, як **Асоціація держав Південно-Східної Азії – АСЕАН**. Асоціація держав Південно-Східної Азії – регіональна політико-економічна організація, створена в 1967 р. у складі Індонезії, Малайзії, Сінгапуру, Таїланду, Філіппін. У 1970 р. в АСЕАН вступили М'янма, Лаос, Камбоджа; в 1984 р. – Бруней; в 1995 р. – В'єтнам.

Офіційними цілями АСЕАН проголошено такі, як сприяння економічному зростанню, соціальному прогресу і культурному розвитку країн-членів.

Система керування представлена вищим органом – Народою міністрів закордонних справ і постійним Секретаріатом АСЕАН з місцем перебування в Джакарті.

Специфіка діяльності АСЕАН визначається тим, що її учасники фактично є одночасно членами інших регіональних об'єднань, а також наявністю двосторонніх договірних зобов'язань між АСЕАН і США.

Слід зазначити, що АСЕАН є в даний час найефективніша структура в Азійсько-тихоокеанському регіоні. За 30 років існування вона досить успішно сприяла формуванню субрегіону вільної торгівлі, хоча частка взаємної торгівлі її країн у загальному обсязі їхнього зовнішньоторговельного обігу не перевищує 20–22 %. АСЕАН планує знизити мита до 5 % по 38 тис. найменувань товарів і створити систему безмитної торгівлі, свого роду «загальний ринок».

Слід зазначити, що в останні роки Україна докладає значних зусиль з розширення зовнішньоекономічних зв'язків з державами Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Набуває чинності інтеграція в Латинській Америці. Одним з інтеграційних угруповань є **Латиноамериканська асоціація інтеграції (ГАВКІТ)** – торгово-економічна організація, створена в 1981 р. за договором «Монтевідео–80» замість Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАСТ), що діяла з 1961 р. Учасниками ГАВКІТ є: Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор. У рамках ГАВКІТ зберігається розподіл на три субрегіональні угруповання:

- договір басейну Ла-Плати;
- Андський пакт;
- Амазонський пакт.

Деякі країни є одночасно і членами інших регіональних угруповань.

Система керування ГЛВКІТ представлений вищим органом – Радою міністрів (штаб-квартира в Монтевідео, Уругвай).

Внутрізоняльна торгівля і регіональна інтеграція ГЛВКІТ здійснюються шляхом висновку регіональних і субрегіональних, а також функціональних (двосторонніх і багатосторонніх) угод, що передбачають конкретні заходи для торгівлі й митних питань. Договірні відносини можуть поширюватись не тільки на торгівлю, але і на співробітництво в сфері промисловості та сільськогосподарського виробництва, транспорту, валютно-фінансових відносин і т. ін.

Більш впливовою і відомою є організація «Меркосур». «Меркосур» – зона вільної торгівлі, що виникла в 1995 р. як союз чотирьох країн Латинської Америки – Бразилії, Аргентини, Уругваю і Парагваю. Влітку 1996 р. до складу блоку ввійшла Болівія. На країни «Меркосур» припадає приблизно 68,6 % території Латинської Америки, 51 % населення регіону, 60 % загального ВВП. За сукупним обсягом ВВП «Меркосур» займає 4-те місце у світі після ЄС, НАФТА, АТЕС. Угодою про створення «Меркосур» були ліквідовані мита на 90 % товарів, що переміщуються в межах угруповання. За системою загальних зовнішніх тарифів членам «Меркосур» вдалося погодити тарифи з 85 % товарів, а на 15 % товарів тарифи повинні бути погоджені не пізніше 2006 р.

Кінцева мета створення «Меркосур» учасниками визначена як утворення в регіоні «загального ринку» і для досягнення цього необхідно:

- уніфікація національних режимів оподаткування, трудового і міграційного законодавства;
- створення механізму регулювання обмінних курсів валют;
- введення пріоритетності рішень і правил «Меркосур» над національним законодавством.

У рамках «Меркосур» розроблений і діє механізм регулярних консультацій на рівні глав держав і урядів, міністрів закордонних справ, економіки, фінансів, торгівлі, соцзабезпечення.

У грудні 1995 р. «Меркосур» і ЄС підписали угоду про створення першої в історії Південної Америки трансконтинентальної зони вільної торгівлі.

В останні роки почались активні інтеграційні процеси в Африці. Одним з таких інтеграційних об'єднань є Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС), засноване в 1975 р. Членами ЕКОВАС є: Бенін, Буркіна-Фасо, Гана, Гамбія, Гвінея, Гвінея-Бісау, Кабо-Верде, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того і Кот д'Івуар.

Цілями організації проголошені:

- розвиток всебічного економічного співробітництва;
- мобілізація природних ресурсів;
- вирівнювання рівнів розвитку країн регіону;
- постанне створення протягом 15 років африканського загального ринку;
- проведення спільної економічної політики, координація планів розвитку держав-членів.

Економічна інтеграція в рамках ЕКОВАС розвивається за наступними напрямками:

- лібералізація регіональної торгівлі;
- створення митного і валютного союзу;
- установа вільного режиму пересування громадян і майна;
- розвиток і реалізація спільних проєктів в галузі енергетики, гірничодобувної промисловості та дорожнього будівництва.

У рамках ЕКОВАС створений Фонд співробітництва, компенсації та розвитку (ФККД) зі штаб-квартирою в м. Ломо (Того). У функції ФККД входить, зокрема, відшкодування втрат від зниження мита у результаті створення зони вільної торгівлі; фінансування будівництва спільних об'єктів і т. ін.

Наприкінці 80-х рр. торгівля між країнами ЕКОВАС складала близько 5 % всього обсягу торгівлі країн угруповання, а на початку 90-х рр. – 7,7 %.

Правові основи функціонування ЕКОВАС представляє вищий орган співтовариства – щорічна конференція голів держав і урядів. Постійний адміністративний орган – Виконавчий секретаріат. Штаб-квартира – м. Логос (Нігерія).

Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК) утворений у результаті підписання угоди про установа організації в 1964 р. у м. Браззавіль (Конго), що набрало сили 1 січня 1966 р. Країни-члени ЮДЕАК: Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Екваторіальна Гвінея (із грудня 1983 р.).

У рамках блоку на міждержавну торгівлю припадає всього 0,9 % сукупного експорту держав-членів.

Цілями ЮДЕАК проголошено:

- утворення загального ринку шляхом поступового зняття обмежень у взаємній торгівлі;
- узгодження економічних програм;
- уніфікація податкових систем;

- будівництво спільних підприємств;
- фінансова взаємодопомога і створення пільгових митних умов для країн-членів, що не мають виходу до моря (Чад, ЦАР).

У рамках ЮДЕАК функціонують такі фінансові організації, як Фонд солідарності, Банк розвитку (БДЕАС), Банк держав Центральної Африки (БЕАС).

Правові основи діяльності здійснює вищий орган ЮДЕАК – Рада голів держав, що проводить щорічні сесії. Головою ЮДЕАК призначається президент однієї з країн-учасниць на рік. Штаб-квартира ЮДЕАК знаходиться в Бангі (ЦАР).

У ЮДЕАК зберігаються численні перешкоди на шляху міждержавного руху товарів, капіталів і робочої сили. До основних причин, що перешкоджають розширенню внутрішньорегіональної торгівлі, у першу чергу варто віднести:

- загальний низький рівень розвитку її учасників;
- однотипність їхньої спеціалізації в міжнародному поділі праці;
- відсутність розвинутої транспортної мережі в регіоні.

Співдружність Незалежних Держав

Рішення про створення Співдружності Незалежних Держав (СНД) було прийнято 8 грудня 1994 року відповідно до Угоди Республіки Білорусь, Російської Федерації і України. У січні 1993 р. був прийнятий Статут СНД. В наш час є певний прогрес у формуванні й розвитку організаційної структури СНД. Принципове значення для зміцнення співробітництва має Договір про створення економічного союзу (вересень 1993 р.), Угода про створення платіжного союзу держав-учасників СНД (вересень 1994 р.), Угода про Митний союз між Росією і Білоруссю від 6 січня 1995 р., до якого 20 січня 1995 р. приєднався Казахстан, а 29 березня 1996 р. – Киргизія. Крім того, були створені Міждержавний банк СНД і Міждержавний валютний комітет (МВК). Однак, Угода про платіжний союз реалізується в дуже складних умовах. Фактично тільки в 1995 р. зрушення в цьому напрямку відбулися у двосторонніх відносинах Росії з Білоруссю, Казахстаном і Туркменією, з якими були укладені угоди про заходи для забезпечення взаємної конвертованості національних валют і стабілізації їхніх курсів.

На зустрічі голів держав і урядів СНД у травні 1996 р. в Москві головним питанням порядку денного був план інтеграційного розвитку Співдружності на 1996–1997 р. Важливо зазначити, що в урядових сфе-

рах держав СНД і насамперед в Росії, починається деяка ейфорія з приводу проектів якнайшвидшого відновлення розірваних економічних зв'язків на території колишнього СРСР і створення інтегрованої системи нових незалежних республік. Останнє, безперечно, залишається загальною метою. Однак, скільки буде потрібно часу для її досягнення, — сьогодні сказати важко.

Щоб переконатися в цьому, досить порівняти перспективні плани інтеграційного розвитку Співдружності в 1994 р. і 1996 р. Якщо перший складався на термін 4–5 років, то другий — набагато скромніше (його термін два роки). Мова йшла про серйозні коректування, під якими розумілося, що велика частина намічених заходів, особливо в сфері економічної інтеграції, в останні роки просто не була виконана.

Головна перешкода на шляху економічного зближення в СНД на даний момент — серйозне розходження в етапах реформ в окремих країнах, що диктує розбіжність, а іноді й протилежність економічних інтересів усередині СНД. Саме ця обставина змушує сьогодні зосередитися насамперед на гармонізації розвитку держав СНД, створенні загального правового середовища для рішення економічних проблем.

Для реалізації цих завдань учасникам московського самміту був представлений план інтеграційного розвитку Співдружності, що, зокрема, передбачав:

- прийняття Концепції економічного інтеграційного розвитку СНД;
- вироблення проектів законів про транснаціональні корпорації, регулювання міждержавного ринку цінних паперів, про акціонерні товариства й іпотеку;
- створення основ єдиної методології ціноутворення на продукцію і послуги природних монополій;
- заходи щодо удосконалювання і розширення Митного союзу;
- обробку умов входження в платіжний союз та ін. Проблема платіжного союзу ускладнена, як відомо, наявністю боргу республік колишнього Союзу Москві розміром 9 млрд. дол. Рішення боргових питань просувається поки що повільно.

Свідченням більшого реалізму нинішнього етапу інтеграції в СНД став її різношвидкісний принцип, проголошений в Указі Президента РФ у вересні 1995 р. Конкретно він був реалізований при створенні так званого Союзу чотирьох (Росія, Білорусь, Казахстан, Киргизія) і Союзу двох (Росія, Білорусь).

Очікується, що ці держави стануть лідерами інтеграції в СНД, захоплюючи за собою інших. Однак на сьогоднішній день у фаворитів інтеграційного зближення навряд чи не менше гострих проблем, ніж на рівні СНД у цілому. Найбільш помітна з них – Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану.

Скасування митного контролю всередині цього утворення поки що не стільки просунуло ці держави до формування справді митного союзу, скільки додало нових проблем. Наприклад, Казахстан оголосив у квітні 1996 р. про зниження імпорتنих тарифів на широку номенклатуру саме тих товарів, що обкладає митом Росія, захищаючи своїх виробників. Таким чином, у Митному союзі утворився пролом.

20 вересня 2003 року на зустрічі голів держав СНД в Ялті (Лівадії) була підписана угода між Росією, Україною, Білоруссю і Казахстаном про створення в межах СНД нового економічного простору, який передбачає створення регулюючих органів і формування зони вільної торгівлі.

На даному етапі розвитку СНД можна сказати: щодо зближення, розвитку інтеграційних процесів доцентрові сили почали переважати відцентрові. Для майбутнього розвитку інтеграційних процесів у СНД необхідно надалі погодити цілий ряд найважливіших проблем зовнішньоекономічного і зовнішньополітичного характеру, щоб відпрацювати стратегію всебічної взаємодії.

