

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ І  
УПРАВЛІННЯ

*Велігорський А.М.*

**“МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ”  
 (“МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА”)**

**ЧЕРНІГІВ, 2001**

УДК 339.9

*Велігорський Анатолій Миколайович*

**«Міжнародні економічні відносини» («Міжнародна економіка») для студентів всіх спеціальностей та форм навчання – Чернігів: ДК РВВ 2001р. – 189с.**

Рецензенти: к.е.н., доцент Левківський В.М.  
к.е.н., доцент Кирилук Ю.В.

Рекомендовано Вченою Радою Чернігівського державного інституту економіки і управління Протокол № 4 від 29.04.2001р. для використання в навчальному процесі.

Розглядаються закономірності розвитку міжнародних економічних відносин, особливості функціонування світового господарства на сучасному етапі, проблеми входження України в систему світогосподарських зв'язків

## ВСТУП

Перехід української економіки до системи ринкових відносин передбачає її активну участь в світогосподарських зв'язках, поглиблення інтеграції економіки України в міжнародну економіку.

Інтернаціоналізація господарського життя сьогодні в тій чи іншій мірі характерна для усіх держав незалежно від рівня розвитку або географічного розташування. І, незважаючи на те, що процес ринкової трансформації в нашій країні поки що майже не дав позитивних результатів, одним з його наслідків є різке зростання кількості підприємств, які беруть активну участь у різних напрямках зовнішньоекономічної діяльності. Ця тенденція належить до об'єктивних і довгострокових.

Звідси важливість для практичного опанування кожної економічної спеціальності одержання загальної уяви і конкретних знань про світову економіку та механізм її функціонування.

Учбова дисципліна "Міжнародні економічні відносини (міжнародна економіка)" має на меті аналіз найважливіших проблем і тенденцій у розвитку світового господарства, обумовлених взаємодією його головних суб'єктів: держав, фірм і міжнародних організацій.

У запропонованому конспекті лекцій увага сконцентрована на найбільш важливих проблемах світового господарства, теорії і практики міжнародних економічних відносин. Оскільки деякі теми курсу призначені для самостійного опанування студентами, в конспекті лекцій їхній зміст викладений більш детально.

Робота над курсом "Міжнародні економічні відносини (міжнародна економіка)" передбачає, що студенти вивчили основні загальнопрофесійні дисципліни, насамперед такі як "Політична економія (Економічна теорія)", "Мікроекономіка", "Макроекономіка", "Статистика", "Менеджмент". У свою чергу курс може бути теоретичною основою більш конкретних, прикладних дисциплін, розрахованих на поглиблений розгляд окремих аспектів і форм міжнародної господарської взаємодії і співробітництва, таких як "Міжнародна торгівля", "Міжнародні фінанси", "Управління зовнішньоекономічною діяльністю", "Правове регулювання ЗЕД" і ін.

Для успішного освоєння курсу крім роботи над лекційним матеріалом і підручниками доцільно регулярно працювати з

періодичною економічною літературою. Насамперед це такі українські часописи, як: "Економіка України" (ЕУ), "Фінанси України" (ФУ), "Вісник Національного Банку України" (В.НБУ), "Економіст", "Політика і час" (ПіЧ), "Моніторинг інвестиційної діяльності" (МІД), "Фінансові консультації", "Персонал", "Вісник податкової служби України" (В.НСУ), "Україна: аспекти праці", "Діловий вісник" (ДВ), "Регіон", "Інформаційний бюлетень статистики", "Вісник аудитора України" (В.АУ), "Гроші та кредит", "Банківська справа" (БС), "Економіка, фінанси, право" (ЕФП), "Зовнішня торгівля" (ЗТ), "Економіка підприємств" (ЕП). Регулярно публікують статті з проблем міжнародної економіки такі російські журнали, як: "Мировая экономика и международные отношения" (МЭиМО), "Российский экономический журнал" (РЭЖ), "Вопросы экономики" (ВЭ), "Внешняя торговля" (ВТ), "ВЭД: современная практика, проблемы и перспективы", "Международный бизнес России", "Проблемы теории и практики управления" (ПТиПУ), "Общество и экономика", "США: экономика, политика, идеология" (США: ЭПИ), "Латинская Америка", "Дальний Восток", "Азия и Африка сегодня", "Международная жизнь", "ЭКО", "Экономист"; а також видання інших країн: "Трансформация: экономический бюллетень о странах с переходной экономикой" (Трансформация), "Кур'єр ЮНЕСКО" та інші.

## **ТЕМА 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

1. Предмет і функції курсу . Міжнародні економічні відносини.
2. Сутність та основні етапи розвитку світового господарства.
3. Структура світового господарства.
4. Протиріччя і закономірності розвитку світового господарства.
5. Основні риси відкритої економіки.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність"- "Відомості Верховної Ради" (ВВР), 1991, N29
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М., 1997,1999.
3. Киреев А.П. Международная экономика. т.1,2 . М., 1998,1999
4. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Л.,1999
5. Ломакин В.К. Мировая экономика. М., 1998
6. Международные экономические отношения / под ред. С.Ф.Сутырина и В.Н.Харламовой. СПб. Изд-во СПбГУ. 1996.
7. Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник/ А.С.Філіпенко, В.А.Верчун, С.Я.Боринець.-К. Либідь, 1992.
8. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин/ Керівник авт. кол. А.С.Філіпенко.-К. Либідь, 1992.
9. Пузакова Е.П. Процесс интернационализации в мировой экономике. Ростов-на-Дону, 1997
10. Світова економіка. Підручник. За ред. Філіпенка А.С. К., Либідь, 2000.
11. Економіка зарубіжних країн. За ред. Філіпенка А.С. К.,1996
12. Захматов М. Тенденции развития мирохозяйственных связей - "США: ЭПИ", 1996, №2
13. Илларионов А. Основные тенденции развития мировой экономики во второй половине XX в. - "ВЭ", 1997, №10

## 1. Предмет і функції курсу

Сучасний світ - це складне багаторівневе утворення. В даний час у світі мешкає понад 6 млрд. чол., існує більш 200 країн і територій, із них 192 є членами ООН. Розвиток світового співтовариства - це постійне поглиблення їхньої взаємодії і насамперед у господарській області. Цей процес призвів до формування глобальної економіки, існування якої відбиває вищий етап інтернаціоналізації виробництва. Різні країни грають різну роль у функціонуванні міжнародної економіки, але при цьому усі вони намагаються одержати вигоди від співробітництва. Підвищення ефективності їхньої участі в цьому процесі - одна з найважливіших складових реформ у країнах із перехідною економікою, до яких належить і Україна.

Предметом курсу є :

- \* Міжнародні економічні відносини як форма взаємодії національних економік;
- \* Світове господарство як система, як сукупність взаємопов'язаних національних економік;
- \* Механізм реалізації міжнародних економічних відносин.

**Міжнародні економічні відносини (МЕВ)** - це комплекс економічних відносин між країнами, їхніми регіональними об'єднаннями, а також окремими підприємствами в системі світового господарства (СГ) із приводу виробництва й обміну товарами і послугами, матеріальними і фінансовими ресурсами.

### Структура МЕВ:

*А - по фазах відтворювального процесу:*

1. МЕВ в сфері виробництва -
  - міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва
  - спільне будівництво господарських об'єктів
  - створення спільних підприємств
2. МЕВ в сфері розподілу . Ці відносини укладаються з приводу розподілу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Найбільшою мірою ці відносини виявляються в процесі міжнародної міграції робочої сили і міжнародного інвестування.

3. МЕВ в сфері обміну. Виявляються ці відносини в сфері світової торгівлі.

4. МЕВ в сфері споживання. Являють собою відносини, що забезпечують задоволення потреб суб'єктів світового господарства за рахунок взаємних постачань продукції.

*Б - по об'єкту відносин:*

1. Міжнародний поділ праці;
2. Міжнародна торгівля товарами і послугами;
3. Міжнародна міграція капіталу (іноземні інвестиції);
4. Міжнародна міграція робочої сили;
5. Міжнародні валютно-фінансові і кредитні відносини;
6. Міжнародні науково-технічні відносини
7. Міжнародна економічна інтеграція.

Розвиток МЕВ підпорядковується загальним закономірностям розвитку економічних відносин, водночас маючи ряд специфічних особливостей.

*Особливості міжнародних економічних відносин:*

\* МЕВ охоплюють значний територіальний простір, що виходить за межі національних кордонів;

\* Завдяки МЕВ відбувається переміщення чинників процесу виробництва, а також його результатів у міжнародному масштабі;

\* МЕВ дають можливість використовувати у господарському обігу додаткові економічні ресурси;

\* У сфері МЕВ діють особливі інструменти і механізми (валютні, митні, фінансові і т.п.).

Світова економіка як система не може розвиватися без певного порядку, який базується на нормах міжнародного права, що регулюють економічні відносини між країнами, об'єднаннями держав, юридичними і фізичними особами. Дотримання цих правил забезпечується самими державами, а також колективними формами контролю за виконанням міжнародного права, яким займаються різноманітні міжнародні організації. Як наслідок, формується *механізм реалізації МЕВ*, що містить у собі правові норми й адміністративні інструменти, що забезпечують функціонування і регламентацію міжнародних зв'язків (різноманітні міжнародні угоди, кодекси, конвенції, хартії, а також відповідну діяльність міжнародних економічних організацій).

*Основні методологічні принципи курсу:*

1. Розвиток світового господарства є наслідком існуючого рівня світових продуктивних сил;
2. Розвиненість МЄВ визначається рівнем розвитку національних господарських структур;
3. Ядро сучасних МЄВ складають ринкові відносини і механізми.

*Функції курсу:*

1. Пізнавальна (вивчення законів, закономірностей, тенденцій і особливостей розвитку світової економіки);
2. Практична (у тому числі проблеми інтеграції України у світовий економічний простір).

## **2. Сутність і основні етапи розвитку світового господарства**

**Світове господарство** - сукупність національних економік, що знаходяться в тісній взаємодії і взаємозалежності. Основою формування світового господарства є процес усуспільнення виробництва, що виходить за межі національних кордонів. Особливо цей процес посилювався в 19 сторіччі під впливом промислової революції та розвитку світової виробничої інфраструктури. Тому більшість вчених вважають, що сучасне світове господарство виникло в другій половині 19 сторіччя.