Контрольні запитання

1. Дайте характеристику основним теоретичним поглядам щодо інтеграції країн.
2. В чому полягає мета міжнародної економічної інтеграції?
3. Дайте характеристику основних етапів інтеграційного процесу.
4. Якими суттєвими показниками вирізняються такі форми інтеграції, як економічний союз і політичний союз?
5. Охарактеризуйте основні вектори інтеграційної політики України.
6. Дайте характеристику європейському вектору інтеграції України.
7. Назвіть основні етапи розвитку Європейського Союзу.
8. Обґрунтуйте напрямки інтеграційних процесів Азіатсько-Тихоокеанського регіону.
9. Перерахуйте об'єктивні умови створення СНД.

10. У чому полягають особливості організації взаємного співробітництва країн СНД?

Література:

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – Гл. 11.

2. *Булатов А.С., Рогатных Е.Б., Волков Р.Ф., Виноградов В.В., Бартенев С.А.* Мировая экономика / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2003. – С. 299–379.

3. *Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Рженішевського.* – К.: ЦУЛ, 2003. – С. 32–56.

4. *Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 234–255.

5. *Пузакова Е.П.* Мировая экономика. – Р-н-Д.: Феникс, 2001. – С. 80–120.

6. *Румянцев А.П., Клименко Г.П., Рокоча В.В., Шевченко В.Ю., Савчук В.І.* Міжнародна економіка, К.: Знання-Прес, 2003. – С. 359–366; 391–418.

7. *Солонінко К.С., Урманов Ф.Ш., Ярошенко С.А.* Світова економіка і міжнародні економічні відносини. – Житомир: ЖІГІ, 1998. – С. 214–225.

8. *Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін.* – К.: Либідь, 2002. – С. 76–83.

ТЕМА 18. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

- 1. Глобалістика і глобальні проблеми.*
- 2. Поняття глобалізації та характеристика етапів її розвитку.*
- 3. Форми розвитку глобалізації.*

1. Глобалістика і глобальні проблеми

В минуле сягнуло друге тисячоліття. Світ іде у нове майбутнє, але проблеми людства ще далекі до вирішення, а деякі з них настільки складні, що їх вирішення потребує чимало зусиль людства. Ключовим поняттям, яке характеризує процеси світового розвитку на рубежі XXI ст., є глобалізація. Суть полягає в різкому розширенні та ускладненні взаємозв'язків і взаємозалежностей як людей, так і держав, що виражається в процесах формування планетарного інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів і робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенної дії на природне середовище, міжетнічних і міжконфесійних конфліктів і безпеки.

Таким чином, феномен глобалізації виходить за економічні межі, в яких її схильні трактувати більшість дослідників цієї теми, і охоплює практично всі основні сфери суспільної діяльності, включаючи політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, а також умови існування людства.

Передумовами процесів глобалізації виявилася інформаційна революція, яка забезпечила технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж, інтернаціоналізація капіталу і жорстокість конкурентної боротьби на світових ринках, дефіцит природних ресурсів і загострення боротьби за контроль над ними, демографічний вибух, а також посилення техногенного навантаження на природу і розповсюдження зброї масового знищення, яке збільшує ризик всезагаль-

ної катастрофи. Вказані фактори, не дивлячись на їх різноманітність, тісно пов'язані між собою, і їх взаємодія визначає складний і протилежний характер глобалізаційних процесів.

Інформаційні технології створюють реальну можливість для різкого прискорення економічного, наукового, культурного розвитку народів планети, для об'єднання людства в співтовариство, що усвідомлює свої інтереси і відповідальність за долю світу. Вони вже можуть служити зброєю розподілу світу і посиленням конфронтації.

В економіці розвиток глобальних процесів тісно пов'язаний із зниженням на світовому ринку конкурентної боротьби за контроль над природними ресурсами та інформаційним простором через використання нових технологій. «Глобалізація є синонімом взаємопроникнення та зливання економік під тиском все більш гострої конкуренції та прискорення науково-технічного прогресу», — зазначає Ж. Пей, генеральний секретар ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку).

Поява і розвиток принципово нових систем отримання, передачі та обробки інформації дозволили створити глобальні мережі, які об'єднують фінансові та товарні ринки, включаючи ринки ноу-хау і професійних послуг.

На переломі історії все наполегливіше виникає необхідність такої галузі науки, як глобалістика.

Глобалістика — це методологія наддержавного планетарного всесвітнього підходу до вирішення земних проблем:

- негативних наслідків науково-технічного прогресу;
- розширенням сфери міжнародного поділу праці;
- моральними наслідками;
- катастрофічним погіршенням рівня життя у найменш розвинутих країнах;
- загостренням міжнародних, релігійних та етнічних конфліктів.

Характеризуючи глобалістику як науку, можна приблизно визначити предмети її досліджень.

1. Перш за все, це — вивчення життєвої піднімальної сили Землі.
2. Ефективне вивчення та передбачення у таких галузях, як економіка, енергетика, космологія, політологія та інше.
3. Вивчення навантаження на біосферу.
4. Вивчення і активне використання навколишнього космічного простору.

5. Вивчення проблем світового океану.

6. Вивчення наслідків ненавмисних змін в альbedo Землі.

7. Проблеми, що стосуються використання невичерпних ресурсів Землі.

Перелік основних напрямків, що може бути предметом глобалістики, показує, що всі вони можуть бути зведені у певну кількість глобальних проблем.

Глобальні проблеми – це особливий рядок соціальних явищ і процесів у сучасному світі, які за масштабами і значущістю вирізняються загальнопланетарним характером, пов'язані з життєвими інтересами народів світу і можуть бути вирішені шляхом взаємодії усіх країн світу.

В останні десятиліття у світі виникло чимало проблем, які безпосередньо стосуються долі всього людства, зачіпають інтереси всіх народів і вийшли на загальнопланетарний рівень. Від їх своєчасного розв'язання залежить існування земної цивілізації. Цього можна досягти лише спільними зусиллями всіх країн, міжнародних організацій.

Поняття «глобальні проблеми» походить від французького слова *global*, що означає всезагальний; той, що охоплює всю земну кулю.

До таких проблем належать: відвернення світової ядерної війни та забезпечення стабільного миру; необхідність ефективної та комплексної охорони навколишнього середовища; ліквідація відсталості країн, що розвиваються; продовольча, сировинна, енергетична та демографічна проблеми; ліквідація хвороб; раціональне використання глибин світового океану та мирне освоєння космічного простору; проблема розвитку самої людини; перспективи забезпечення її гідного майбутнього.

Кожна з названих проблем породжена специфічними причинами, які зумовлені, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічного середовища, рівня прогресу техніки, природно-кліматичними умовами, тобто речовим змістом суспільного способу виробництва, а з іншого, – специфічною суспільною формою, особливостями розвитку відносин власності.

За всієї різноманітності таких причин глобальних проблем є певне коло спільних для них причинно-наслідкових зв'язків, притаманних розвитку технологічного способу виробництва.

Найбільш загальною причиною загострення глобальних проблем, яка характеризує технологічний спосіб виробництва, є швидке зростання народонаселення в останні десятиліття, або демографічний вибух, який

до того ж супроводжується нерівномірністю зростання населення в різних країнах та регіонах. Так, на початку нашої ери на всій планеті проживало 200 млн. чол. Приблизно через 18 століть, а точніше у 1830 р., населення планети становило 1 млрд. чол. Це означає, що приблизно за 1 млн. років існування людської цивілізації населення планети досягло 1 млрд. чол. Зростання його чисельності до двох мільярдів досягнуто через 120 років, а третій мільярд – через 32 роки (1960 р.). Через 15 років (у березні 1976 р.) кількість населення Землі становила 4 млрд. чол., п'ятий мільярд було досягнуто на початку 1989 р., тобто менше ніж за 13 років.

Згідно з прогнозами експертів ООН до кінця 2000 р. кількість населення нашої планети досягне 6 млрд., а до кінця 2100 р. – стабілізується на рівні 12–13 млрд. чол.

Щоб прогнати, олігнути, забезпечити житлом постійно зростаючу кількість населення, необхідно увесь час нарощувати виробництво промислової та сільськогосподарської продукції, збільшувати обсяг видобування корисних копалин тощо. Внаслідок цього поступово вичерпуються природні ресурси, підвищується середня температура на Землі, забруднюється навколишнє середовище та ін.

Оскільки демографічний вибух супроводжується нерівномірністю зростання населення у різних країнах та регіонах, то у країнах, де найвищий приріст населення, продуктивні сили розвинуті слабо, панують масовий голод, злидні. Так, якщо темпи приросту населення в країнах, що розвиваються, у ХХ ст. становили в середньому 2,5 % на рік, то у промислово розвинутих країнах вони не перевищували 1 %. У середньому населення планети збільшується нині на 1,7 % на рік, а в Африці – на 3,2 % на рік. Якщо такі темпи збережуться, то за прогнозами у 2100 р. тут проживатиме 2 млрд. чол. Потрібно зазначити, що в Азії, Африці та Латинській Америці близько 1 млрд. чол. живуть в умовах абсолютної злиденності, близько 250 млн. дітей хронічно недоїдають, від голоду і постійного недоїдання щорічно вмирає понад 40 млн. чол. За даними відомого французького науковця Жака Іва Кусто у 1991 р. з 5,6 млрд. жителів планети лише 500 млн. чол. жили добре, 1,7 млрд. не мали нормальної питної води, 900 млн. жили у безпросвітних злиднях.

Демографічний вибух спричиняє загострення таких глобальних проблем, як продовольча, екологічна, сировинна, енергетична. Ва-

жливою причиною загострення глобальних проблем, що розглядаються з точки зору речового змісту, є низький рівень впровадження ресурсо- та енергозаощаджуючих, екологічно чистих технологій. Внаслідок цього із загального обсягу природної речовини, що використовується у процесі виробництва, форми кінцевого продукту набуває лише 1,5 %, з надр планети щорічно добувають майже 100 млрд. т руди, корисних копалин і будівельних матеріалів (по 25 т на кожного жителя). В Україні річний обсяг видобутку мінеральної сировини становить 1 млрд. т, а гірської маси – близько 3 млрд. т, з них лише 5–8 % компонентів мінеральної сировини використовуються для виробництва продукції, а решта – йде у відходи.

Застосування недосконалих технологій, зокрема спалювання нафти, вугілля та природного газу, призвело до того, що у 1990 р. в атмосферу було викинуто 6 млрд. т вуглекислого газу промислового походження. Вміст вуглекислого газу в повітрі щорічно зростає на 0,5 %, а за останні 150 років він зріс на 25 %, причому на 12 % – за останні 30 років. Найбільшої шкоди завдають теплові електростанції, які працюють на вугіллі. Вони становлять 75 % усіх ТЕЦ і на їх частку припадає третина всіх викидів CO_2 . У пило-газових викидах міститься понад 1400 шкідливих для людини речовин.

У 1990 р. кількість CO_2 , який потрапляє в повітря, зростає у 3,4 рази порівняно з 1950 р. Наслідком цього є збільшення концентрації в повітрі вуглекислого газу і зменшення кисню. Так, щорічно спалюється близько 16 млрд. т вільного кисню, а натомість в атмосферу надходить до 25 млрд. т вуглекислого газу. Вміст двоокису вуглецю в атмосфері зростає, тому температура земної поверхні за останні сто років підвищилася на 0,6 %. Внаслідок цього підвищився рівень світового океану на 10 %, а швидкість наступу океану на сушу постійно зростає і становить 1,1 см за 10 років.

Причиною загострення глобальних проблем є також швидка урбанізація населення, зростання гігантських мегаполісів, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією. В цілому на 0,3 % території планети сконцентровано 40 % всього населення. Нині існують десятки міст, кількість мешканців яких перевищує 10 млн. чол. У майбутньому чисельність цих міст і їхніх мешканців зростатиме. Згідно з прогнозами на 2000 р. у Мехіко проживає понад 25 млн. чол., у Сан-Паулу – 24 млн. чол., в Токіо – 22 млн. чол. У 2025 р. п'ять чоловік з восьми житимуть в місті.

У містах зосереджено величезну кількість легкових автомобілів. Нині у світі їх налічується близько 500 млн. За останні 30–40 років забруднення середовища вихлопними газами зросло втричі.

У країнах колишнього СРСР у великих промислових центрах 60 % викидів припадає на автомобільний транспорт. Внаслідок нижчої якості автомобілів у країнах СНД кожний із них викидає в повітря у 6 разів більше забруднюючих речовин, ніж у країнах Європи.

Особливо складна екологічна ситуація в Україні. Майже 10 % її території охоплено глибокою екологічною кризою, близькою до катастрофи, і майже 70 % загальної земельної площі наближається до такого стану. Лише 1 % території України займають екологічно чисті ареали. Такий стан навколишнього природного середовища спричинений надмірною концентрацією екологічно небезпечних виробництв. Так, загальна площа України становила лише 2 % території колишнього Союзу, але на ній було зосереджено 25 % всього промислового потенціалу. На частку нашої республіки припадало 25 % забруднення природного середовища колишнього СРСР. Щороку з таких виробництв у атмосферу викидалося понад 100 млн. т шкідливих речовин, але при цьому не знешкоджувалася навіть їх четверта частина.

Важливою причиною загострення глобальних проблем є також варварське ставлення людини до природи, що найбільше виявляється в хижацькому вирубуванні лісів, знищенні природних річок, створенні штучних водоймищ, забрудненні шкідливими речовинами прісної води. Щороку в світі знищується 15 млн. га лісів, на одне посаджене дерево припадає 10 вирубаних, кожну секунду вирубуються ліси площею з футбольне поле. У США і Канаді з 170 млн. га лісів збереглося не більше 10 млн. га. Тропічні ліси вирубуються зі швидкістю 5,5 га за хвилину. На заході Африки площа лісів скорочується на 5 % за рік. За одну хвилину на планеті знищується 20 га лісу. Інтенсивно вирубуються ліси в Росії, Україні та в деяких інших країнах колишнього СРСР.

На початку ХХ ст. споживання прісної води зросло більше, ніж у 7 разів, досягнувши на початку 90-х рр. майже 300 кубометрів. У найближчі 30 років споживання води зросте в 1,5–2 рази. Водночас за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я близько 80 % всіх випадків захворювань пов'язані зі споживанням неякісної води. Проблема води стає першочерговою. Четверть людства відчуває нестачу води.

В Україні близько 800 сіл користуються привізною водою, 89 % сіл не мають водогону, кількість річок зменшилася на 3 тис. Внаслідок непередуманих заходів з меліорації земель в Україні знищено 1 млн. га найродючіших у світі ґрунтів. Хижацьке ставлення людей до природи виявляється також у втраті величезних масивів землі. За останні 100 років людство втратило 200 млн. км² землі, а нині щорічно втрачає близько 6–7 млн. га найродючіших земель.

У колишньому СРСР за повоєнний період кількість ріллі на одну людину скоротилася з 1,3 га до 0,83 га. В Україні за останні 20 років кількість неродованих земель зросла з 13 млн. до 18 млн. га. Крім того, 2 млн. га такі захімізовані, що їх рекультивация економічно нерентабельна.

Варварське, непередумане ставлення людини до природи виявляється також у надмірному використанні шкідливих мінеральних добрив, зокрема пестицидів. У країнах колишнього СРСР площа земель, оброблюваних пестицидами, з 1980 по 1986 рр. зросла з 163 млн. до 210 млн. га. У країнах, що розвиваються, щорічно отруюються пестицидами близько 400 тис. чол.

Надмірна загазованість, отруєння хімікатами тощо призвели до того, що в кістках сучасної людини вміст свинцю у 50 разів вищий, ніж у наших давніх предків. Збільшуються отруєння ртуттю, кадмієм, що є причиною катастрофічно швидкого зростання кількості серцево-судинних та онкологічних захворювань.

Крім наведених загальних причин загострення більшості глобальних проблем, існує чимало конкретних, які загострюють ту чи іншу проблему. Наприклад, продовольчу проблему, крім названих причин, погіршує також поширення пустель. Так, 53 % території Африки і 34 % території Азії зазнають «наступу» пустелі. В колишньому СРСР еродовано 53 % пасовищ, в США – 75 %. Значних збитків сільському господарству завдають пилові бурі, засолювання земель та ін. Забруднення світового океану посилюють морські катастрофи, під час яких у воду витікають мільйони тонн нафти тощо.

З погляду суспільної форми загальними причинами загострення більшості глобальних проблем є, з одного боку, відносини приватнокапіталістичної власності, насамперед хижацьке ставлення монополій до природних ресурсів, навколишнього середовища, лісів, водних ресурсів, світового океану тощо. Тому за повоєнний період на США припадає понад 40 % світового обсягу забруднення екологічного середо-

вища, а на кожного мешканця — 1 кг токсичних речовин у повітрі. З іншого боку, такою причиною є деформація соціально-економічної системи в колишньому СРСР та деяких інших країнах Східної Європи, монопольна політика міністерств і відомств, панування тоталітарної системи. Так, на меліорацію в колишньому СРСР витратили понад 130 млрд. крб. Водночас кожен зрошуваний гектар на півдні України завдавав збитків на 60 крб.

Ці дві соціально-економічні причини призвели до того, що на частку США, згідно з даними американського журналу «Сайєнс», щорічно припадало 1,2 млрд. т двоокису вуглецю (приблизно чверть світового обсягу), на колишній СРСР і Китай — близько 33 %, а на частку Західної Європи та Японії — 23 %. В цілому США, країна з 5 % світового населення, дає 40 % світового забруднення. Кожен житель Америки завдає природному середовищу шкоди у 50 разів більшої, ніж житель Індії.

Відносини капіталістичної власності, реакційна політика окремих держав були основними причинами зростання не лише мілітаризації економіки, а й міжнародної напруженості, політики «холодної війни», постійних війн у різних регіонах нашої планети. Так, після Другої світової війни у 130 конфліктах загинуло близько 20 млн. чол.

Значною мірою розгортанню гонки озброєнь сприяли мілітаристські акції сталінського керівництва (дії Червоної Армії в Ірані у 1946 р., у повосній Східній Європі), встановлення тоталітарної системи в країнах колишнього СРСР, його зовнішня політика, зокрема непродумане втягнення у війну в Афганістані. Нині на військові цілі щорічно витрачається близько 800 млн. дол. Водночас на ліквідацію неписьменності дорослих у світі потрібно лише 1,2 млрд. дол., тобто менше, ніж денні витрати на військові цілі.

Однією з соціальних причин загострення глобальних проблем є непродумана регіональна політика держав, відсутність економічного суверенітету республік, національної власності на свої природні ресурси, засоби виробництва тощо. Наприклад, в Україні власність держави (українського народу) на засоби виробництва становила лише 5 %, не існувало власності на природні ресурси. Хижацьке ставлення загальносоюзних міністерств і відомств до землі, отруєння її пестицидами, надмірна загазованість (на території України розташовано близько 1000 хімічних комбінатів) тощо призвели до того, що тут значно зросла смертність. У цілому внаслідок поглиблення екологічної кризи

щорічні витрати ВВП України становлять 15–20 %. Зокрема, внаслідок цієї аварії забруднено понад 10 млн. га земель, у т. ч. 9 млн. га сільськогосподарських угідь, забруднення Дніпра в 4–5 разів перевищує гранично допустимі норми. Але його воду змушені пити 35 млн. жителів України.

З'ясовуючи сутність глобальних проблем, по-різному трактують причини їх загострення та природу цих явищ. Так, американські науковці (В. Войскопер, Д. Блейн та ін.) основними причинами зростання мілітаризації капіталістичної економіки вважають природно-історичні умови розвитку людини, її психологію, прагнення до насильства. Причину кризи навколишнього середовища американський учений Ф. Слейтер, швейцарський учений Ж. Дерст та інші вбачають у притаманному людині інстинкті до руйнування. Більшість західних ідеологів такою причиною називають лише зростання народонаселення, сучасну НТР, зростання промислового виробництва. Такі тлумачення, по-перше, ігнорують соціальну сутність людини, відображають односторонній підхід до неї лише як до біологічної істоти. Насправді, як уже зазначалося, хоч у людині органічно поєднуються біологічне та соціальне, але її сутність – це, насамперед, сукупність усіх суспільних відносин. По-друге, пояснювати загострення екологічних проблем лише розгортанням НТР, зростанням промислового виробництва – значить перебувати на позиціях технологічного детермінізму.

Ці автори ігнорують вирішальну роль у виникненні глобальних проблем людства суспільного способу виробництва – (відносини власності, систему виробничих відносин). Мета таких концепцій – вини капіталістичної системи за загострення глобальних проблем перекласти на все населення планети. Ті вітчизняні економісти, політики, публіцисти, які вбачають основну причину названих проблем у зростанні населення, поволі скочуються до метафізичного трактування їх причин, а отже, – й суті. Щодо загострення цих проблем в Україні, то вони не звинувачують адміністративно-командну систему в хижацькому ставленні до природи, її надр.

Розглядаючи причини загострення глобальних проблем з погляду речового змісту, ми назвали і демографічний вибух, й інші фактори, зумовлені розвитком сучасної системи продуктивних сил. Але це пояснення розкриває лише одну з сторін суспільного способу виробництва і має бути доповнене характеристикою відносин власності у різних

соціальних системах, аналізом соціальної, політичної, юридичної та інших сторін надбудовних відносин.

Сутність глобальних проблем можна визначити як комплекс зв'язків і відносин між державами та соціальними системами, суспільством і природою в загальнопланетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і можуть бути розв'язані внаслідок їх взаємодії.

2. Поняття глобалізації та характеристика етапів її розвитку

Економічний, соціально-політичний, культурний розвиток останньої чверті ХХ ст. відбувався під зростаючим впливом глобалізації. Її економічна складова пов'язана насамперед з джерелами, факторами, формами господарського поступу. Йдеться про інвестиції і технології, робочу силу, інтелектуальні і фінансові ресурси, менеджмент і маркетинг тощо. Формами проявлення цих процесів є зростання міжнародної торгівлі та інвестицій, небачена досі диверсифікація світових фінансових ринків та ринків робочої сили, відчутне зростання ролі транснаціональних корпорацій у світових господарських процесах, загострення глобальної конкуренції, поява систем глобального, стратегічного менеджменту.

Розглянемо найбільш принципові ознаки та характерні риси глобалізації як суспільно-економічного процесу. Узагальнюючи наявні визначення даного поняття і форми його проявлення в різних сферах економіки та суспільства, слід наголосити насамперед на тому, що глобалізація є продуктом епохи постмодерну, переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування засад ноосферно-космічної цивілізації. Звідси впливають і якісні та кількісні ознаки і показники, що характеризують розгортання цього процесу.

Серед найголовніших з них варто назвати зростаючу взаємозалежність економік різних країн, все більшу цілісність і єдність світового господарства, в основі яких – посилення відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу і кооперації праці. Водночас зростає загроза глобальної ядерної катастрофи, настання парникового ефекту, втручання в природну здатність людини шляхом

генної інженерії, клонування тощо. Окремі нації та держави поступово передають свої функції суб'єктів міжнародних відносин і міжнародного права зовнішньому контролю наднаціональних органів. Формування так званого світового села (global village) здавалося б мало сприяти більшій прозорості господарських трансакцій, але поки що відбуваються зворотні процеси за ефектом «чорного ящика». Особливо відчутно це проявилось під час розгортання світової фінансової кризи у 1997 – 1998 рр.

Зростають світові комунікативні мережі за рахунок впровадження новітніх інформаційних технологій, систем електронного зв'язку, що знову ж таки спонукає до здійснення багатьох з них поза державним контролем.

Науково-технічні досягнення ведуть до скорочення витрат на здійснення міждержавних та міжфірмових господарських контактів. Так, якщо вартість трихвилинної телефонної розмови між Нью-Йорком та Лондоном коштувала у 1930 р. 300 доларів (в доларах 1996 р.), то нині – лише один долар.

Помітно збільшується кількість країн і народів, що втягуються в процес глобалізації. Особливим динамізмом характеризувались до останнього часу нові індустріальні країни Азії та окремі держави Латинської Америки. Розвивається тенденція формування глобальної цивілізації зі спільними уподобаннями, цінностями і суспільною свідомістю. Зароджуються основи міжнародного громадянського суспільства, створюються плюралістичні структури глобальних еліт.

Сьогодні виділяють вісім нових головних суб'єктів, що справляють вирішальний вплив на світогосподарські процеси. Це – міжнародні організації: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк. Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО), Міжнародна організація праці (МОП), Світова організація торгівлі (СОТ); країни «великої сімки»; регіональні організації, яких налічується близько 60 тощо.

Таким чином, глобалізація стає постійно діючим фактором внутрішнього і міжнародного економічного життя.