*Основні етапи розвитку світового господарства:*

1. Друга половина 19 -го ст. -початок 20-го ст. (Етап формування сучасного світового господарства. Особливості етапу: метрополії і колонії; гострі протиріччя між державами, які призводили до локальних і світових війн, породжували нестійкість);

2. 20-ті -30-ті рр. 20 сторіччя - до 80-х років. (Особливості: світове господарство поділено на дві системи: світове капіталістичне господарство і світове соціалістичне господарство. Протиборство і змагання двох світових систем господарства. На цьому етапі в 60-ті роки відбулося входження у світову економіку великої групи країн, що розвиваються, внаслідок ліквідації колоніальної системи. В 50- 60-ті роки беруть початок в різних регіонах світу інтеграційні процеси);

3. 80-ті - 90-ті роки 20 сторіччя і дотепер.

*Особливості розвитку світового господарства в сучасних умовах:*



1. Глобалізація світового виробництва. Проявляється в посиленні взаємозалежності національних господарств, в інтенсифікації господарських зв'язків, у формуванні світового виробництва як єдиного світового господарського комплексу, у підвищенні ступеня відкритості економіки;

2. Активізація діяльності і посилення позицій ТНК;

3. Високий динамізм вивозу капіталу;

4. Зближення рівнів економічного розвитку різноманітних держав і одночасно збільшення розриву між багатими і бідними країнами;

6. Зміна моноцентризму (значної переваги США над іншими країнами) поліцентризмом ( в 70-ті роки сформувалися три центри світового суперництва: США, ЄС та Японія);

7. Посилення регіональних інтеграційних процесів;

8. Криза світової заборгованості;

9. Підвищення ролі міжнародних економічних організацій.

*Головна особливість* сучасного етапу розвитку світового господарства - набуття ним рис єдиного цілісного утворення, яке базується на ринкових відносинах.

*Основні чинники*, що визначали й визначають розвиток світового господарства:

\* Розвиток світових продуктивних сил, НТР;

\* Глобальні проблеми сучасності;

\* Нерівномірність економічного розвитку держав, зміни в співвідношенні сил між ними;

\* Зміцнення політичного і економічного суверенітету країн, що розвиваються;

\* Суперечності 2-х систем світового господарства.

### **3. Структура світового господарства**

Існування світового господарства як системного утворення виявляється через різноманітні структурні елементи. У залежності від критеріїв класифікації можна виділити такі підходи до визначення структури світового господарства:

І. *Структура світового господарства по основним суб'єктам МЄВ* (суб'єкти МЄВ це фізичні і юридичні особи, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність):

\* підприємства, фірми, транснаціональні корпорації, що діють на мікрорівні;

\* національні держави, інтереси яких репрезентують різноманітні урядові органи;

\* регіональні інтеграційні об'єднання (ЕС, ЕАВТ, НАФТА, МЕРКОСУР і т.п.);

\* міжнародні економічні організації (МВФ, ГАТТ/СОТ, ЮНІДО, ЮНКТАД та ін.), що діють на глобальному рівні.

II. *Структура світового господарства по основних сферах господарської діяльності:*

\* Виробничо-інвестиційна сфера - сукупність економічних відносин, що виникають в результаті міжнародної спеціалізації і кооперування на різних рівнях, а також міжнародного інвестування;

\* Науково-технічна сфера - міжнародні науково-технічні комплекси, НДІ, лабораторії, різноманітні спільні проекти, а також світовий ринок технологій, патентів, ліцензій;

\* Сфера міжнародної торгівлі;

\* Міжнародна валютно-фінансова сфера.

III. *Структура світового господарства за рівнем соціально-економічного розвитку держав:*

Цей варіант класифікації використовується досить часто, у тому числі різноманітними міжнародними організаціями ( ООН, МВФ, Світовим банком), хоча оцінки цими організаціями груп країн у світовій економіці дещо відрізняються.

Основні параметри для класифікації:

А. Ступінь індустріального розвитку (економічний потенціал). У свою чергу цей параметр може бути характеризований системою показників, у числі яких:

\* загальний обсяг ВВП або ВНП ;

\* ВВП на душу населення (див. Додаток 1.);

\* галузева структура національної економіки;

\* виробництво основних видів продукції на душу населення;

\* показники ефективності виробництва;

\* показники порівняльної конкурентоспроможності;

Б. Структура економічних відносин (або структура відносин власності);

В. Форми управління економікою (моделі господарського механізму);

Г. Рівень і якість життя населення:

- \* середньорічні прибутки на душу населення;
  - \* структура особистих споживчих витрат;
  - \* розвиненість сфери освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення;
  - \* тривалість життя та ін.;
- Д. Участь держави у міжнародному поділі праці:
- \* експортна/імпортна квота;
  - \* структура експорту/імпорту;
  - \* обсяг закордонних інвестицій і т.п.

Вищезгадані параметри є підставою для виділення таких груп держав у світовій економіці:

1. *Промислово-розвинуті країни* ( 25-30 високорозвинених держав, серед яких країни так званої “великої сімки” - США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада);

2. *Країни, що розвиваються*, ( біля 140 держав Азії, Африки і Південної Америки);

3. *Країни з перехідною економікою* ( біля 30 держав колишнього СРСР, Центральної і Східної Європи та Азії, що переходять від командно-адміністративної системи до ринкової економіки);

4. *Країни соціалістичного вибору* ( декілька держав, що продовжують будувати чи заявляти про будівництво соціалізму на своїй території: Куба, КНДР, і зі значними застереженнями КНР і СРВ).

#### **4. Протиріччя і закономірності розвитку світового господарства**

Відомо, що протиріччя - це фундаментальне джерело всякого розвитку, у тому числі й у сфері економіки. Світове господарство не є винятком. Протиріччя формуються завдяки взаємодії різноманітних структурних елементів світового господарства. Вони виникають між суб'єктами МЄВ на всіх рівнях внаслідок відносної економічної відокремленості цих суб'єктів, існування особливих економічних інтересів.

Протиріччя світового господарства поділяють на:

1. Внутрішні - формуються усередині всіх підсистем світового господарства в процесі їхнього розвитку;

2. Зовнішні - обумовлені взаємодією всіх структурних елементів світового господарства з зовнішнім середовищем.

У залежності від причин виникнення протиріччя СГ можна класифікувати на:

1. протиріччя обумовлені взаємодією у світовому господарстві різноманітних форм власності (виявляються насамперед у міжнародній конкуренції);

2. протиріччя обумовлені неоднаковим рівнем розвитку продуктивних сил у різних країнах (різною забезпеченістю ресурсами, різною конкурентоспроможністю продукції);

3. протиріччя обумовлені взаємодією національних і інтернаціональних господарських механізмів, їхньою невідповідністю, неадекватністю.

У світовому господарстві на сучасному етапі відбувається формування механізму вирішення протиріч:

\* на мікрорівні це досягається під час обговорення та підписання зовнішньоекономічних договорів або контрактів;

\* на макрорівні протиріччя вирішуються під час підписання двох- або багатосторонніх міждержавних угод, у процесі контактів керівників держав і урядів;

\* на глобальному рівні протиріччя вирішуються в процесі діяльності різноманітних міжнародних організацій.

Закони і закономірності СГ - це стійкі тенденції, суттєві причинно-наслідкові зв'язки в розвитку світової економіки. У літературі стосовно до світового господарства виділяють такі закони і закономірності:

1. Закон відповідності міжнародних економічних відносин рівню і характеру світових продуктивних сил;

2. Закон пропорційності розвитку світової економіки ( існують структурні елементи світового господарства і об'єктивно обумовлені співвідносини між ними: промисловість і сільське господарство, матеріальне і нематеріальне виробництво, центр і периферія і т.п.);

3. Закон зростання продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва;

4. Закон нагромадження - необхідність інвестувати частину одержаних прибутків із метою розвитку світової економіки;

5. Закон інтернаціоналізації виробництва - чинність закону виявляється в поглибленні міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва, у розвитку інтеграційних процесів, що

сприяє підвищенню ефективності завдяки використанню в тому числі зовнішніх чинників економічного росту.

Формами прояву цього закону є, наприклад, міжнародні господарські об'єкти, спільні підприємства (СП), міжнародні транспортні й енергетичні системи, міжнародні інформаційні системи і т.п.;

6. Закон вартості. У світовому господарстві цей закон обумовлює формування світових цін;

7. Закон попиту і пропозиції;

8. Закон міжнародної конкуренції. На світовому ринку головною діючою особою міжнародної конкуренції є транснаціональні корпорації.

Конкуренція на світовому ринку має ряд особливостей. Основні правила, якими керуються ТНК:

\* зайняти місце лідера на світовому ринку або бути сильнішим у своїй ринковій ніші, зробити все можливе для усунення конкурентів (принаймні більшості з них);

\* набувати власності конкурентів за допомогою міжнародних об'єднань та поглинень;

\* створювати стратегічні союзи з конкурентами з метою мобілізації можливостей корпорацій, особливо в сфері фінансування НТП, а також збуту продукції.

Перші дві тенденції обумовлюють зростання концентрації виробництва, а третя веде до формування міжнародних картелів.

Відповідно до дії зазначених тенденцій останнім часом усе більше поширення одержали міжнародні стратегічні союзи (партнерства) ТНК із метою розвитку нових виробництв, продуктів, зменшення ризику і т.п. На протязі 80-х - 90-х років було укладено більш 4 тис. подібних угод.

9. Закон нерівномірності економічного розвитку держав. Проявляється в зміні співвідносин сил між країнами в процесі розвитку світового господарства.

Нерівномірність обумовлена особливостями географічного положення, різницею в людських, сировинних і фінансових ресурсах; стихійністю ринку; конкуренцією; нерівномірністю освоєння НТП; різноманітною по ефективності економічною політикою.

## 5. Основні риси відкритої економіки

Одна з головних тенденцій розвитку світового господарства в повосенний період - послідовний перехід від замкнутого національного господарства до економіки відкритого типу. У абстрактно-теоретичному розумінні *відкрита економіка* - це народногосподарський комплекс, усі суб'єкти якого можуть без обмежень здійснювати зовнішньоекономічну діяльність.

Вперше з гаслом відкритої економіки виступили США після другої світової війни, які використовували його для обґрунтування експансії американських корпорацій на світовому ринку. Сьогодні це гасло втратило односторонню корисливу спрямованість і набуло об'єктивного характеру як форма прояву закону інтернаціоналізації виробництва.

*Основні риси відкритої економіки:*

- \* створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій;
- \* розумна доступність внутрішнього ринку для товарів, технологій, інформації з-за кордону;
- \* ліквідація (по більшості позицій) державної монополії зовнішньої торгівлі;
- \* активне використання спільного підприємництва;
- \* організація спеціальних економічних зон;
- \* уніфікація національного економічного законодавства відповідно до світових традицій.

*Переваги відкритої економіки:*

- \* раціональне використання ресурсів у залежності від їхньої ефективності;
- \* використання світового прогресивного досвіду;
- \* зростання конкуренції, включаючи міжнародну.

*Кількісні показники, що характеризують ступінь відкритості економіки:*

1. Експортна квота:

$$Ek = \frac{E}{ВНП} \times 100\%, \text{ де}$$

E - обсяг експорту.

У таких великих та розвинутих країнах як США, Японія, Італія, Франція, Велика Британія вона складає 10-25%, а в невеликих по території і чисельності населення країнах (Голландія, Норвегія, Бельгія) цей показник дорівнює - 50-60%;

2. Імпортна квота:

$$I_k = \frac{I}{ВНП} \times 100\%, \text{ де}$$

I - обсяг імпорту;

3. Зовнішньоторговельна квота:

$$ЗТ_k = \frac{ЗТО}{ВНП} \times 100\%, \text{ де}$$

ЗТ - зовнішньоторговельний оборот.

### **Ключові терміни:**

*міжнародні економічні відносини; світове господарство; структура світового господарства; суб'єкти МЕВ; розвинуті країни; країни, що розвиваються; країни з перехідною економікою; нерівномірність розвитку країн; протиріччя світового господарства; інтернаціоналізація; глобалізація; відкрита економіка; експортна квота; імпортна квота*

### **Оглядові запитання:**

1. З яких елементів складається система міжнародних економічних відносин?
2. Зазначте основні передумови, що лежать в основі процесу формування світового господарства?
3. Під впливом яких чинників сукупність національних господарств перетворюється у світове господарство?
4. Які етапи у своєму розвитку пройшло світове господарство?
5. Як вплинув на розвиток світового господарства розпад соціалістичної системи?
6. Які особливості характерні для сучасного етапу розвитку світового господарства?
7. Охарактеризуйте основних суб'єктів МЕВ?
8. Чим визначається ступінь і форми участі різноманітних суб'єктів МЕВ у світовому господарстві?

9. Назвіть основні підсистеми світового господарства?
10. Які закономірності характерні для розвитку світового господарства?
11. Який вплив на дію закону інтернаціоналізації виробництва зробила НТР?
12. Назвіть показники і результати участі країни в світогосподарських зв'язках?
13. Назвіть внутрішні і зовнішні чинники економічного зростання?
14. За якими показниками можна судити про ступінь відкритості національних економік?
15. Як впливає відкритість економіки на економічну безпеку держави?
16. У чому сутність і які наслідки глобалізації світової економіки?

### *Додаток 1*

Таблиця 1.1

ВВП на душу населення деяких країн (в дол.США)  
(відповідно до паритету купівельної спроможності, 1998 р.)

<i>№</i>	<i>Країна</i>	<i>ВВП, дол.</i>	<i>№</i>	<i>Країна</i>	<i>ВВП, дол.</i>
1	Люксембург	34480	26	Турція	6060
2	США	28020	27	Польща	6000
3	Швейцарія	26340	28	Естонія	4660
4	Японія	23420	29	Румунія	4580
5	Австрія	21650	30	Беларусь	4380
6	Франція	21510	31	Болгарія	4280
7	Канада	21380	32	Росія	4190
8	Німеччина	21110	33	Йорданія	3570
9	Великобританія	19960	34	Латвія	3650
10	Італія	19890	35	Парагвай	3480
11	Австралія	19870	36	Китай	3330
12	Швеція	18770	37	Індонезія	3310
13	Іспанія	15290	38	Казахстан	3230
14	Португалія	13450	39	Болівія	2860
15	Греція	12270	40	Екватор. Гвінея	2690
16	Словенія	12110	41	Узбекистан	2450



17	Чилі	11700	42	Шри-Ланка	2290
18	Чехія	10870	43	Україна	2230
19	Саудовська Аравія	9700	44	Арменія	2160
20	Аргентина	9530	45	Гондурас	2130
21	Венесуела	8130	46	Туркменістан	2010
22	Уругвай	7760	47	Киргизстан	1970
23	Словакія	7460	48	Монголія	1820
24	Південна Африка	7450	49	Грузія	1810
25	Угорщина	6730	50	Нікарагуа	1760

**Додаток 2**  
Таблиця 1.2

Показники відкритості економіки України (1994- 1999рр.)

роки	Номіналь- ний ВВП (млрд. грн.)	Офіц.обмін ний курс (гр./USD)	Номіналь- ний ВВП(млрд. USD)	Експорт- на квота (%)	Імпорт на квота (%)	Зовнішньо- торг.квота( %)
1994	12038	0,317	37975	43,8	47,4	91,2
1995	54516	1,473	37010	46,2	49,4	95,6
1996	81519	1,83	44546	45,7	48,2	93,9
1997	93365	1,86	50196	40,6	43,6	84,2
1998	103869	2,45	42396	41,6	44,4	86,0
1999	127126	4,47	28440	56,8	53,0	109,8

Україна в досить короткий термін вийшла на високий навіть у порівнянні з розвинутими країнами рівень відкритості економіки. Між тим висока експортна квота свідчить не про надлишок товарів на внутрішньому ринку чи більш активну участь у міжнародному поділі праці, а скоріше про те, що вкрай низька купівельна спроможність населення та вітчизняних підприємств веде до виштовхування товарів на експорт, за рахунок якого намагаються вижити багато хто з українських виробників (наприклад, з 16 млн.т сталі, які виробляє Україна внутрішнє споживання складає менше 22%). Крім того без валюти від експорту не може обійтись українська олігархія, яка орієнтується на західні зразки задоволення своїх потреб.

Що ж стосується імпоротної квоти, то її розмір свідчить, поперше, про зростання енергоємності виробництва, яка обумовлена несприятливими змінами структури виробництва на користь відповідних галузей. По-друге, її, вже слід аналізувати на предмет

загрози для національної економічної безпеки та розробляти національну програму імпортозаміщення.

## **ТЕМА 2. ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

1. Протекціонізм і фритредерство. Погляди меркантилістів і класичної політекономії.
2. Абсолютні і порівняльні переваги А.Сміта і Д.Рікардо.
3. Модель Хекшера-Оліна.
4. Концепція життєвого циклу і модель технологічного розриву.
5. Теорія міжнародної конкуренції М.Портера.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. К., 1996
2. Иголкин А., Мотылев В. Международное разделение труда, модели, тенденции, прогнозы. М.,1988
3. Киреев А.П. Международная экономика. т.1. М., 1998
4. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Л.,1999
5. Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения, т.1. М., 1955
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов, кн.4.М.,1962
8. Современные теории внешнеэкономических отношений. Сб.статей. М.,1992

### **1. Протекціонізм і фритредерство. Погляди меркантилістів і класичної політекономії**

Перші теоретичні пояснення причин існування і розвитку міжнародної торгівлі почали формуватися в період розпаду феодалізму і формування стійких торгових зв'язків між країнами. Ці теорії були запропоновані меркантилістами. Представники цієї школи стверджували, що наявність золотих запасів є основою процвітання нації. Отже, зовнішня торгівля повинна орієнтуватися на одержання золота. Меркантилісти виходили з положення, що джерелом багатства є сфера обігу, а не виробництво; багатство вони

ототожнювали з грошовим капіталом і вважали, що добробут держави залежить від можливо більшого нагромадження в країні грошей (золота і срібла). Для цього необхідно домагатися переваги вивозу товарів за кордон над імпортом їх у країну. Для одержання максимальної вигоди пропонувалося посилення державного втручання і контролю за станом зовнішньої торгівлі. Зовнішньоторговельна політика повинна була орієнтуватися на обмеження імпорту за допомогою використання митних зборів з іноземних товарів, забезпечуючи від своїх експортних товарів надходження золота і срібла. Така політика одержала назву політики **протекціонізму** ( від англ. - protection - захист). Протекціонізм забезпечував захист національного виробництва, але одночасно ускладнював міжнародну торгівлю, створюючи переваги тільки для окремих країн (метрополій). Створювалися передумови для стійкого дисбалансу в зовнішньоторговельних відносинах. Це заважало розвитку ринку і відповідно капіталістичних виробничих відносин. Крім того протекціонізм, обмежуючи конкуренцію, у перспективі консервував низьку конкурентноздатність національного виробництва. Прикладом протекціонізму була зовнішня політика французької держави епохи Людовика XIV, російського імператора Петра I, США також на значному відрізку своєї історії були протекціоністською державою.

Оскільки протекціонізм перешкоджав об'єктивним економічним процесам наприкінці сімнадцятого сторіччя йому на зміну прийшли теорії вільної торгівлі чи **фритредерства** ( від англ. - free trade - вільна торгівля). Фритредерством називається зовнішньоторговельна політика при якій усуваються дискримінаційні обмеження на товари, які ввезені з-за кордону. Батьківщиною цієї політики була Англія, а імпульс розвитку вільній торгівлі дав промисловий переворот.

Першим серйозним досягненням фритредерства був торговий договір, що Англія уклала з Францією в 1786 р. Він ліквідував багато заборон і обмежень, що заважали нормальній торгівлі між країнами. Далі такі договори Англія протягом 18-19 ст. уклала і з іншими країнами. Скасування протекціонізму викликало могутній опір англійських лендлордів, що не бажали зазнавати втрат від зниження внутрішніх цін на продовольство.