Є два головних підходи щодо етапів розвитку економічної глобалізації. Згідно з першим вона розпочалась ще до періоду великих географічних відкриттів як в'ялоплинна глобалізація, коли економічні зв'язки між

державами мали спорадичний, дискретний характер, залишаючись на окремих локальних ареалах і територіях. Від епохи великих географічних відкриттів до середини XIX ст. вона переходить у стадію повільно прогресуючої глобалізації, під час якої формується світовий ринок, розвивається міжнародний поділ праці, вимальовується профіль спеціалізації окремих країн і регіонів. Наступний етап (середина XIX–80-ті роки XX ст.) отримав назву структурної глобалізації, що пов'язана з економічним переливом світу, розпадом світового господарства на протилежні системи та їх єдинокорством. Нарешті, послідовна форма глобалізації розвивається в умовах єдиного ринкового світового господарства як об'єктивний процес і важлива ознака постіндустріальної цивілізації.

Другий підхід наголошує на характеристичності глобалізації, яка притаманна економічному розвитку кінця XX ст., тобто пов'язує її генезис з останньою чвертю XX ст. На нинішньому етапі вона стає визначальним чинником як національного, так і міжнародного розвитку, перетворюється на домінуючу тенденцію світогосподарських процесів на рубежі другого і третього тисячоліть.

Розгортання процесу глобалізації відбувається суперечливо за характером впливу на національні економіки та на весь хід сучасного світового господарського розвитку. З одного боку, глобалізація небачено розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їхньої більш глибокої і всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, з другого боку – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими і інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн з низькими і середніми доходами. «Мільйони продовжують маргінальне існування у світовій економіці, мільйонам досвід глобалізації не створює жодних можливостей, стимулюючи сили руйнації і знищення», – зазначив Генеральний секретар ООН К. Аннан.

Таким чином, за незаперечних переваг глобалізації слід враховувати її неоднозначність, різноспрямованість впливу на різні групи країн та галузі сучасного виробництва. В процесі глобальних структурних трансформацій, що поступово поширюються на світовий економічний простір, перевагу отримують галузі обробної промисловості та сфери послуг.

Сюди ж записуються переділивання капіталу і кваліфікованої робочої сили. Водночас інші галузі відчують гострий дефіцит факторів

виробництва, посилюється їх депресивний стан (наприклад, вугільна промисловість). Іншим наслідком глобальних структурних змін стає процес деіндустріалізації, який розпочався ще в 70-х роках ХХ ст. внаслідок світової енергетичної кризи («голландська хвороба» деіндустріалізації). В даний час позитивним проявом деіндустріалізації можна вважати розвиток сервісної економіки, ноосфери зацію виробництва, виникнення космічних технологій, поступовий перехід до неоекономіки, постеконімічних форм суспільства.

Негативний аспект деіндустріалізації полягає в загрози повернення до застарілих, традиційних, архаїчних структур господарства в ряді країн, що розвиваються, та в перехідних економіках внаслідок їхньої неконкурентоспроможності та слабкості своєї ресурсної бази економічного розвитку. Головне завдання країн із так званими виникаючими ринками (*Emerging market economies*) полягає в мінімізації вразливості від зовнішніх шоків та від зміни позиції іноземних інвесторів, що здійснюють великі потоки так званих летючих капіталів. Найбільша загроза від глобалізації насувається на багато країн, що розвиваються, бо саме вони відчують 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 мало кваліфікованої робочої сили за рахунок тих чи інших країн. Питома вага такої робочої сили в загальних витратах зростає за рахунок скорочення торгових витрат, страхування рівня зарплати і доходів. Тим самим у цих країнах скорочується податкова база і водночас зростає попит на соціальні гарантії при падінні можливостей щодо їх забезпечення. Отже, глобалізація має значний вплив на індустриально розвинуті країни світу. По-перше, змінюються підходи у розробці і здійсненні торгової, промислової та конкурентної політики. По-друге, зростання внутрішньофірмових трансакцій ускладнює реалізацію економічної і податкової політики. По-третє, уряди стикаються з труднощами електронного управління трансакціями, оскільки зростаючий глобальний ринок ненадежним чином пов'язаний з географічною територією. По-четверте, урядам стає важче реалізувати цілі соціального добробуту, оскільки мобільність капіталу зменшує ефективність трудового законодавства і стандарти праці.

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

Світовий рівень глобалізації визначається зростаючою економічною взаємозалежністю країн і регіонів, переплетенням їхніх господарських комплексів та економічних систем. Глобалізація на рівні окремої країни має своїми вимірами такі показники:

- відкритість економіки;
- частка зовнішньоторговельного обігу чи експорту у валовому внутрішньому продукті;
- обсяг зарубіжних інвестиційних потоків;
- міжнародні платежі та ін.

Галузеве зростання глобалізації виразно ілюструється співвідношенням обсягів зустрічної внутрішньогалузевої торгівлі до світового виробництва галузі, відповідним показником у сфері інвестицій, а також коефіцієнтом спеціалізації галузі, розрахованим за співвідношенням національних та міжнародних експортних квот галузі. Нарешті, глобалізація на рівні компаній залежить від того, наскільки вона диверсифікувала свої надходження та розмістила свої активи в різних країнах з метою збільшення експорту товарів і послуг, і використання місцевих переваг, пов'язаних з ширшим доступом до природних ресурсів та відносно дешевої робочої сили. Міра глобалізації компанії не в останню чергу залежить від таких показників, як міжнародне розміщення надходжень від продажів та головних активів, внутрішньофірмова торгівля та відповідні технологічні трансферти.

Загальними передумовами глобалізації компаній є досягнення комп'ютерних і комунікаційних технологій, що дають можливість збільшувати обмін ідеями та інформацією між різними країнами, розширювати знання споживачів про іноземні товари. Кабельні системи в Європі та Азії дають можливість фірмам у багатьох країнах одночасно формувати регіональний, а іноді й глобальний попит. Глобальні комунікаційні мережі дають змогу координувати виробництво і спільні цілі у світовому масштабі так, що компанії знаходяться в різних частинах світу, але 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. Спостерігається також тенденція до уніфікації та соціалізації глобальної спільноти.

Такими є найважливіші особливості глобалізації на сучасному етапі.

3. Форми розвитку глобалізації

Розгортання процесу глобалізації відбувається в певних формах або, іншими словами, глобалізація має свої іманентні форми прояву. Вони здебільшого викристалізуються і мають своє матеріальне втілення в збільшенні обсягів та диверсифікації структури міжнародної торгівлі; в міжнародних прямих і портфельних інвестиціях, що дедалі ширше використовуються в системі заходів національного економічного розвитку; в переміщеннях робочої сили по всьому полю світового господарства; у зростаючому використанні знань, технологій, менеджменту, маркетингу, що продукуються в більш розвинутих країнах, а використовуються в економічних системах, які поступово конвертуються у світогосподарські процеси та ін.

Розглянемо міжнародну торгівлю як форму економічної глобалізації. Вона характеризується тим, що середній обсяг світового експорту товарів і послуг упродовж 1980 – 1989 рр. становив 2,683 млрд. доларів США, а наступного десятиліття – вже 5,736 млрд. доларів США, тобто зріс у 2,1 рази.

Зростає відкритість економік провідних країн світу, що засвідчує їхню активну участь у процесі глобалізації. Так, питома вага зовнішньоторговельного товарообігу у ВВП зросла з 1950 до 1990 р. у США з 6 до 20 %, у Франції – з 20 до 35 – 37 %, в Німеччині – з 20 до 40 – 42 %, в Англії – з 40 майже до 50 %.

Високу зовнішньоторговельну квоту, зумовлену, звичайно ж, іншими чинниками, але порівняно з розвинутими країнами, має й Україна, що спонукає до необхідності врахування в економічній політиці суперечливого впливу глобалізації як на економічний розвиток, так і на економічну безпеку нашої держави.

Протягом 1990 – 1996 рр. середньорічні темпи зростання світового ВВП становили 1,5 %, а світового товарного експорту 6 %, в тому числі готових виробів – 6,5, сільськогосподарської продукції – 4,5, продукції добувних галузей промисловості – 4 %. У 1996 р. світовий товарний експорт дорівнював 5,115 млрд. доларів США, в тому числі готові промислові вироби становили 3,700 млрд., сільськогосподарські

продукти – 586 млрд., продукція добувної промисловості – 574 млрд. американських доларів.

Лідруючі позиції в світовому експорті посідають країни «великої сімки», серед них на першому місці – США з річним обсягом експорту 624,5 млрд. доларів, що становить 11,8 % глобального експорту.

Замикає сімку Канада з обсягом експорту 201,6 млрд. доларів США та часткою у світовій торгівлі 3,8 %.

Важливою ознакою розвитку міжнародної торгівлі, що діє всупереч процесу глобалізації, є її регіоналізація, коли торговельні потоки спрямовуються в країни, об'єднані різними торгово-економічними угодами. Найбільшим регіональним угрупованням у даний час є Азіатсько-Тихоокеанське економічне співтовариство (АПЕК), частка якого становить майже 50 % міжнародної торгівлі. На другому місці – Європейський Союз з часткою світової торгівлі 37,3 %. Третю сходинку посідає північноамериканське регіональне об'єднання НАФТА, на яке припадає 18,7 % світового торговельного обігу. Південноазійське регіональне угруповання держав АСЕАН становить 6,8 %, а латиноамериканське МЕРКОСУР – 1,5 % міжнародної торгівлі. Існують проекти створення американської зони вільної торгівлі, яка об'єднуватиме 34 країни Північної та Південної Америки.

Одним з найяскравіших проявів процесу глобалізації є вибухоподібне зростання за останній період світового фінансового ринку, фінансових трансакцій, що здійснюються між різними суб'єктами світогосподарських зв'язків. Якщо у 1978 р. щоденний обсяг операцій з купівлі-продажу іноземних валют становив 15 млрд. доларів США, у 1992 р. – 880 млрд., то у 1995 р. цей показник зріс до 1,3 трлн. американських доларів. Зарубіжні операції американських, німецьких та японських інвесторів з цінними паперами зросли з менш як 10 % у ВВП – у 1980 р. до відповідно 135, 170 та 80 % у ВВП – у 1993 р. Головними суб'єктами міжнародного фінансового ринку є пенсійні та спільні фонди, страхові компанії і трасти, транснаціональні банки.

Поштовхом для такого бурхливого розвитку міжнародних фінансових потоків стала суттєва лібералізація валютних ринків, валютного регулювання. Уже наприкінці 40–на початку 50-х років виник ринок євродоларів на базі доларових авуарів колишнього СРСР, що розміщувались, зокрема, в Московському народному банку в Лондоні, і тому не підлягали правилам валютного регулювання згідно із законодавством США та Великобританії. Надалі поняття євродоларового ринку розширилось і нині включає в себе будь-які операції з національною

валютою за межами країни. І все ж в умовах Бреттон-Вудської системи (1944 р.) фіксованих обмінних курсів валютний контроль залишався доволі жорстким аж до початку 70-х років. Розпад Бреттон-Вудської системи і перехід до плаваючих курсів на основі Ямайських угод (1976 р.) означав поступовий демонтаж розвинутими країнами контролю за рухом капіталів. Наприкінці 80—на початку 90-х років країни, що розвиваються, теж відкрили свої ринки.

Події останнього часу, а саме — європейська валютна криза 1992 – 1993 рр., мексиканська фінансова криза 1994 р., і особливо загострення фінансових проблем у Південно-Східній Азії у 1997 р. та в Росії і Бразилії у 1998 р. з новою силою привернули увагу до міжнародних фінансових проблем. З одного боку, спостерігається гетерогенність, фрагментарність, мозаїчність світового фінансового ринку, з другого — небачено зросли його масштаби. Ці два процеси посилюють турбулентність міжнародних фінансових потоків, формують сприятливий клімат для спекулятивних маніпуляцій, хвилеподібних приливів капіталів у окремі країни та їх різких відпливів, що призводить до гострих кризових явищ у тих чи інших державах, а то й у регіонах, як це трапилось в Південно-Східній Азії. Такий перебіг подій у валютно-фінансовій сфері світової економіки спонукає до пошуку механізмів та важелів, які б унеможливили виникнення процесів, що не лише гальмують економічний розвиток, а й відкидають окремі країни далеко назад від досягнутого господарського рівня.

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

Вони охоплюють:

- транспарентність, тобто прозорість економічної політики і валютно-фінансових відносин;
- зміцнення банківської і фінансової систем;
- залучення приватного сектора;
- лібералізацію;
- модернізацію міжнародного фінансового ринку.

Прозорість економічних дій передбачає надання членами МВФ, учасниками міжнародного фінансового ринку повнішої інформації про економічний розвиток та про основні засади економічної політики, особливо з огляду на розширене коло фінансових індикаторів, що вводяться згідно з так званою системою спеціальних розсіяних стандартів

МВФ. Вони мають бути доступними як для державних, так і для приватних учасників фінансового ринку.