Перше теоретичне обґрунтування вільній торгівлі було дано в книзі А.Сміта "Дослідження про природу і причини багатства

народів" (1776 г). Подальший розвиток ідеї А.Сміта одержали в у роботах представників класичної політекономії (Д.Рікардо, Р.Торренс, Д.С.Милль).

Надалі з приводу переваг двох основних форм зовнішньоторговельної політики йшли дискусії як серед учених, так і в парламентах і урядах. Протягом всієї історії капіталізму протекціонізм був методом створення зовні незалежної економіки, що формує умови для розвитку національної промисловості. Країна ж, яка проголошувала вільну торгівлю, вже мала у своєму розпорядженні досить могутню і сучасну промисловість, що дозволяло не побоюватися іноземної конкуренції. В країнах, що проводять політику відкритої економіки, вже минув інкубаційний період протекціонізму в розвитку промислового потенціалу і вони перейшли в зовнішньоекономічний наступ.

Двохсотлітня історія суперництва ідей фритредерства і протекціонізму від Адама Сміта до наших днів свідчить про те, що прихильниками ідей вільної торгівлі є насамперед економічно розвинуті країни, що вишукують додаткові можливості збуту своєї продукції.

## **2. Абсолютні і порівняльні переваги А.Сміта і Д.Рікардо**

Будучи представником класичної політекономії А.Сміт вважав, що виробництво є найважливішою сферою економіки і відіграє вирішальну роль у створенні багатства суспільства. На думку А.Сміта, можливості виробництва обумовлені природними і придбаними перевагами. Переваги обумовлюють організацію того чи іншого виробництва в державі. Вони мають стійкий, довгостроковий характер, що зумовлено низькою мобільністю факторів процесу виробництва. У результаті витрати на виробництво тих самих товарів відрізняються в різних країнах. Саме розходження у витратах є основою для взаємовигідної торгівлі між країнами. Принцип свободи торгівлі дозволяє країні зосередити свої зусилля на виробництві тих товарів, які вона може робити дешевше (*абсолютні переваги*) і відмовитися від виробництва товарів, по яких вона не має таких переваг. Отже, кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві того товару, по якому вона має абсолютну перевагу. У результаті складається

міжнародний поділ праці, який дає вигоди всім його учасникам, приводить до збільшення міжнародної торгівлі.

Подальший розвиток теорія Сміта одержала в роботах Рікардо. Він розробив теорію *порівняльних (відносних) переваг*, в якій доводиться можливість і вигідність спеціалізації не тільки в умовах абсолютної переваги однієї країни перед іншою, але й у тому випадку, коли такі переваги відсутні.

Порівняльна перевага має місце, якщо країна може здійснювати виробництво даного товару з меншими альтернативними витратами, під якими, як відомо, прийнято розуміти витрати відмовлення від найкращого з відкинутих варіантів.

Для пояснення скористаємося наступним прикладом. Припустимо країна А на протязі робочого дня може виробити або 2 тони зерна, або 1 км тканин, а країна В за той же день - або 4 тони зерна, або 8 км тканин. Абсолютними перевагами в цьому прикладі по обох товарах володіє країна В. Що ж стосується порівняльних переваг, то по зерну ними володіє країна А. Для збільшення його виробництва на 1 тону вона повинна буде скоротити виробництво тканин на 0,5 км. Відносно країни В, то їй для збільшення виробництва зерна на 1 тону необхідно скоротити виробництво тканин на 2 км. Іншими словами, альтернативні витрати виробництва зерна для країни А в 4 рази нижчі ніж для країни В.

По відношенню до виробництва тканин ситуація буде прямо протилежною. Для одержання додатково 1 км тканин країна В повинна буде скоротити виробництво зерна на 0,5 тони, а країна А - на 2 тони. Це означає, що альтернативні витрати виробництва тканин для країни В в 4 рази нижчі, ніж для країни А.

Якщо країна прагне отримати вигоди від участі в міжнародній торгівлі, їй варто спеціалізуватися на виробництві й експорті тих товарів, по яких вона має порівняльні переваги. Коли в двох країнах альтернативні витрати виробництва двох товарів різні, то обидві вони можуть виграти в результаті взаємної торгівлі, якщо кожна з них буде спеціалізуватися на виробництві й експорті того товару, по якому вона має більш низькі альтернативні витрати.

Для того, щоб розрахувати конкретну величину вигод від міжнародної спеціалізації припустимо, що внутрішні ринки обох країн більш-менш близькі до стану досконалості, і, отже, ціни зерна і тканин відбивають порівняльні витрати їхнього виробництва. Іншими словами, на ринку А ціна 1 тонни зерна дорівнює ціні 0,5

км тканин, а на ринку В ціна 1 тони зерна дорівнює ціні 2 км тканин. Будемо вважати також, що якщо країни починають спеціалізуватися відповідно до вимог теорії порівняльних переваг, то в міжнародній торгівлі рівень цін стане - за 1 м тканин 1 кг зерна. У цьому випадку торгівля буде дійсно носити взаємовигідний характер. Для країни А, що спеціалізується на виробництві зерна, в обмін на 1 тону зерна буде забезпечено 1 км тканин, тоді як на внутрішньому ринку - тільки 0,5 км. У вигаді виявляється і країна В, тому що тепер їй для одержання додатково 1 тони зерна необхідно експортувати ("жертвувати") 1 км тканин, у той час як до встановлення торгових відносин ця величина складала 2 км.

Незважаючи на очевидні вигоди міжнародного поділу праці, існують розумні межі міжнародної спеціалізації. Вони обумовлені зокрема зростанням альтернативних витрат у процесі нарощування обсягів виробництва того чи іншого товару. У цих умовах поглиблення спеціалізації приведе до зростання витрат і на певному етапі порівняльна перевага зникне. Також здатні вплинути на встановлення меж спеціалізації і торгівлі транспортні витрати та мито.

Подальший розвиток теорія порівняльних переваг Рікардо одержала в працях неокласиків, зокрема в *моделі альтернативних витрат* австрійського економіста Г. Хаберлера, який використав криві виробничих можливостей для аналізу порівняльних переваг кожної країни та вигод міжнародної спеціалізації.

### 3. Модель Хекшера - Оліна

Е.Хекшер і Б.Олін - шведські економісти, що у 20-30-і роки ХХ ст. розвили теорію Д.Рікардо.

На їхню думку, порівняльні переваги в зовнішній торгівлі необхідно визначати не тільки витратами праці, як у теоріях класичної політекономії, а співвідношенням і взаємозв'язком усіх факторів виробництва (праця, капітал і природні ресурси).

Основні положення моделі:

1) у країн- учасниць міжнародної торгівлі складається тенденція до вивозу тих товарів і послуг, для виготовлення яких використовуються фактори, що є в надлишку, і, навпаки ввозиться та продукція по якій є дефіцит яких-небудь факторів. У розвинутих

країн звичайно в надлишку - капітал, тому вони спеціалізуються на експорті капіталомісткої продукції. У країн, що розвиваються - у надлишку трудові і природні ресурси, як наслідок вони експортують трудомістку чи матеріаломістку продукцію.

Дійсно, при виробництві деяких видів товарів наявність капіталу є вирішальним чинником. Так, переробка нафти, електронне машинобудування, виробництво більшості видів устаткування є капіталомісткими галузями при незначній кількості працюючих. Країна, що володіє надлишковою масою капіталу, буде орієнтуватися на розвиток саме цих виробництв. Разом з тим у ряді галузей - у рослинництві, при вирощуванні великої рогатої худоби - потрібно значна кількість земельних ресурсів. Отже, країни, що мають земельні ресурси в надлишку, можуть спеціалізуватися на експорті зерна і м'яса. Загальним результатом стане більш ефективне використання капіталу і землі. Це положення концепції дозволяє пояснити переваги окремих країн в експорті окремих видів продукції в сучасних умовах. Наприклад, сильні позиції Південної Кореї в експорті таких трудомістких товарів, як-то одяг чи електроніка, пояснюються наявністю в неї значного надлишку відносно дешевої робочої сили, а переваги Швеції в експорті високоякісної сталі - дуже малою кількістю фосфору, що міститься в залізній руді, що мінімізувало виробничі витрати. Переваги Канади і Норвегії у виплавці алюмінію були обумовлені географічними умовами, що дозволяють виробляти дешеву електроенергію.

2) розвиток міжнародної торгівлі приводить до вирівнювання факторних цін (доходів, які одержують власники даних факторів). Наприклад, виробництво вовни і зерна в Австралії і Новій Зеландії з наступним продажем цих товарів у Велику Британію буде означати розширення використання земель у цих країнах під зернові і пасовища. У результаті відбудеться підвищення цін на землю в Австралії і Новій Зеландії і зниження земельної ренти у Англії, що стане імпортувати сільськогосподарську продукцію.

Надалі тенденція до вирівнювання цін на фактори виробництва, відзначена Е.Хекшером і Б.Оліном, була теоретично доведена американськими економістами В.Столпером і П. Самуельсоном.

3) існує можливість при достатній міжнародній мобільності факторів виробництва заміни експорту товарів переміщенням самих факторів, насамперед праці і капіталу, між країнами. Таким

чином, Німеччина замість розширення експорту товарів на Україну може експортувати туди капітал і побудувати завод, розпочавши на місці виробництво даного товару.

4) важливою передумовою дії моделі, на думку авторів концепції, є свобода торгівлі.

У післявоєнний період увага дослідників було прикута до розбіжностей окремих положень моделі з реальному світовому зовнішньоекономічному розвитку. Серед численних робіт, присвячених практичній перевірці положень концепції Хекшера-Оліна, варто виділити роботи американського економіста В.Леонт'єва. Він намагався визначити правильність тези про те, що розвинута країна експортує капіталомістку продукцію, а імпортує трудомістку. Розрахунки проводилися на матеріалах США. Були прораховані витрати праці і капіталу, необхідні для виробництва експортованих і імпортованих товарів на 1 млн.дол. У результаті виявилось, що США експортують більш трудомістку продукцію, чим імпортують, а капіталомісткість була вище по імпортованих товарах. Протириччя, яке виникло, одержало назву "*парадокс Леонт'єва*". Розв'язати протириччя вдалось самому автору завдяки введенню в якості окремої перемінної факторного аналізу кваліфікованої праці. В.Леонт'єв висунув гіпотезу, що один людино-рік американського робітника еквівалентний трьом людино-рокам іноземної праці, тобто кваліфікація американських робітників значно вище світової. Володіючи такою факторною перевагою США можуть спеціалізуватися на експорті продуктів високваліфікованої праці.