Однією з форм глобалізації є формування і розвиток багатонаціонального підприємництва на основі значного розширення та диверсифікації діяльності транснаціональних фірм і корпорацій. Вони, зокрема, контролюють половину світової торгівлі готовими виробами, велику частину торгівлі послугами, 80 % посівних площ, що спеціалізуються на експорті сільськогосподарської сировини. У 1995 р. загальний обсяг продажів транснаціональних корпорацій та їх зарубіжних філій сягнув 7 трлн. доларів США, що сумарно із загальносвітовим експортом. На них припадає близько 7 % міжнародного технологічного обміну, ноу-хау, патентів, ліцензій.

Головними мотивами такої бурхливої діяльності цих компаній є, по-перше, значне розширення ринку шляхом розвитку горизонтальної та вертикальної інтеграції; по-друге, – суттєве зниження витрат виробництва за рахунок зростання його масштабів та залучення дешевої сировини та робочої сили; по-третє, – контроль над технологічними трансфертами, значення яких на сучасному етапі стрімко зростає.

Таким чином, глобальна фірма є головним суб'єктом багатонаціонального виробництва. Вона об'єднує в єдиному 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 внутрішньофірмової торгівлі у вигляді простих поставок компонентів і напівфабрикатів материнській компанії або ж у формі обміну високоспеціалізованими кінцевими виробами. Ця друга форма є показником того, як філії підприємства впроваджують свій продукт у міжнародну сферу, пристосовують його до вимог закордонних ринків. Торгівля спеціалізованими виробами домінує у фірмах та секторах з високим ступенем глобалізації. Взаємодія міжнародних виробничих систем поставок товарів забезпечується такими вищими формами кооперації, як субконтрактна (subcontracting, outsourcing).

Система субпоставок включає в себе різні види проміжних товарів і компонентів спільно спроектованих виробів, формування міжнародних логістичних систем та стратегічного маркетингу. Усе це створює передумови для міжнародної співпраці різних типів і розмірів фірм у міжнародній коопераційній мережі. Нарешті, ще одним проявом глобалізації фірм є створення стратегічних альянсів на основі формува-

ня системи сталих зв'язків між багатьма фірмами різних країн. Членами альянсів є переважно великі олігополістичні фірми, але в системі субконтрактів можуть брати участь і компанії, що спеціалізуються на товарах, які не є чутливими до масштабів виробництва.

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

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

Глобальні ресурсні джерела можуть бути одиничними (single sourcing) та багаточисленними (складними) (multiple sourcing). У першому випадку головним звланням є досягнення високої якості поставок шляхом включення постачальників до процесу розвитку виробів та до інформаційних систем підприємства. Численні глобальні джерела мають на меті зменшення виробничих витрат за рахунок заміни неефективних постачальників з високими витратами на кооперантів з більш сприятливою структурою. За системи багатосторонніх глобальних джерел постачальники виконують переважно свої класичні функції, орієнтуючись водночас на сучасні високостандартизовані продукти.

Особистим фактором і показником глобалізації є один з визначальних компонентів виробництва — робоча сила. Як і інші виробничі чинники, робоча сила переміщувалась по господарському полю планети і раніше. Але лише наприкінці ХХ ст. кількість перемішень, інтенсивність міграційних потоків між країнами, їх динамізм засвідчили дійсно глобальні масштаби цього процесу. Якщо протягом XVII—XVIII ст. 15 млн. африканців були як раби вивезені до Бразилії, Карибських країн та до Північної Америки, то нині, за даними Міжнародної організації праці, понад 80 млн. осіб працюють за межами своїх країн. Ще 20 млн. перебувають за кордоном як біженці чи політемігранти. Кожного року емігрує близько 1,5 млн. осіб та майже 1 млн. знаходять тимчасовий притулок в інших країнах.

Даний глобалізаційний фактор є одним з найбільш суперечливих у системі сучасного світового економічного розвитку. З одного боку, в наявності кількісне зростання еміграційних процесів та збільшення впливу зарубіжної робочої сили на економічне піднесення окремих

країн і регіонів. Наприклад, на початку 80-х років з 13 млн. загального населення держав Перської затоки понад 4 млн. становили емігранти, а з 4,3 млн. осіб працездатного населення майже 2,5 млн. були іноземцями. У 1985 р. чисельність мігрантів сягала тут вже 6 млн. В окремих країнах кількість іммігрантів перевищує корінне населення. У Кувейті їх налічувалося 60 % загальної кількості, а в Катарі та в Об'єднаних Арабських Еміратах – 75 %. В Люксембурзі некорінне населення становить 89 %, а в Нідерландах – 25 %. З другого боку, події 90-х років, пов'язані з розпадом колишнього СРСР та Югославії, зі створенням єдиного європейського економічного і валютного союзу, призвели до запровадження жорсткого імміграційного законодавства, яке пригальмувало розвиток міграційних процесів у світі.

Іншою стримуючою причиною є переважаючий попит на міграцію висококваліфікованої робочої сили, що знаходить свій прояв у відповідному національному законодавстві. Саме цей аспект є предметом особливої зацікавленості з боку транснаціональних корпорацій, які всіляко сприяють вільному пересуванню робочої сили з країни в країну для ліквідації дефіциту в тих із них, де відчувається гостра нестача кваліфікованих працівників. З огляду на такий перебіг подій вважається, що в даний час формуються передумови для розвитку глобального ринку «людського капіталу», тобто високоосвіченої робочої сили.

Міграційні процеси в Україні поділяють на два коротких етапи. З 1991 по 1994 рр. відбувався приріст населення і трудових ресурсів за рахунок імміграції з колишніх республік СРСР. У 1994 р. сальдо міграції стало від'ємним і дана тенденція залишається понині. У першому півріччі 1997 р. населення України зменшилось внаслідок міграційного відтоку на 45,7 тис. осіб. Міграційний вплив останнього часу характерний майже для всіх областей України за винятком Київської. Найбільший відтік населення притаманний Донецькій, Харківській, Луганській та Львівській областям.

Таким чином, глобалізація економічного розвитку є однією з визначальних ознак сучасної цивілізації. Вона охоплює майже всі фактори та умови виробництва, усі його галузі та територіальні утворення. Нині усі країни світу, але різною мірою причетні до процесу глобалізації. Доведено, що найбільший ефект від неї вилучають розвинуті країни світу, центр світової економіки.

Небачені досі масштаби економічних потоків, які несе в собі глобалізація, можуть бути порівняні з величезної сили природними яви-

шами і катаклізмами. У такій ситуації економічно слабкі країни є надзвичайно вразливими і часто беззахисними перед дією глобальних економічних, фінансових, технологічних та інших чинників. Усе це вимагає створення національних і міжнародних механізмів, які б упереджували, пом'якшували негативний вплив глобалізації на внутрішній і світовий економічний розвиток.

Контрольні запитання

1. Які принципові ознаки та характерні риси притаманні процесу глобалізації?
2. Розкрийте основні етапи економічної глобалізації.
3. У яких формах розвивається економічна глобалізація?
4. Яким чином глобалізація економічного розвитку проявляється у світовій торгівлі, міжнародній фінансовій політиці, у міграції робочої сили?
5. Які вимоги висуває глобалізація до економіки України?

Література:

1. *Weidenfeld W.* Demokratie am Wendepunkt. Die Demokratische Frage als Projekt des 21. Jahrhunderts. – Berl, 1996.
2. *Кузнецов В.* Что такое глобализация // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 3.
3. *Комаренко Г., Ефимов В.* Экономическая глобализация: теория и практика // Экономист. – 1998. – № 11.
4. *Тейт А.А.* Глобализация – угроза или новые возможности для Европы? // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 5.
5. *Sutherland P.D.* Managing the International Economy in an Age of Globalization // IMF. Survey, November 2. – 1998.
6. *Соколенко С.И.* Глобальные рынки столетия: Перспективы Украины. – К., 1998.
7. *Ball A.D., McCulloch Jr. W.* International Business. The Challenge of Global Competition, 1996.
8. Доклад о мировых инвестициях, 1996. – Нью-Йорк, Женева, 1996.

9. Прямі інвестиції за 1994 рік. – К., 1995.
10. Прямі інвестиції за 1997 рік. – К., 1998.
11. Інформаційний бюлетень Державного комітету статистики України. – 1997. – № 7–8.

ТЕМА 19. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

- 1. Зміст і загальна характеристика економічної політичної держави.*
- 2. Особливості формування сучасної міжнародної політики України.*

1. Зміст і загальна характеристика економічної політики держави

У країна вступила в XXI століття в умовах стрімких зрушень на міжнародній арені. Тому пошуку парадигми майбутнього розвитку України надається велике значення. Сучасному стану економічного розвитку притаманні два основних напрямки: глобалізація і регіоналізація. Вони є відображенням об'єктивного процесу модернізації суспільства під впливом зменшення кількості виробничих ресурсів і значним зростанням потреб суспільства.

В цих умовах Україна, отримавши незалежність, формує і розвиває свою національну міжнародну економічну політику, яка виступає складовою частиною загальної економічної політики.

У широкому розумінні, економічна політика охоплює політичні відносини, політичну організацію і політичну ідеологію. Виходячи з цього можна визначити, що економічна політика є комплексом дій держави з регулювання економічної ситуації і корекції економічних інтересів. Безумовно, що економічна політика базується на чіткому визначенні органами влади її основних цілей, напрямків, методів і важелів розвитку економіки.

Розробка економічної політики передбачає чітку постанову завдань. Для України такими завданнями є:

1. Визначення мети (цілі), на досягнення якої буде зорієнтований розвиток господарства.

2. Визначення засобів, які потрібно мобілізувати на досягнення поставленої мети.

Основними пріоритетами економічної політики є:

1. Забезпечення економічної свободи в рамках діючого законодавства.
2. Забезпечення повної зайнятості робочої сили й інших факторів виробництва.
3. Підтримання і забезпечення економічного зростання і економічного розвитку.
4. Забезпечення ефективності економіки.
5. Організація справедливого оподаткування.
6. Забезпечення охорони навколишнього середовища.
7. Забезпечення захисту підприємницької діяльності й соціально-го захисту населення.

Безумовно, що будь-яка економічна діяльність і економічна політика повинна визначити пріоритетні напрямки. Пріоритетний підхід до економіки – це завжди політичний, стратегічний підхід. Пріоритети мають визначатися на основі інтересів і здійснюватися через них. Вони мусять сприяти науковому передбаченню майбутнього стану розвитку економіки, його структури, впливу на соціальну сферу, людину, природу. У свою чергу, на цій основі можна прогнозувати реальні суперечності та шляхи і способи вирішення їх. У такий спосіб економічна політика, побудована на науковій теорії, перетворюється на чинник суспільного прогресу.

Пріоритетний розвиток економіки, тієї чи іншої сфери можливий за умови взаємодії двох процесів:

- забезпечення передової матеріально-технічної бази в цій сфері, використання підготовлених кадрів, предметів праці, інших елементів виробництва;
- матеріального і морального стимулювання його розвитку.

Це забезпечить єдність науково-технічного і соціального підходу до вирішення ключових проблем економіки. Отже, зміна пріоритетів у економічній політиці можлива лише в тому випадку, якщо вона буде підкріплена адекватними змінами перелічених процесів.

Для національної економічної системи України основними напрямками вважаються:

1. Постійне зростання темпів і ефективності виробництва.
2. Забезпечення оптимального платіжного балансу.
3. Регулювання інфляційних процесів.
4. Досягнення і підтримка збалансованого бюджету.

5. Підвищення рівня життя населення країни.

У кожний період часу важливо визначити конкретні напрями економічної політики, їхній зміст, політичну значимість. Вибір їх не може бути довільним. На кожному етапі розвитку суспільства він визначається рівнем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, конкретними історичними умовами, ситуацією в світі.

Напрями економічної політики різноманітні за змістом та політичною значимістю. При цьому важливе значення має виокремлення головних напрямів суспільного виробництва, які забезпечують створення прогресивної структури економіки – неодмінної умови її переходу до нової якості зростання. Без цього не можна ефективно використовувати стимули до праці, реалізувати сукупність різноманітних інтересів суспільства і рухатися вперед у поступальному розвитку.

В умовах функціонування ринкової економіки діють два основних напрями економічної політики: фінансовий та монетарний.

Об'єктами регулювання при фінансовому напрямку виступають:

- рівень податків;
- рівень державних витрат.

При монетарному напрямку об'єктами регулювання виступають:

- обсяг грошової маси;
- відсоткова ставка.