Подальший розвиток моделі Хекшера-Оліна відбувався в напрямку пошуку додаткових факторів, що могли б вплинути на міжнародний поділ праці. У числі таких факторів були названі: людський капітал, капітал знань, фінансовий капітал, технічний прогрес, технології, підприємницькі здібності, науковий персонал і т.п. Співвідношення забезпеченості розвинутих країн різними факторами виробництва наводиться, наприклад, у роботі Ліндерта П.Х. ( Див.: Линдерт П.Х. "Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992, с.36).



#### 4. Концепція життєвого циклу і модель технологічного розриву

З початком науково-технічної революції західні вчені розпочали спроби пояснити міжнародну спеціалізацію, виходячи з вирішального впливу на міжнародну торгівлю науково-технічного прогресу.

Особливістю виробництва експортних товарів промислово розвинутими країнами в цих умовах стали великі витрати на НДДКР. Ці країни все більше спеціалізуються на виробництві наукомісткої, високотехнологічної продукції. Незважаючи на високі витрати на устаткування й оплату праці вчених та ІТП подібний експорт дає найвищу ефективність і рентабельність.

У цих умовах відбувається формування так званих теорій неотехнологічного напрямку. До основних з них можна віднести *концепцію життєвого циклу і модель технологічного розриву*.

Представники першого напрямку вважають, що сучасні торгові зв'язки, особливо по торгівлі готовими виробами, можуть бути пояснені на основі етапів життєвого циклу товарів.

Створення цієї концепції відноситься до 60-х років і пов'язується з іменами таких американських вчених як Р.Вернон, Л.Уелс, Ч. Киндельбергер. На думку авторів концепції, на етапі *впровадження* слідом за збутом товару усередині країни починається його експорт. а етапі *зростання*, крім збільшення продаж усередині країни, розширюється експорт і створюються умови для організації його виробництва за кордоном, спочатку в розвинутих, а потім і в країнах, що розвиваються. На етапі *зрілості* виробництво цього товару здійснюється в багатьох країнах, а ринок насичується насамперед у країні іновачії. Складаються умови для масштабного виробництва в державах, що розвиваються, зокрема в нових індустріальних країнах, з наступним експортом товару у країни нововведень. На етапі *занепаду* ринок у розвинутих державах звужується, а виробництво концентрується в країнах, що розвиваються, звідки розвинуті країни одержують продукцію в міру необхідності.

Хронологічні показники “циклу життя продукту” можуть бути різними і тривати від декількох років до десятиліть. Класичним прикладом проходження товару через етапи може бути історія розвитку електроніки. На протязі перших років після другої світової війни виробники США домінували на світовому ринку

радіоапаратури , що діяв на базі вакуумних ламп. Японія, використовуючи дешеву робочу силу, спромоглась забезпечити виробництво більш дешевих і не гірших по якості радіоприймачів. У свою чергу США налагодили виробництво транзисторних радіодеталей і зробили наступний крок у циклі життя продукту. Через кілька років Японія змогла, організувавши місцеве виробництво, наздогнати США і захопити значну частину світового ринку. Наступний “виток” був пов'язаний з розробкою і виробництвом у США інтегральних схем і інших форм мікроелектроніки, типових для сучасного радіовиробництва.

Теорія життєвого циклу набула поширення, тому що пояснювала закономірності розвитку зовнішньої торгівлі великої групи товарів. Відповідно до неї розглядалось виробництво бавовняних тканин в Індії і Пакистані, консервів в Аргентині і Бразилії і т.п. Тут тривалість циклу життя , починаючи від виробництва бавовняних тканин в Англії і закінчуючи їхнім виготовленням в Індії, склала десятки років. Наступні події виявили деякі недоліки теорії. Наприклад, виробництво ряду товарів, орієнтованих на попит елітарних груп населення, таких як дорогі автомобілі, яхти і т.п. зберігалось в вузькоспеціалізованих районах і не поширювалося на інші країни.

Надалі в концепцію життєвого циклу були включені доповнення, що відбили реальні тенденції розвитку японських і західноєвропейських компаній, які потіснили американські корпорації на світовому ринку. Зокрема ці нові тенденції були втілені в *моделі технологічного розриву*. Основи цієї моделі вперше були викладені на початку 60-х років в роботах англійського економіста М.Познера, а потім американських вчених Р.Вернона, Р.Фіндлі, Е.Менсфілда.

На думку представників цього напрямку, відносні переваги на світовому ринку обумовлені монопольною позицією фірми і країни-новатора. Тобто технологічні інновації - це і є порівняльні переваги. Звідси і нова оптимальна стратегія для фірм: виробляти й експортувати не те, що дешевше, а те, на що існує попит на міжнародному ринку і те, що більше ніхто виробити не зможе. На думку авторів концепції, технологічний розрив буде поступово подоланий, тому що інші фірми почнуть копіювати новачі країни-новатора. Тому фірма повинна постійно вести розробки якихось

нових видів продукції і тим самим зберігати технологічну дистанцію.

Теорії неотехнологічного напрямку відбивають процес радикальної перебудови системи міжнародного поділу праці і міжнародної торгівлі на основі розвитку електроніки, інформатики, передових засобів зв'язку, нових матеріалів, робототехніки. Крім США, Японії, Західної Європи на багатьох напрямках тут тон задають країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Існують можливості проявити себе в цьому напрямку й в Україні. Зокрема в таких галузях як ракетобудування і космічна техніка, літакобудування, біотехнології.

## 5. Теорія міжнародної конкуренції М. Портера

Концепція міжнародної конкуренції створювалася американським професором Майклом Портером протягом 80-х років. Основні її положення викладені в опублікованій у 1991 р. у США книзі “Конкурентні переваги країн” (російською мовою “Международная конкуренция”. М., 1993).

Головне питання, на яке намагається відповісти автор: “Яким чином фірми окремих країн здобувають перемогу в конкурентній боротьбі на світовому ринку?”

На підставі аналізу практики компаній десяти провідних країн-експортерів М.Портером була сформульована концепція міжнародної конкурентноздатності нації (*теорія національного ромба*). На його думку, конкурентноздатність країни визначається взаємодією 4 груп компонентів:

1. факторними умовами;
2. умовами попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках;
3. станом обслуговуючих і близьких галузей;
4. стратегією фірми у певній конкурентній ситуації.

Розвиваючи вчення неокласичної школи, М.Портер визнає значення факторних умов, чисельність яких, на думку автора, збільшується шляхом введення нових компонентів. На відміну від Хекшера й Оліна, М.Портер вважає, що ці фактори країною не успадковуються, а створюються в процесі розширеного відтворення. Наприклад, нестача такого фактора, як земля, стала основою для розробки в Японії компактних технологічних процесів (гідропоніка), що одержали згодом поширення на світовому ринку.

Нестача простору змусила японців створити методику жорстко гарантованих постачань товарів (“ just in time - точно в термін”). В інших країнах ситуація теж розвивалася відповідно до факторних умов. Так у Швейцарії фірми, зіткнувшись після другої світової війни з дефіцитом робочої сили, пішли шляхом підвищення продуктивності праці.

Другий компонент - умови попиту - являє собою вимоги внутрішнього ринку, що визначають перспективи розвитку фірми, а в подальшому і взаємозв'язок з потенційним розвитком світового ринку. М.Портер стверджує, що вимоги внутрішнього ринку є найважливішими для впливу на діяльність компанії. Японці, наприклад, що проживають у маленьких квартирах, орієнтувалися на використання невеликих по розміру і споживанню енергії електроприладів, які і стала випускати японська промисловість. Далі ці побутові електро- і радіоприлади стали широко використовуватися в усьому світі, що забезпечувало їхній експорт японським компаніям. Американська система швидкого приготування їжі також пов'язана з національними особливостями цієї країни. Потім вона стала популярною в усьому світі і забезпечила експорт американської технології відповідного типу.

Третій компонент - близькі й обслуговуючі галузі - характеризує наявність ефективного виробничого оточення, що безпосередньо впливає на діяльність фірм. Італійські підприємства, що роблять ювелірні вироби, процвітають тому, що Італія виступає світовим лідером виробництва машин для обробки дорогоцінних каменів і металів. Італія - відомий виробник високоякісного взуття, тому що в країні працюють ведучі дизайнери в цій області, а також виробляється якісне устаткування для шкіряно-взуттєвої промисловості.

Четверта складова успіху - стратегія фірми у певній конкурентній ситуації. На думку М.Портера, можливі дві основні стратегії: витрат виробництва і диференціації. У першому випадку фірма орієнтується на низькі ціни. Це може бути досягнуте за рахунок використання досягнень НТП, глобальних масштабах виробництва. В іншому випадку - фірма повинна запропонувати споживачеві унікальний продукт, що відрізняється якими-небудь властивостями від продукції конкурентів. При цьому, на думку автора, не можна порекомендувати стратегію і структуру управління універсальну для усіх фірм.

Італійським фірмам, що лідирують у виробництві меблів, освітлювальних приладів, пакувальних машин, властиві динамізм, відсутність жорстких форм управління, здатність до швидких змін. Для фірм Німеччини, що спеціалізуються на оптиці, точному машинобудуванні, навпаки характерна тверда система централізованого керування.

Дуже важливим є присутність конкурентів на внутрішньому ринку. М.Портер категорично проти концентрації виробництва на одній національній фірмі, що користується державною підтримкою. Для таких фірм характерні низька продуктивність, марнотратство у використанні ресурсів. Більшість успішних компаній діють в умовах жорсткої конкуренції.

Гостра конкуренція на внутрішньому ринку стимулює вихід фірми за кордон. Внутрішня конкуренція не дозволяє національним фірмам, обвинувачуючи у своїх невдачах іноземців, шукати державної підтримки. Хоча у певних обставинах урядова підтримка може позитивно вплинути на підвищення конкурентноздатності.

М.Портеру належить також оригінальний підхід до аналізу структури конкуренції. На його думку, фірми для успіху повинні постійно відслідковувати *п'ять основних сил конкуренції*:

1. конкуренцію усередині галузі з уже наявними фірмами;
2. загроза появи нових конкурентів;
3. загроза появи товарів-замінників;
4. конкуренцію з постачальниками;
5. конкуренцію з покупцями продукції.

Теорія конкуренції М.Портера сьогодні популярна й офіційно визнана. Автор брав участь у розробці рекомендацій з державної політики підвищення конкурентноздатності національних товарів у США, Австралії, Новій Зеландії.

### ***Ключові терміни:***

*протекціонізм; фритредерство; теорія абсолютних переваг; відносні (порівняльні) переваги; модель альтернативних витрат; модель Хекиєра-Оліна; парадокс Леонтьєва; концепція життєвого циклу товарів; модель технологічного розриву; теорія конкурентних переваг М.Портера.*

### ***Оглядові запитання:***

1. Чому незважаючи на потенційні вигоди вільної торгівлі, держави не допускають неконтрольованого потоку товарів і послуг через кордони?
2. Який тип зовнішньоторговельної політики, на ваш погляд, переважає на Україні в даний час?
3. Проаналізуйте соціально-економічні наслідки використання державою протекціоністської політики?
4. Якою істотною хибою страждає теорія абсолютних переваг?
5. Як розподіляється виграш від зовнішньої торгівлі між країнами?
6. Як взаємозалежні між собою теорія відносних переваг і модель Хекшера-Олина?
7. Який внесок у теорію Хекшера-Олина вніс лауреат Нобелівської премії по економіці Василь Леонт'єв?
8. Наведіть приклади впливу НТП на провідні конкурентні позиції окремих країн на світовому ринку?
9. Розкрийте вплив етапів життєвого циклу продукту на напрямки міжнародної торгівлі?
10. Охарактеризуйте роль держави в теорії конкурентних переваг Майкла Портера?

### ТЕМА 3. РЕСУРСИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

1. Природно-ресурсний потенціал світової економіки.
2. Трудові ресурси світового господарства.
3. Науково-технічний потенціал світової економіки.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Алисов Н.В., Хорев Б.С. Экономическая и социальная география мира. М., 2000
2. Аттали Ж. На пороге нового тысячелетия. М.,1993
3. Голиков А.П., Олійник А.Б. Вступ до економічної і соціальної географії.К.,1996
4. Друзик Л.С. Мировая экономика на финише века. Минск, 1997
5. Кузик С.П. Соціально-економічна географія світу. Тернопіль, 1998
6. Лебедева С.,Шлихтер С. Мировая экономика. М.,1994
7. Лукичев Г.А. Освободившиеся страны: использование ресурсов в целях развития. М.,1994
8. Паламарчук М. Природно-ресурсный потенциал: минеральные ресурсы. К.,1996
9. Паламарчук М.М., Паламарчук О.М. Економічна і соціальна географія України. К.,1998
10. Спиридонов И.А. Мировая экономика. М.,1997
11. Економіка зарубіжних країн. За ред. Філіпенка А.С. К.,1996
12. Экономика сельского хозяйства зарубежных стран. М.,1995
13. Байков Н. Тенденции развития зарубежной энергетики - "МЭиМО", 1997,№4
14. Бушмарин А. Современные требования к использованию трудовых ресурсов в свете мирового опыта - "Общество и экономика", 1995, № 2
15. Кочетов А.Н. Влияние Интернета на развитие общества - "Информационное общество", 1999, N5
16. Мовсесян А. Информационные аспекты транснационализации - "МЭиМО", 1998, №2

17. Муравьев С. Современные технологии как важнейший фактор преодоления экономического кризиса - "Технологическое оборудование и материалы", 1998 - № 8,9
18. Раковский С.Н. Мировое население в канун XXI века. - "География в школе", 1996, №4
19. Сияк Ю. Концепция глобального экономического развития и энергетика - "Проблемы прогнозирования", 1998, № 3
20. Смолян Г.М. Проблемы пятой информационной революции - "Информация и бизнес", 1999, №5

Сучасний етап розвитку світового господарства відрізняється зростаючими масштабами споживання різних ресурсів ( французьке слово "resources" означає засоби, запаси, можливості, джерела), різким ускладненням взаємодії природи і суспільства, а також пошуком у зв'язку з цим способів і напрямків гармонізації природно-антропогенних процесів. В результаті актуальності набуває аналіз ресурсного потенціалу світу в цілому, окремих регіонів і країн, вивчення систем їхнього використання, що склалися в різних соціально-економічних структурах сучасного світового господарства.

Усе різноманіття ресурсів, що використовуються для розвитку економіки, можна поділити на природні, трудові, технологічні, фінансові й інформаційні. Забезпеченість цими ресурсами в значній мірі впливає на розвиток продуктивних сил, а також обумовлює формування економічних відносин між окремими країнами і регіонами.

## **1. Природно-ресурсний потенціал світової економіки**

Однією з центральних проблем світової економіки є проблема забезпечення населення Землі необхідними природними ресурсами в даний час і у віддаленій перспективі. Ця проблема набуває особливої актуальності у міру виснаження багатьох видів природної сировини і загострення глобальної енергетичної, сировинної та продовольчої кризи.

Під *природними ресурсами* розуміють ті елементи природи, що використовуються в господарській діяльності, і які є засобами існування людського суспільства: земельні ресурси, корисні дикі рослини і тварини, корисні копалини, вода (для водопостачання,



зрошення, промисловості, транспорту, енергетики), сприятливі кліматичні умови. Природні ресурси - це просторово-часова категорія, їхній обсяг різний у різних країнах і на різних етапах розвитку світового господарства. У науці і на практиці при визначенні природно-ресурсних запасів прийнято виділяти кілька категорій по ступені їхньої технічної й економічної доступності, а також вивченості. По-перше, це *доступні (реальні чи доведені) запаси* - обсяги природних ресурсів, що виявлені сучасними методами розвідки чи дослідження, технічно доступні й економічно рентабельні для освоєння. По-друге, це *потенційні (ймовірні чи загальні) запаси* - ресурси, виявлені на основі теоретичних розрахунків чи попередніх обстежень і, які включають крім точно встановлених запасів і ту їхню частину, що у даний час освоїти не можна по технічним чи економічним причинам. Потенційні ресурси, таким чином, - це ресурси майбутнього, їхнє освоєння залежить від технічного прогресу.

Крім вищезгаданого підходу до класифікації природних ресурсів їх можна по ознаці вичерпування поділити на дві групи: *вичерпні і невичерпні*. Потреба в ресурсах першої групи з боку виробництва чи для організації сприятливих умов існування людини значно перевищує їхні обсяги і швидкість природного відновлення. У результаті настає виснаження запасів цих ресурсів. Оскільки в цій групі знаходяться ресурси з неоднаковими швидкостями й обсягами формування, можна провести їхню додаткову диференціацію на:

- *непоновлювані (вичерпні)*, до яких відносять усі види мінеральних ресурсів, а також земельні ресурси;
- *поновлювані*, до яких належать ресурси рослинного і тваринного світу;
- *відносно поновлювані*, поновлення яких відбувається в менших обсягах чим їхнє споживання. До цієї групи належать деякі дефіцитні природні багатства, наприклад, лісу зрілого віку, водні ресурси в регіональному аспекті.

До невичерпних ресурсів належать кліматичні ресурси (сонячна радіація, атмосферні опади, енергія вітру) і водні ресурси планети, що проте розподілені нерівномірно між різними країнами і регіонами.

#### Земельні ресурси.

Земельні ресурси в їхній звичайній природній формі - це матеріальна основа, на якій відбувається життєдіяльність людського суспільства. Класична політекономія і марксизм відносили землю до одного з найважливіших факторів виробництва. Без землі, без території немає і не може бути взаємодії людей, що складають суспільство, і самого їхнього життя. З одного боку, земля - це простір, на якому існує людство, а, з іншого - це головний фактор виробництва в сільському господарстві, де створюються продовольство і сировина. Земля, покрита лісом, є джерелом одержання деревини, а надра землі містять різні види мінеральної сировини.

Приведемо деякі дані, що характеризують земельні території, які використовуються у першу чергу для сільського господарства. З загальної площі поверхні Землі в 510 млн.кв.км на долю суші приходить 149 млн.кв.км (29,2%), інше складають океани і моря. Загальна площа земельних ресурсів світу дорівнює 129 млн. кв. км, чи 86,5% площі суші (інше складають крижані пустелі Арктики й Антарктики). *Сільськогосподарські угіддя* займають 51 млн.кв. км, а покриті лісом площі - 38 млн.кв.км. У складі сільськогосподарських угідь *рілля і багаторічні насадження* складають 13,4 млн.кв. км (26,3%), *косовиці і пасовища* - 37,4 млн. Таким чином, у середньому на душу населення у світі приходить 0,3 га ріллі - основного джерела одержання продовольства. В післявоєнні роки відзначалася тенденція до збільшення площі ріллі в окремих країнах, незважаючи на те, що частина сільськогосподарських земель відчужувалася для потреб промисловості, транспорту, міського господарства. Однак за останні роки площі ріллі скорочуються абсолютно, не говорячи вже про відносне скорочення (на душу населення), у зв'язку з зростанням населення, особливо в країнах, що розвиваються. В окремих країнах є великі розбіжності у площі ріллі на душу населення. Так, у США на душу населення припадає 0,67 га ріллі, в Австралії близько 2 га, на Україні - 0,63 га, у ФРН - 0,12, у Великобританії - 0,11, у Японії - 0,03 га.

У світі є резерви для збільшення оброблюваних площ. Нараховується кілька мільйонів квадратних кілометрів земель, які можна було б використовувати для потреб сільського господарства, але їхнє освоєння вимагає значних капіталовкладень. Тому для

збільшення виробництва продовольства в першу чергу прагнуть поліпшити використання наявних сільськогосподарських угідь.