Слід зазначити, що в економічній літературі досить довго досліджується питання про основні засоби досягнення економічних цілей. На нашу думку, найбільш ґрунтовно ця проблема висвітлена в навчальному посібнику «Основи економічних знань» (автори: Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. – Київ, 1999. – С. 46).

Історичний досвід переконує, що політика стає рушійною силою розвитку суспільства і людини, якщо вона науково обґрунтована. Такою є політика, що ґрунтується на об'єктивно діючих законах, враховує різноманітні інтереси суспільства, передбачає багатогранність рішень і свободу вибору.

Поступовий зважений перехід економіки України до ринку можливий лише завдяки використанню реальних причинно-наслідкових зв'язків у економічному житті, врахуванню інтересів усіх господарюючих суб'єктів, тобто завдяки політиці, побудованій на науковій теорії та адекватно трансформованій у господарському механізмі.

Виходячи з цього, можна сказати, що першоосновою вироблення науково обґрунтованої економічної політики є економічна теорія, яка відбивала б закономірності перехідної економіки нашої країни.

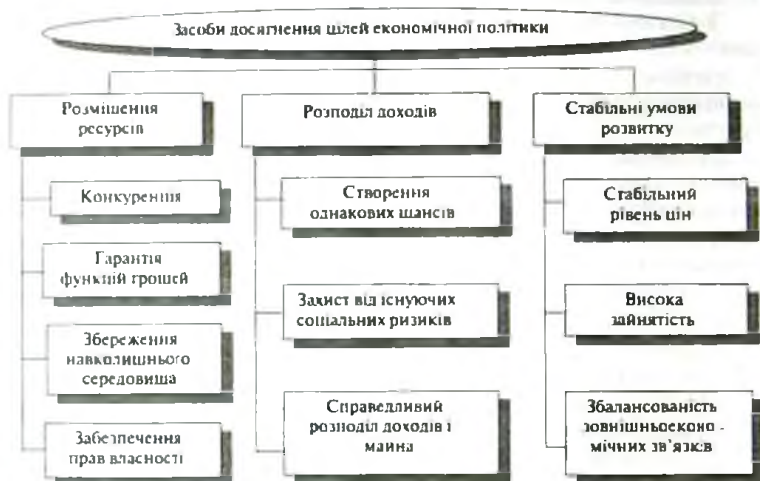


Рис. 19.1. Засоби досягнення цілей економічної політики

Наукове обґрунтування економічної політики сприятиме глибокому оновленню матеріального виробництва, повнішому розкриттю соціальних ресурсів суспільства, що перебувають у стадії переходу до нових економічних відносин.

Для вироблення економічної стратегії на основі всебічного врахування вимог об'єктивних економічних законів першорядне значення має забезпечення реалістичної об'єктивної оцінки, з одного боку, досягнень у здійсненні соціально-економічних завдань, з'ясування труднощів і недоліків, що виникли, їхніх причин, а з іншого – такої ж реалістичної оцінки наявних можливостей, ресурсів для подальшого соціально-економічного розвитку.

Наукова об'єктивність у політиці потребує врахування притаманних суспільству суперечностей і труднощів. Більше того, економічні закони діють як тенденції. Форми їхнього вияву не однозначні й можуть змінюватися під впливом різних обставин.

Неодмінною умовою здійснення стратегічних цілей, напрямів, пріоритетів економічного розвитку є визначення методів і важелів економічної політики. Останні стають чинниками оновлення економіки в тому разі, коли вдосконалюються не самі по собі, ізольовано від стра-

тегічних цілей і пріоритетів, а в органічній єдності з ними, в процесі безперервного руху.

Існує два основних угруповання методів економічної політики: економічні та адміністративні.

Світовий досвід показує, що економічні методи управління не встановлюються з утвердженням певної форми власності на засоби виробництва, а також після прийняття державних та інших рішень, як це тривалий час стверджувалось в нашій країні. Більше того, такі методи в нашій економіці, за винятком періоду нової економічної політики, майже не використовувались через незмінність виробничих відносин.

Потребують уточнення і самі поняття адміністративно-командних і економічних методів управління. Сутність перших найчастіше зводиться до того, що вони діють через накази, розпорядження, заборони та інші прийоми неекономічного тиску. Це – поверхове виявлення адміністративно-командних методів управління. Причину слід шукати глибше, в економічних відносинах.

Економічна політика, побудована на адміністративно-командних методах, застосовує відповідні важелі: нормативні документи, інструкції, накази, розпорядження тощо, які на практиці є нічим іншим, як важелями тиску.

Усе це сковувало самостійність колективів, бажання виявляти ініціативу, творчість; породжувало байдужість і апатію до вдосконалення виробництва.

Якщо вдосконалення виробничих відносин здійснюється через інтереси і на основі інтересів, то в цьому разі використовуються економічні методи управління.

Економічні методи управління – це система економічних та неекономічних важелів, спрямованих на поєднання інтересів усіх суб'єктів господарської діяльності.

Суспільство може перейти до економічних методів господарювання при виконанні таких умов:

- врахування і реалізація інтересів усіх господарюючих суб'єктів, які беруть участь в економічному житті;
- виявлення об'єктивних суперечностей економічних інтересів і вирішення їх завдяки застосуванню ефективних форм і засобів управління;

- суб'єкти власності, а отже і влади, на всіх рівнях мають займатися управлінням інтересами і через інтереси;
- усі суб'єкти економічної політики мають бути рівноправними.

Цього можна досягти створенням однакових економічних і політико-правових умов для всіх господарюючих суб'єктів.

Перехід до економічних методів господарювання потребує радикальних змін функцій держави. Вона не повинна втручатися в діяльність підприємств, які не підвідомчі їй, у роботу регіонів різних рівнів. Увага держави має зосереджуватися на специфічних завданнях, націлених на реалізацію загальнонаціональних інтересів, зміцнення фінансової системи, розвиток інфраструктури, захист Вітчизни, охорону навколишнього середовища, здійснення соціальних гарантій.

Таким чином, при виробленні економічної політики слід широко використовувати світовий досвід господарювання, розвитку науково-технічного прогресу, наукове прогнозування.

Економічна політика як чинник економічного розвитку має націлювати господарство на розв'язання головних завдань, вибір пріоритетних напрямків розвитку, які, з одного боку, забезпечать зростання галузей, що відбивають досягнення науково-технічного прогресу, а з іншого – створять передумови для подальшого зростання рівня життя населення.

2. Особливості формування сучасної міжнародної економічної політики України

На нинішньому критичному етапі суспільної трансформації України в умовах глибокої системної кризи вкрай потрібна принципово нова національна економічна стратегія – стратегія відродження і розвитку в умовах глобалізації і глобальної інтеграції. Повна відсутність такої національної стратегії або використання і нав'язування Україні зарубіжних ерзаців псевдореформаторських ліберальних і неоліберальних стратегічних курсів протягом останніх десяти років незалежного існування поставили Україну у важкий стан розвитку.

Сьогодні, після першого десятиліття незалежного існування, українське суспільство повинно усвідомити гостру необхідність розробки і прийняття Верховною Радою ефективної і обґрунтованої національної стратегії України, яка б забезпечила формування і здійснення дійсно народної довгострокової міжнародної економічної політики.

Невідкладна розробка конкурентоспроможної національної стратегії — найважливіше завдання нового державотворення. В нинішніх умовах національна економічна стратегія України повинна, перш за все, бути спрямованою на створення ефективної економічної системи і самодостатньої економіки, на системне і послідовне поєднання державного регулювання економіки з ринковими методами саморегулювання та на розумне використання існуючого міжнародного досвіду трансформації економічних систем в напрямку соціально-орієнтованої ринкової економіки та досвіду післявоєнного відродження і розвитку провідних індустріальних країн світу. Соціально-реформаторський досвід Європи повинен бути використаний цілковито.

При формуванні концепції національних інтересів слід виходити з необхідності знаходження раціонального співвідношення між необхідністю інтегруватися в світові, європейські політичні та економічні процеси і структури з одного боку та необхідністю забезпечити, перш за все, сильну і ефективну внутрішню економічну інтеграцію на всіх рівнях економіки, забезпечити захист національних ринків і національного виробника, тобто захист всієї сукупності національних інтересів проти нових форм і методів економічної колонізації України. Без цього суверенна державність і незалежність України знаходиться під великою загрозою, бо світова економіка і політика залишається ареною зіткнення гострих і великих національних інтересів. Дилема України така, що або вона зуміє захистити свої національні інтереси і стане конкурентоспроможною і сильною країною, або бездіяльність призведе її до статусу другорядної держави, сировинного додатку та ринку дешевої робочої сили для передових розвинутих країн Європи і світу.

У червні 1994 року Верховна Рада ухвалила «Основні засади і напрямки становлення економіки України в кризовий період». Була надія, що вона стане стратегією відродження економіки. Але ця програмна постанова Верховної Ради була повністю проігнорована владою.

Відмовившись від моделі соціально орієнтованої змішаної економічної системи, від посилення державних регулюючих функцій, ми поставили все в залежність від диктату міжнародних фінансових структур. Сьогодні в Україні мова вже йде не лише про системну кризу, а про соціально-економічну катастрофу, коли за рівнем життя 82 % населення опинились нижче офіційного рівня бідності.

В останні роки в Україні мали місце спроби розробити певні стратегічні концепції національних інтересів і національної стратегії, в тому

числі з боку науковців і народних депутатів та представників деяких партій.

На жаль, всі згадані концепції обмежувались головним чином сферою соціально-економічної політики, недостатньо враховували реальну ситуацію України і не мали характеру завершених концепцій національної стратегії відродження і розвитку України. Вони не базувались на чітких і обґрунтованих визначеннях поточних і перспективних національних інтересів України.

Міжнародний досвід показує, що будь-яка концепція національної стратегії немає жодного сенсу, якщо вона не базується на міцній основі національних інтересів та не підкріплюється реальною і сильною політикою держави з захисту національних інтересів.

Тому визначення і обґрунтування національних інтересів і шляхів їх реалізації на глибину першої чверті XXI століття стає домінантою для України.

Концепція національних інтересів і національної стратегії України виходить з того, що її основою повинно бути формування політичної нації України, створення демократичного громадянського суспільства, соціальної правової держави, соціально-орієнтованої ринкової економічної системи і динамічної структурно-трансформованої економіки, органічно інтегрованої в світові економічні структури. Це є єдиний шлях відродження України і прогресивного розвитку нового суспільства добробуту і справедливості. І її потрібно пройти.

А для цього нашим державним керівникам і політикам потрібно озброїтись розумінням суті національних інтересів України, суті національної ідеї, української мрії і прийняти їх як мету свого життя.

На нашу думку, складовими частинами народної української мрії можуть бути: державність, духовність, демократія, добробут.

По-перше, мрія про можливість незалежного розвитку народу про свою суверенну державність пронизує свідомість українського народу протягом багатьох століть. Інструментом такого незалежного розвитку може бути тільки власна держава. Історичним взірцем такої держави є Київська Русь. «В своїй хаті, — писав Тарас Шевченко, — своя правда і сила, і воля». Зараз, коли український народ здобув незалежну державу, реалізувати закладені в цьому можливості, відчуті і силу, і волю — це пробудження української мрії. Перше десятиліття нової суверенної української держави дає нашому народу надію.

По-друге, духовне єднання народу «в сім'ї вільній новій» на основі вищих духовних, в тому числі християнських цінностей, — один з найвищих пріоритетів України. Без цього не може бути побудоване нове

громадянське суспільство, суспільство справедливості й добробуту для всіх громадян.

По-третє, для українського менталітету демократія — це народовладдя. Народ є носієм влади. Влада повинна служити народу. Століттями поневолений, в деспотичних державних режимах, перенісши всі види національних утисків і гноблення, волелюбний український народ зберіг генетичні основи демократії. Конституція України як закон прямої дії гарантує демократію і права народу, але це ще не означає їх автоматичну реалізацію.

В нинішніх умовах, маючи незалежну державу, наші громадяни виступають за демократію в таких її формах, як економічна демократія (розвиток економічної ініціативи і самодіяльності), соціальна демократія (права на працю, на гідну оплату праці, на соціальний захист малозабезпечених верств населення). Особливу роль відіграє нині захист свобод і прав людини-громадянина. Відображаючи національні інтереси, Конституція України наділяє громадянина великими правами і свободами, і гарантує їх забезпечення. Але справа реалізації прав людини ще далеко не вирішена. Її вирішення залежить від кожного громадянина, від його політичної активності та впливу, від його здатності реалізувати своє право вибору.

По-четверте, в українському менталітеті поняття добробуту завжди поєднувалося з напруженою працею. Історична доля українського народу склалася так, що мрія про добробут, вільне заможне життя ще ніколи не була реалізована.

Україна, за станом на 1990 рік, була високорозвиненою промисловою державою, з унікальним науково-технічним і інтелектуальним потенціалом. Тому ми не починали з нуля в 1991 році, але ми її не дійшли до прогресу і розвитку за десять років. Сьогодні, коли почалася нова ера випереджаючого інтелектуально-інформаційного розвитку, це є найбільшою загрозою для України.

Даючи сьогодні об'єктивну оцінку досягненням і перспективам розвитку України, можна сказати, що суверенна державність як вища цінність у нас є. Якщо говорити про наш державний суверенітет, то він є лише формальним, і може бути легко зруйнований із застосуванням економічних важелів тиску з боку наймогутніших країн або світових корпорацій—глобалізаторів.

Якщо говорити про оцінку втраченого десятиліття, ми не можемо не сказати, що це було десятиліття обвальної економічної кризи, яка за собою повела моральну, соціальну, а головне духовну кризу. Один

лише факт, який ніхто не зможе заперечити – ми втратили майже 75 % досягнутого за станом на 01.01.91 обсягу валового внутрішнього продукту. В оцінці цього десятиліття ми не можемо обійти трьох синтетичних наслідків і проблем – це бідність, бездуховність і безнадія.

Сьогодні ми маємо жорстоке ринкове суспільство, але не маємо ринкової економіки, тим більше не маємо соціальної ринкової економіки. Тому історичний напрямок – це побудова соціального суспільства. Сьогодні передові країни будують соціальну ринкову економіку, але не ринкове, а справедливе суспільство.

Ми можемо констатувати, що глобальні трансформації в світі йшли і йдуть в одному напрямку, а внутрішні трансформації в Україні – в протилежному.

Сьогодні законом світового розвитку стає закон глобалізації, закон глобальної інтеграції. Ми не увійшли в жоден глобальний процес не тому, що не хотіли, а тому, що не готові за рівнем міжнародної конкурентоспроможності, за рівнем ефективності нашого державного менеджменту. З цієї ж причини ми не ввійшли і в європейський інтеграційний процес.

Якщо підводити підсумки суверенного 10-ліття, то трансформації в Україні не були синхронізовані, органічно пов'язані, інтегровані з глобальними трансформаціями. Це парадоксально допомогло Україні уникнути ряду глобальних ударів. Глобальні трансформації носили характер страшної рушійної сили, яка потенційно могла б використовуватись і в Україні.

І нарешті нові глобальні виклики XXI століття. Головний виклик носить особливий характер. Виклик простий і цинічно нещадний: або ми станемо конкурентоспроможною країною серед країн, а для цього ми повинні стати єдиною політичною нацією, без поділу на етнічні, расові, класові інтереси; або ми загинемо як незалежна держава і перетворимося на щось інше – неоколонію в Європі; або станемо протекторатом великого сусіда.

Нинішнє століття, безсумнівно, відкриває нову еру в історії людства. У XXI столітті швидкими темпами зростає значення міжнародних економічних відносин у розвитку як окремих держав, так і угруповань. Тепер ми вже можемо говорити про об'єднаний інтегрований світовий розвиток і про таку його необхідну закономірність, як синхронізація темпів і рівнів розвитку.

Міжнародна економічна інтеграція і кооперування стануть в першій половині XXI століття не лише невід'ємною складовою національних процесів розширеного вітворення, а й головними фак-

торами, і визначатимуть масштаби, темпи і пропорції суспільного виробництва, закономірності науково-технічного прогресу.

Ми окреслили контури і напрямки майбутньої економічної політики України. А як вона формується? Які наші перспективи в епоху глобалізації і регіоналізації міжнародної економічної політики? Обидві тенденції – і регіоналізація, і глобалізація – є відображенням об'єктивного процесу модернізації суспільства під впливом виробничих ресурсів, що інтернаціонально розвиваються, хоча вони й мають однакові витoki – якісні скачки, вибухи в розвитку виробництва й ринку, що супроводжуються змінами в суспільних відносинах і суспільній свідомості. В той час, як глобалізація означає світові суспільно-економічні явища і потоки, регіоналізація діє в протилежному, компенсуючому напрямку, коли країни, об'єднані різними політичними і торговельно-економічними угодами, дотримуються спільної політики щодо торгівлі, інвестицій, регулювання ринків тощо. Яскравими прикладами ефективною політики регіоналізації може бути політика Європейського Союзу, азіатсько-тихоокеанського економічного об'єднання АПЕК, північноамериканського регіонального об'єднання НАФТА тощо.

Економічна складова процесів глобалізації та регіоналізації пов'язана, насамперед, з джерелами, факторами та формами ділової активності. Йдеться про глобальну мобільність інвестицій і технологій, робочої сили, інтелектуальних та фінансових ресурсів, всеосяжність менеджменту й маркетингу. Формами прояву цих процесів є зростання міжнародної торгівлі та інвестицій, небачена досі диверсифікація фінансових ринків та ринків робочої сили, відчутне підвищення ролі транснаціональних корпорацій у світогосподарських процесах, загострення глобальної конкуренції, поява систем глобального, стратегічного менеджменту.

З політичної точки зору економічна глобалізація спричиняється до створення матеріальної основи для транснаціоналізації політичних систем, громадянських суспільств і глобалізації інтеграції соціального та політичного життя. Як глобалізація, так і регіоналізація з кожним днем все більше й більше розмивають національні кордони і роблять структурно неможливим підтримання незалежної або навіть автономної економіки, форм правління і соціальних структур для індивідуальних націй. Окремі нації та держави поступово передають свої функції суб'єктів міжнародних відносин та міжнародного права національним органам для зовнішнього контролю. Розвивається тенденція до фор-

мування глобальної цивілізації за спільними уподобаннями, цінностями і суспільною свідомістю. Закладаються основи міжнародного громадянського суспільства, створюються плюралістичні структури глобальних еліт. В цих умовах Україна повинна формувати свою національну економічну політику.

Після проголошення незалежності у 1991 році Україна заявила про європейську належність та бажання брати участь у Європейських організаціях. Стосунки з Росією, найбільшим торговельним партнером України, також зберігають для неї ключове значення.

Українська зовнішня політика має чітку спрямованість: одним з найважливіших її пріоритетів визначено інтеграцію в європейські структури, зокрема Європейський Союз. Разом з тим Україна повністю усвідомлює важливість гармонійних двосторонніх відносин зі своїми сусідами та активної участі в регіональних організаціях.

У червні 1994 року Україна першою серед країн СНД уклала Угоду про партнерство та співробітництво з ЄС.

На сьогодні питання асоційованого членства у Євросоюзі є надзвичайно актуальним, і зближення України та Європейського Союзу виділено як одну з стратегічних цілей українського Уряду.

Економічний мотив цієї політики випливає з того факту, що членство в ЄС є необхідним елементом, що сприяє прогресу в реформуванні української економіки. Воно буде служити також зміцненню української економіки. Членство в Євросоюзі, крім того, надає всіх переваг, що витікають з економічної інтеграції, тобто закріплення високих темпів економічного зростання й модернізації економіки, стабілізації цін у результаті підвищення ефективності розподілу ресурсів, поглиблення й формування нових напрямків спеціалізації виробництва й торгівлі. Іншим позитивним аспектом приєднання до ЄС є можливість участі у структурних фондах, а також повна реалізація чотирьох свобод у взаємозв'язках факторів виробництва — товарів, послуг, робочої сили і капіталу.

Політичний мотив українського членства в Євросоюзі означає приєднання до західноєвропейської системи демократії і безпеки.

Завдання інтеграції до Європейського Союзу буде вирішуватися на основі Національної програми інтеграції України до Європейського Союзу, якою буде перелбачено укладення угоди з ЄС про вільну торгівлю. Уряд здійснюватиме заходи щодо укладення нової угоди між Україною і ЄС про торгівлю текстильною продукцією, розширення доступу українських товарів на ринки ЄС шляхом збільшення квот та

усунення торговельних обмежень, запобігання антидемпінговим розслідуванням стосовно експорту української продукції до ринків ЄС.

Іншим надзвичайно важливим пріоритетом для України є плідне співробітництво з інститутами, що справляють вирішальний вплив на процеси глобалізації. Активна співпраця з МВФ і відновлення Програми Розширеного Фінансування (EFF), взаємодія зі Світовим банком та вступ до Світової Організації Торгівлі (СОТ) є питаннями особливої уваги з боку діючого Уряду. Ці положення відображено і в Програмі діяльності Уряду «Реформи заради Добробуту», що була нещодавно затверджена Верховною Радою.

Стаючи суб'єктом глобальної інтеграції, Україна небачено розширює свої економічні можливості щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, зокрема капіталу, їх всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, отримує доступ до передових виробничих технологій, систем менеджменту та маркетингу. Ці можливості повинні повністю ввійти в міжнародну економічну політику.

З другого боку, глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу. Тому особливий наголос при вдосконаленні повинен робитися на політиці підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Згідно із світовими методиками критеріями конкурентоспроможності є:

Відкритість економіки (відкритість щодо зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій, фінансових потоків тощо);

Компетенція уряду (загальний тягар державного споживання, фіскальний дефіцит, ставки державних заощаджень, ставки оподаткування, компетенція державних службовців);

Ефективність діяльності фінансових посередників;

Рівень розвиненості інфраструктури;

Технології (використання нових технологій, комп'ютерної техніки, здатність економіки поглинати нові технології);

Якість менеджменту;

Ефективність і конкурентоспроможність робочої сили;

Інститути – розвиненість правових інститутів, рівень корупційності та організованої злочинності.

На основі цих критеріїв щорічно визначається загальний індекс конкурентоспроможності для кожної економіки світу. Так, останнім часом першість у світових рейтингах конкурентоспроможності тримають Сінгапур, Гонконг, Сполучені Штати Америки, Велика Британія

та Канада. *Україна у цьому списку посідає лише п'ятдесят четверте місце (Global Competitiveness Report, 1999).*

Очевидною є нагальна необхідність кроків, спрямованих на підвищення конкурентної здатності української економіки. З цією метою приводитимуться реформи енергетичного й аграрного сектора, буде вдосконалено інвестиційну та інноваційну політики, реформовано податкову та бюджетну сфери.

Особливу увагу Уряд повинен приділяти інституційним та структурним перетворенням, що дозволяють лібералізувати зовнішньоекономічну діяльність. Зокрема, укладення та реалізацію двосторонніх угод з країнами-торговельними партнерами в галузі взаємного визнання оцінки відповідальності, розширення участі України в роботі міжнародних і європейських організацій, і стандартизації та сертифікації. Буде скорочено перелік товарів, які підпадають під дію індикативних цін, спрощено порядок транзиту через Україну, переглянуто регулятивні акти, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності.

Реалізація цих завдань і буде тим імпульсом, що започаткує інтеграцію України до глобальних ринків капіталу, товарів, послуг, робочої сили, технологій. Одночасно це посилить і ефективність співпраці та комунікацій зі стратегічними партнерами у рамках регіональних угод.

Проте *глобалізація* – це не лише економічні та політичні вигоди, а й загроза глобальних екологічних та ядерних катастроф, парникового ефекту, негативні наслідки втручання у природу людини шляхом генної інженерії, клонування тощо. Усвідомлення глобальності цих проблем та загроз призвело до винесення на порядок денний світового співтовариства питання про перехід на шлях сталого розвитку, тобто розвитку, що задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти їхні потреби.

В центрі цієї ідеї стоїть принцип сталого людського розвитку – процесу розширення можливостей вибору, що передбачає існування економічних, соціальних та політичних свобод, можливості творчої самореалізації, захисту своїх прав. Людський розвиток передбачає, з одного боку, формування можливостей людини, а з іншого – використання цих можливостей для праці, відпочинку, культурної, громадської та політичної діяльності. Людський розвиток буде успішним тільки тоді, коли ці два аспекти будуть збалансовані.

Нагадаємо, що Програмою діяльності Уряду, яка була схвалена Верховною Радою України 6 квітня 2000 року, визначені стратегічні цілі урядової політики:

- розвиток людського потенціалу;
- зниження рівня бідності та примноження багатства нації;
- підвищення конкурентоспроможності національної економіки;
- забезпечення захисту прав та свобод людини і громадянина, безпеки особи, суспільства, держави;
- інтеграція України до Європейського Союзу.