Велика частина оброблюваних площ землі знаходиться в Північній півкулі. Понад половину їх розташовано в Європі й Азії і 15% - у Північній Америці. У цих регіонах виробляється й основна частина продовольства. Більше половини площі зайнято зерновими культурами. Виробництво зернових і зернобобових культур на планеті в середині 90-х рр. досягло 1658 млн.т., у тому числі в Китаї - 403 млн.т, у США - 359 млн.т., в Індії - 227 млн.т., у Росії - 81,3 млн. т., у Франції - 57,1 млн.т., у Бразилії - 49,2 млн.т., у Канаді - 49 млн.т., в Аргентині - 24,9 млн.т. За останні 25 років виробництво зерна і зернобобових збільшилося в 2 рази. На Україні максимальний збір зернових зафіксований у 1990 р. - 51 млн.т, при середній урожайності - 35,1 ц з га.

Після другої світової війни в ході НТР відбувся значний стрибок врожайності пшениці, кукурудзи й інших культур у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються. Зростання сільськогосподарського виробництва, що одержало назву "*зеленої революції*", було обумовлене сукупністю заходів по селекції, меліорації, застосуванню добрив. До цього пізніше додалася і дія так званої "*сірої революції*" - все більш широкого виробництва і використання сільськогосподарської техніки. Однак потреба в продовольстві, і насамперед у країнах, що розвиваються, задовольняється не повністю. Якщо в розвинутих країнах споживання продуктів харчування в середині 90-х рр., по оцінці ФАО, складало 3 - 3,2 тис.ккал на добу, то в країнах, що розвиваються, Латинської Америки, Азії й Африки на душу населення з низькими доходами припадало всього 2 - 2,2 тис. ккал у день.

Аналіз наявних даних показує, що наша планета в стані забезпечити продуктами харчування значно більшу кількість людей, чим проживає у світі сьогодні. Це можливо в першу чергу за рахунок підвищення інтенсивності сільського господарства, а також збільшення в міру необхідності площі оброблюваних земель. Велике значення мають правильне використання земельних ресурсів, запобігання їхнього псування і скорочення.

За рівнем розвитку сільського господарства на першому місці у світі знаходяться США. Цьому сприяють сприятливі природні умови, великі рівнинні простори, помірний клімат і достатнє

зволоження. Сільськогосподарські угіддя займають понад половину території країни. Зростає сільськогосподарський експорт, підвищилася продуктивність праці при скороченні чисельності зайнятих у сільському господарстві (всього 1,7% зайнятих у народному господарстві, це - 3,1 млн. чоловік). Збільшуються площі зрошуваних земель - у порівнянні з 1940 р. вони потроїлися. На зрошуваних землях збирається до 1/4 врожаю.

Високий рівень продуктивності праці в сільському господарстві спирається на його широку механізацію. На одного зайнятого в сільському господарстві припадає 100 к.с. енергетичних потужностей. В результаті якщо в 1920р. 1 чол., працюючий у сільському господарстві США забезпечував продовольством 4 чоловік, то в 90-ті роки вже - 96-98 чоловік. У США проводиться велика робота з рекультивациі земель. З кінця 50-х рр. було осушено більш 4,5 млн. га заболочених земель, озерних улоговин, лиманів. За останні десятиліття були проведені заходи щодо обмеження відведення невикористовуваних земель для виробничих цілей і заселення.

Друге місце за рівнем розвитку сільського господарства належить Західній Європі. У цілому Європа має сприятливі кліматичні умови для вирощування багатьох сільськогосподарських культур. Сухопутна площа Європи (без водойм) невелика - 473 млн.га, з яких 30% розорано, на 18% території випасається худоба, 33% покрито лісами, а інша поверхня зайнята населеними пунктами, дорогами і т.п. Сучасна структура використання земельного фонду Європи складалася протягом багатьох сторіч. Землеробське освоєння території на півночі, у центрі і на півдні істотно розрізняється. Найвищий коефіцієнт землеробського використання в Румунії, Польщі, Угорщині, на сході Німеччини, Данії - більш 80%. На заході Німеччини і у Франції розораних земель менше - 50%, у Великобританії - 40%. На півдні рілля займає всього 1/3 земель, які використовуються у сільському господарстві. Наприклад, в Італії - до 17%, в Іспанії - 16%, у Португалії - 14%.

Резервів для розширення площі рілля в Європі небагато, за обстеженням ФАО - усього близько 6 млн.га (без російської території). Тому збільшення виробництва сільськогосподарської продукції забезпечується за рахунок інтенсифікації. У післявоєнний період у Західній Європі темпи зростання виробництва

сільськогосподарської продукції перевищували темпи росту населення. У результаті вона з імпортера сільськогосподарської продукції перетворилася в експортера. Сьогодні на цей регіон припадає 30% світового виробництва молока, 20% м'яса, 15% зерна. Щорічно в Західній Європі утворюється 5 % надлишок сільськогосподарської продукції.

Що ж стосується країн, що розвиваються, Азії, Африки і Латинської Америки, то для цих регіонів загалом характерна низька продуктивність праці в сільському господарстві і значне виснаження земельних ресурсів. Це - результат примітивного ведення господарства в умовах швидкого зростання населення, вирощування тих самих культур, обробки малопродуктивних земель, перевантаження пасовищ. У Південній і Південно-Східній Азії і дотепер застосовується підсічна система землеробства: підсічно-перелогова, при якій використовуються продукти гниття зрубаного лісу, і підсічно-вогнева, заснована на спалюванні лісу і застосуванні золи. Такі хижацькі способи ведення землеробства прискорюють деградацію ґрунтів, їхнє вибуття, приводять до заселення земель, до опустелювання.

Швидкі процеси ерозії і дефляції, а також загального виснаження орних і пасовищних земель відбуваються в країнах Африки, де також широко поширені відсталі способи ведення господарства. Тропічні зливи при порушенні рослинного покриву швидко змивають ґрунт, приводять до утворення ярів. На пасовищах рослинний покрив деградує внаслідок перевипасу. Йде процес опустелювання, в який втягнуті на північ і південь від Сахари тисячі квадратних кілометрів напівпустельних земель. У Сахарі і Сахеле відбуваються пилові бурі, причому їхня інтенсивність настільки велика, що пісок і пил часом переносяться через Атлантичний океан і досягають Вест-Індії.

У країнах Латинської Америки площа сільськогосподарських угідь розширюється, що відбувається значною мірою за рахунок зменшення лісів. В Австралії розвиток скотарства протягом ряду десятиліть призвів до погіршення пасовищних земель; цьому сприяли і періодичні посухи. В даний час приймаються заходи для меліорації, засипанню ярів, спорудженню водозатримуючих валів.

У цілому стан земельних ресурсів в усьому світі, і насамперед у країнах, що розвиваються, викликає серйозні побоювання в зв'язку з необхідністю збільшення виробництва продуктів харчування.

Україна має великі земельні ресурси. Майже дві третини площі ріллі займають чорноземи і наближені до них за родючістю ґрунти. Площа чорноземів в Україні становить близько 25% їх світового поширення. Земельний фонд має високий ступінь сільськогосподарської освоєності. Із загальної площі сільськогосподарські угіддя становлять майже 70%. Структура цих земель свідчить про велику розораність земель - майже 80%. Незважаючи на це земельні ресурси України використовуються малоефективно.

### Лісові ресурси.

Роль лісів у природному комплексі і господарській діяльності важко переоцінити. Як наслідок фотосинтезу, утворюються органічні речовини, необхідні як самим рослинам, так і всім іншим живим організмам. Рослинами поглинається і засвоюється щорічно близько 200 млрд.т. двоокису вуглецю і виділяється до 150 млрд.т. кисню. Дуже ефективну роль у цьому процесі грає ліс, що охоплює своїми підземними і надземними багатоярусними структурами більшу, ніж інші рослини, частину біосфери, в розрахунок на одиницю зайнятої площі.

В даний час покриті лісом площі в усьому світі досягають 36-38 млн.кв.км, що складає 27% території суші. Основна частина покритої лісом території знаходиться в межах СНД (насамперед у Росії) - 8,1 млн.кв.км, у Бразилії - 3,2 млн., у Канаді - 2,6 млн., у США - 2 млн. Великі площі зайняті лісом в Індії, Анголі, Колумбії, Мексиці, Перу. На Україні лісів небагато, їх площа - 8,6 млн.га (0,09 млн.км кв.).

Крім участі в регенерації атмосфери, ліс є джерелом деревини, будівельного матеріалу і сировини для целюлозно-паперової, деревообробної, у тому числі меблевої та інших галузей промисловості. Загальні запаси деревини у всіх лісах світу складають 360 млрд.куб.м, у тому числі 127 млрд. у СНД і 48 млрд.куб.м у Бразилії.

Найбільшими виробниками лісоматеріалів є ( кінець 90-х років, млн.куб.м.): США - 485,8; Китай - 300,7; Індія - 287,4; Бразилія - 272; Індонезія - 272; Канада - 180; Росія - 176; Нігерія - 118; Швеція - 62,9; Ефіопія - 47; Франція - 44; Фінляндія - 39,6.

Розвиток лісозаготівель залежить не тільки від наявних запасів деревини, але і від якості ведення лісового господарства. Характерно, що у Швеції і Фінляндії, що мають невеликий запас

деревини - всього 4,1 млрд.куб.м усіх порід і 3,4 млрд.куб.м хвойних, вивезення деревини складає близько 100 млн.куб.м, це - майже 1/8 усього вивезення розвинутих країн.

Більш половини світового обсягу лісозаготівель приходить на дров'яну деревину, що пов'язано з її широким використанням як палива в країнах, що розвиваються. Варто мати на увазі, що в структурі паливно-енергетичного балансу окремих регіонів мають місце істотні розбіжності. У Європі, Північній Америці і Росії, де основними енергоносіями є газ, нафта і вугілля, на долю дров припадає відповідно 15, 20 і 23% виробництва круглих лісоматеріалів. У той же час в Африці цей показник складає 78%, у Південній Америці - 57, а в найбільших країнах Азії - Індії й Індонезії - 87 і 78% відповідно (для порівняння Фінляндія -10%, США - 18%, Канада - 4%, Швеція - 7%, Японія - 0,5%).