Пріоритетними завданнями, які потрібно здійснити, є:

- політична стабільність та посилення дієздатності Уряду;
- якість життя людини, соціальна захищеність і гуманітарний розвиток;
- економічне зростання;
- конкурентоспроможність національної економіки.

Втілюючи в життя ці завдання, ми будемо значно ближчим до інтеграції у світове суспільство і значно менш вразливими до негативних наслідків глобалізації. Однак, потрібно зауважити, що головною метою міжнародної економічної політики є обґрунтування і забезпечення економічної безпеки.

Стати активним будівником системи глобальної економічної безпеки, своєчасно і гнучко реагувати на глобальні наслідки й посісти гідне місце в міжнародному розподілі праці Україна зможе лише в разі створення системи гарантування власної економічної безпеки. Без забезпечення захисту національної економіки від деструктивних зовнішніх впливів та вагомого науково обґрунтованого підходу до її відкриття Україна може бути відкинута на задвірки цивілізації і стане сировинним придатком розвинених країн.

Система економічної безпеки складається з багатьох взаємозалежних і зв'язаних складових, стан яких визначає ефективність та дієвість даної системи, а саме: сировинно-ресурсної, енергетичної, фінансової, військово-економічної, інформаційної, технологічної, продовольчої, соціальної, демографічної, екологічної безпеки.

Сьогодні ж загрози економічної безпеки України набули значного характеру й за основними критеріями перейшли критичну межу. Тому завдання полягає не лише у виході з економічної кризи, а й у зростанні національної економіки, у створенні надійної системи її життєздатності й розвитку, спроможності адаптуватись до нових економічних умов.

Незважаючи на багатий світовий досвід трансформації економічних систем, неможливо побудувати ефективну власну модель, сліпо копіюючи закордонні моделі (наприклад, Польщі). Ефективність еко-

помічної системи України значною мірою залежатиме від вироблення оптимальної економічної моделі, що враховувала б національні інтереси, наявні ресурси, геополітичний та гео економічний фактори, духовність, культуру нації.

Питання економічної безпеки набуло особливої актуальності саме сьогодні, адже від його вирішення залежатиме доля України, відновлення в людей поваги до своєї держави, впевненості, що вона завжди захистить їх. Найважливішим компонентом економічної безпеки є економічне зростання, його відсутність істотно знижує можливості виживання української економіки, нівелює здатність відвертати внутрішні й зовнішні загрози. Лише кардинальна реконструкція господарського комплексу країни, вдосконалення його функціональної і територіальної структури зміцнять економічну могутність держави, її здатність до виживання і розвитку. Здійснювати структурну перебудову доцільно шляхом розбудови нових галузей промисловості з наданням переваги виробничим галузям зі швидкими темпами економічного обігу, високим і стійким ринковим попитом, шляхом модернізації існуючих галузей промисловості.

Також одним з основних критеріїв економічної могутності держави є рівень науково-технічного прогресу. В сучасних умовах його значення посилюється необхідністю вирішення важливих питань, пов'язаних з інтеграцією на новій основі, закладеною технологічним процесом та інформаційною революцією. Україна ще не знайшла своєї технологічної ніші. Ігнорування зазначених тенденцій може призвести до того, що Україна стане жертвою інформаційно-технологічного колоніалізму, небезпечнішого за сировинний колоніалізм.

Шукаючи вихід, слід зважати на те, що структурні особливості сучасної світової конкуренції пов'язані, насамперед, з вирішальною роллю великих корпорацій, які створюють систему стратегічних інноваційно-виробничих ланцюгів. Саме активна інноваційна державна політика, спрямована на підтримку та збільшення обсягів НД і ДКР, дозволить визначитись із місцем українських підприємств у глобальній промислово-інноваційній системі.

Дослідження показують, що світові зміни на початку XXI століття будуть іти шляхом формування багатополюсного світу. Політичні переваги буде мати лише той, хто впишеться в них. Унікальне географічне розташування України в Євразії в поєднанні з політикою економічної безпеки надасть їй можливість відігравати важливу стабілізуючу роль у глобальному середовищі.

Зважаючи на це, процес відкриття національної економіки повинен відповідати стану її конкурентоспроможності, інакше під тиском сильних іноземних конкурентів вітчизняні виробники будуть усунуті з внутрішнього ринку. Для забезпечення економічної безпеки також важливо визначити перелік продукції, що повинна вироблятися в Україні з будь-якої кон'юнктури на світових ринках і незалежно від конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

Значної шкоди економічній безпеці України завдає приховування суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютної виручки за кордоном, а також експорт товарів за демпінговими цінами. Ці втрачені кошти стали б важливим інвестиційним ресурсом для реформування української економіки, її структурної перебудови і виключили б необхідність іноземних кредитів, що надаються на жорстких умовах і посилюють боргову залежність України.

Водночас потужним притягальним чинником підвищення економічного інтересу в західних інвесторів до національного ринку України стане вихід на світовий ринок сильних українських підприємств і активний пошук ними форм міжнародного економічного співробітництва. В міру економічного зростання в Україні об'єктивно й неминуче відбуватиметься процес включення українських підприємств у систему міжнародної господарської кооперації.

Отже, вирішення проблем виходу з економічної кризи – створення ефективного механізму соціального захисту населення. Стабілізація політичних процесів неможлива без вироблення цілісної державної політики у сфері економічної безпеки України та забезпечення її реалізації. На перехідному стані становлення нової економічної системи потрібно провести глибокий системний аналіз і визначити економічний напрямок руху нашого суспільства, щоб не допустити негативних і кризових явищ у майбутньому. Це означає – правильно виявити точки прикладання зусиль, визначити пріоритети та загальний вектор розвитку, і на засадах розробити Державну програму забезпечення економічної безпеки України.

Зрозуміти проблеми України і спрогнозувати перспективи її розвитку можливо лише в межах глобальних тенденцій загальносвітового розвитку, формування нового порядку, системи світової безпеки.

Необхідність гарантій економічної безпеки вимагає здійснення наукових досліджень у цій сфері й створення нового наукового напрямку – економічної безпеки України.

Контрольні запитання

1. Перерахуйте основні завдання економічної політики України.
2. Перерахуйте і обґрунтуйте основні пріоритети економічної політики України.
3. Дайте характеристику основним напрямкам економічної політики.
4. Обґрунтуйте засоби досягнення цілей економічної політики.
5. Дайте характеристику основних методів побудови економічної політики.
6. В чому полягає сутність економічної складової процесів глобалізації та регіоналізації?
7. Обґрунтуйте економічний і політичний мотив Європейського вектора інтеграції.
8. Перерахуйте основні методи забезпечення конкурентоспроможності Української економіки.
9. Перерахуйте стратегічні цілі урядової політики.
10. Що собою являє економічна безпека держави?

Література:

1. Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Рженішевського. — К.: ЦУЛ, 2003. — С. 46–56.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», 1991.
3. *Каніщенко О.* Формування експортної спеціалізації України // Економіка України. — 2002. — №11. — С. 76.
4. *Кириченко О.А.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2002. — Гл. 15–16.
5. *Павловський М.А.* Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія). — К.: Техніка, 2001. — 312 с.
6. *Румянцев А.П., Клименко Г.Н., Рокоча В.В., Шевченко В.Ю., Савчук В.І.* Міжнародна економіка — К.: Знання-Прес, 2003 — С. 410–427.
7. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002. — С. 408–463.
8. *Філіпенко А.С., Будкін В.С., Веклич О.О., Годун С.Д., Дудченко М.А. та ін.* Світова економіка. — К.: Либідь, 2002. — С. 514–577.

Схема до теми 1. Світове господарство і міжнародна економіка

Сутність національних господарств, взаємозв'язаних міжнародними економічними відносинами з відповідним механізмом регулювання та управління



Схема до теми 2. Європейська економічна система

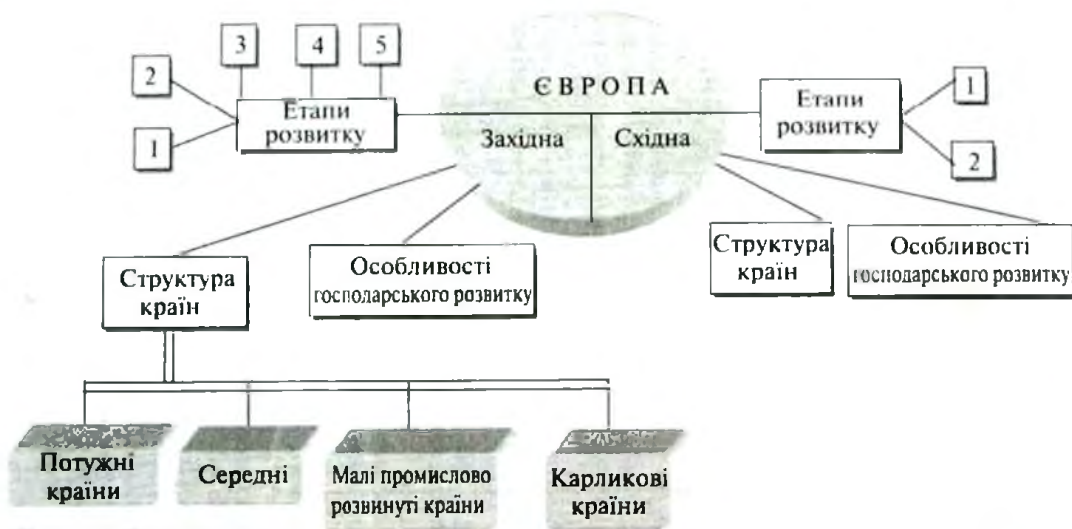


Схема до теми 3. Економіка країн ямериканського континенту



Схема до теми 4. Економіка нових індустріальних країн



Схема до теми 5. Економіка країн СНД і Балтії

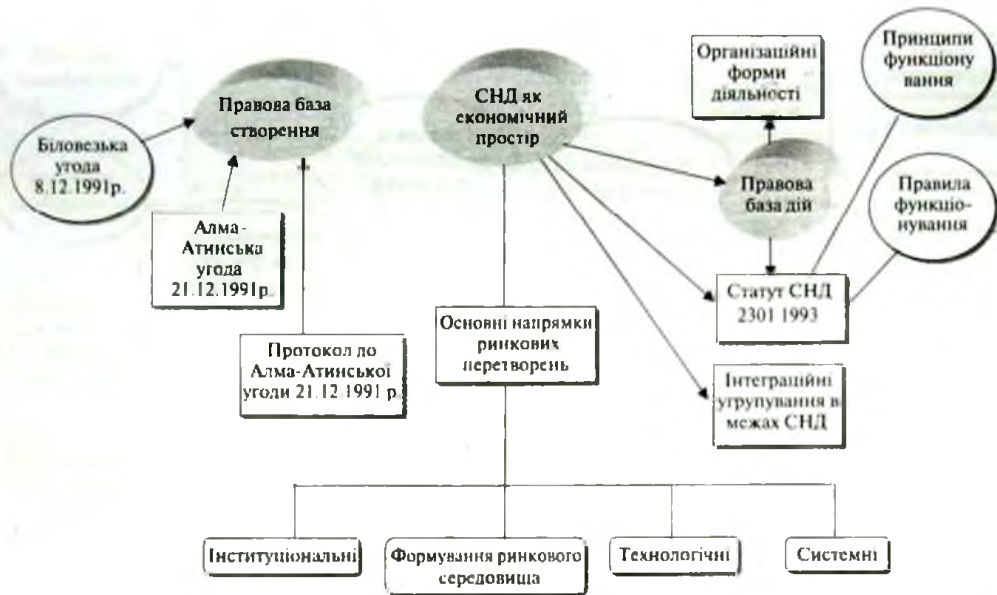




Схема до теми 6. Економіка країн Африки



Схема до теми 7. Економіка країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону



Навчальне видання

Солонінко Костянтин Степанович

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Редактор *Василенко Людмила Генадіївна*
Коректор *Наследова Тетяна Анатоліївна*
Комп'ютерна верстка *Полончук Микола Андрійович*
Дизайн обкладинки *Сидоренко Марія Олексіївна*

Підписано до друку 10.08.2007.

Формат 84 x 108 1/32. Папір офсетний. Друк офсетний.

Гарнітура Newton C. Умовн. друк. аркушів – 19,95.

Обл.-вид. аркушів – 23,75.

Наклад 1000 пр.

Видавництво «Кондор»
Свідоцтво ДК № 1157 від 17.12.2002 р.
03067, м. Київ, вул.Гарматна, 29/31
тел./факс (044) 408-76-17, 408-76-25