По оцінці експертів, лісові товари як і раніше будуть користатися широким попитом, хоча після 2000 р. темпи зростання їхнього споживання дещо знизяться в порівнянні з останнім 20-річчям ХХ ст. У країнах Європи (без Росії) до 2025 р. споживання пиломатеріалів досягне 123-148 млн.куб.м (проти 102 млн.куб.м у 1980 р.), листових деревоматеріалів - 52-60 млн.( 36 млн.), паперу і картону - 68-95 млн.т (49 млн.т). Досить швидкого зростання виробництва і споживання лісоматеріалів варто очікувати й у США. До 2030 р. у порівнянні з 1967 р. споживання пиломатеріалів зросте на 58%, фанери - на 65%, деревних плит - у 2,8 рази.

Тим часом стан лісових ресурсів у глобальному масштабі викликає серйозну стурбованість екологів. За даними ФАО, загальний річний приріст деревини в усьому світі складає близько 5,5 млрд.куб.м. Однак уже в 2000 р. обсяг вирубки лісу перевищив 4 млрд.куб.м, а поточний приріст в освоєних лісах, де здійснюється заготівля деревини, складає лише 1,8 млрд.куб.м. Крім того, велику тривогу фахівців викликає хвижацька вирубка тропічних лісів у країнах, що розвиваються, найважливішої природної лабораторії відтворення кисню на Землі. У декларації Х Всесвітнього лісового конгресу, що відбувся в 1991 р. у Парижі, де брали участь представники з 136 країн, виражена стурбованість деградацією лісів у результаті забруднення, викликаного господарською діяльністю людини. Конгрес звернувся до світового співтовариства з нагадуванням про необхідність попередити необоротну шкоду, яка завдається біосфері, про необхідність застосовувати методи

управління лісами на основі принципів постійного користування лісовими ресурсами.

### Водні ресурси.

Значну частину поверхні Землі складає гідросфера, головним чином Світовий океан (361 млн. км.кв.) Загальний обсяг гідросфери дорівнює 1,5 млрд.км.куб. На Світовий океан припадає близько 94% усієї води на Землі; підземні води складають 4%, льоди і сніги Арктики, Антарктики

і Гренландії - 2%, поверхневі води (ріки, озера, болота) - 0,4%. Але водними ресурсами, тобто тією частиною природних вод, яку можна використовувати в господарському обороті тепер або в найближчій перспективі, можна вважати тільки 4500 тис. км. куб., що становить 0,3 % загальної кількості води на планеті. Дуже мала частка прісних вод, що мають велике значення для життєдіяльності людини й існування інших живих істот, для розвитку сільського господарства та промисловості. На прісні води припадає менш 2% загального обсягу гідросфери.

Гідросфера грає дуже важливу роль у житті планети. Океани і моря здійснюють регулюючий вплив на коливання температури повітря, накопичуючи тепло влітку і віддаючи його атмосфері узимку. В океані знаходиться значна частина біомаси Землі. При правильному використанні вона може служити найбільшим продовольчим резервом. Однак поки людина тільки бере у тваринного світу океанів і морів, причому бере нерідко більш того природного приросту, що може бути там отриманий. Максимальні улови риби й інших морепродуктів світова економіка одержувала на початку 80-х рр. - 77 млн.т. Потім відбулися зміни до гіршого. Так, у 1995 р. загальний улов у світі склав близько 61 млн.т. (зниження в порівнянні з початком 80-х на 20%). У результаті посиленого лову велика кількість риби в океанах і морях різко скоротилася. Винищено значну частину китів, а деякі їх види знаходяться на грані повного зникнення. Велика кількість виловленої риби використовується не в їжу, а переробляється в добрива чи йде на корм худобі (близько 30% усього вилову). По деяким даним, зокрема ФАО, теоретичний потенціал улову може бути доведений у світі до 450 млн.т у рік, але це вимагає значних інвестицій і переходу до раціонального господарства. На думку ФАО, якщо рибоводні господарства в азійських країнах будуть одержувати капітальні вкладення не менше тих, котрі даються



подібним господарствам у європейських країнах, вони зможуть давати до 40 млн.т риби в рік, тобто половину всієї кількості риби, що виловлюється у світі.

Крім продовольчих ресурсів моря й океани - джерела одержання коштовних видів сировини і палива: нафти, що видобувається на морському шельфі, вугілля, а також марганцю, кобальту, нікелю, інших металів, що знаходяться на дні у виді конкрецій. Багато корисних хімічних компонентів міститься в морській воді.

Шляхи використання людством водних ресурсів досить різноманітні. Сила падіння води, а за останнім часом і енергія морських припливів є джерелами одержання електроенергії. Стали здійснюватися проекти використання перепаду температур на поверхні океану й у його глибинах для приведення в дію турбін електрогенератора. Проекти подібних електростанцій розробляються і частково здійснюються в США (у районі Гавайських островів) і в Японії. Франції належить проект станції, що використовує для одержання електроенергії хвилювання моря. Існують проекти використання енергії морських течій, зокрема Гольфстріму. Океани, моря, ріки й озера є природою даним шляхом найбільш дешевого транспортування вантажів і пасажирів. Для цілей зрошення широко застосовується річкова вода, що перекидається за допомогою каналів у іригаційні системи. Вода має також велике рекреаційне значення.

В одних галузях господарства вода використовується без прямих її втрат (водний транспорт, гідроенергетика, рибне господарство); такі галузі називають водокористувачами. В інших вода безпосередньо використовується в технологічних процесах - споживається. Частково вона потім у вигляді стічних вод повертається до водоймищ, а решта втрачається. Такі галузі називають водоспоживачами (сільське господарство, промисловість, комунальне господарство).

Розподіл водних ресурсів територією планети дуже нерівномірний. При середній забезпеченості одиниці площі в 268 тис. м куб води на рік є регіони, що мають забезпеченість в десятки разів нижчу, а в інших - у стільки ж разів більшу. Так у США на кожний км кв. площі припадає 363 тис. м куб. води на рік, у Франції - 441, в Україні - тільки 83. Ще більша нерівномірність у природній забезпеченості водою жителів планети.

Сьогодні людство споживає для своїх потреб 4-4,5 млн. км куб. води щорічно, що порівняно небагато - 10% загального водозапасу. Але треба враховувати також фактори, які можуть загострити на планеті водогосподарську проблему. По-перше, як було зазначено вище, розміщення водних ресурсів нерівномірне. По-друге, нерівномірність існує також у географії споживання води. По-третє, дуже серйозною проблемою є забруднення океанів, морів та річок. Річки забруднюються стоками промислових підприємств та в результаті екологічно шкідливої сільськогосподарської діяльності. Моря й океани забруднені нафтою. Одна тонна нафти, що потрапила в океан, може покрити тонкою плівкою до 12 км кв. поверхні води. Фактично ж в океан тільки від зливу залишків нафти і нафтопродуктів з танкерів попадає щорічно до 1 млн.т. Велика кількість нафти виливається в море в результаті аварій танкерів. За даними Organisation Maritime Intergouvernemental, 37 тис. танкерів водотонажністю більш 10тис. т. кожне щорічно викидають у Світовий океан від 750 до 1500 тис.т вуглеводнів. Багато нафти викидається в океан через аварії при морському видобутку нафти, зокрема, у Північному морі, Мексиканській затоці. Щорічне забруднення нафтою складає близько 6 млн.т.

І в США, і в європейських країнах необхідні заходи для очищення водоймищ та попередженню їх забруднення шляхом скорочення стоків.

Україна належить до регіонів, недостатньо забезпечених водою. Водні ресурси по її території розміщені нерівномірно. Найбідніша на воду південно-східна частина, а рівень розвитку промисловості там дуже високий. Не мають значних місцевих джерел водопостачання такі великі міста, як Харків, Кривий Ріг, Львів.

Найбільше народногосподарське значення має Дніпро, на нього припадає 65% стоку річок України. Зростає значення підземних прісних вод, їх використовують для водопостачання невеликих міст, сільських населених пунктів, промислових підприємств.

#### Мінеральні ресурси.

Під мінеральними ресурсами розуміють сукупність розвіданих запасів різних видів корисних копалин, які можуть бути використані за сучасного рівня розвитку продуктивних сил. Саме на їх базі розвиваються такі галузі промисловості, як чорна і кольорова металургія, електроенергетика, машинобудування, хімічна та ін. Рівень вивченості та освоєності мінеральної бази

певною мірою визначає розвиток економіки країни. Розміщення багатьох галузей і виробництв добувної промисловості пов'язане із зосередженням корисних копалин.

Ефективність добувних галузей залежить від ступеня раціональності використання мінеральних ресурсів, зокрема комплексності їх освоєння. На етапі збагачення й переробки вихідної сировини важливо вилучити з неї якнайбільше корисних компонентів. Особливо багато їх (до 100) у рудах кольорових металів. Кількість вилучених з них компонентів у процесі комплексного використання збільшується. Якщо в 1940 р. з руд кольорових металів діставали понад 30 елементів, то тепер - до 80. Під час комплексної експлуатації мінеральних ресурсів також важливо використовувати їх відходи.

В залежності від сфери використання виділяють такі види мінеральних ресурсів:

1. *Паливно-енергетичні ресурси* (кам'яне вугілля, нафта, природні горючі гази, буре вугілля, горючі сланці, уран, торф);
2. *Ресурси руд чорних металів* (залізні, марганцеві);
3. *Ресурси руд кольорових та рідкісних металів* (титанові, ртутні, нікелеві тощо);
4. *Нерудна сировина для чорної металургії* (вогнетривкі глини, кварцити, доломіти, формувальні піски);
5. *Гірничо-хімічна сировина* (сірка, калійна та кам'яна сіль, мінеральні фарби тощо);
6. *Агрономічна мінеральна сировина* (фосфорити, апатити);
7. *Будівельні матеріали*
8. *Інші мінеральні ресурси*

З паливно-енергетичних ресурсів найбільш великі у світі запаси вугілля. Його геологічні запаси за окремими оцінками досягають 9-11 трлн.т (в умовному паливі), а бурого вугілля і лігніту - 2,2

трлн.т. Якщо співставити цифру світових запасів зі світовим видобутком вугілля - понад 4,5 млрд.т, то виявиться, що його вистачить на 2000-3000 років при сучасному рівні видобутку.

З усієї цієї кількості на США приходить 430 млрд.т, ФРН - 100, Англію - 50, Індію - 29, Канаду - 50, Австралію - 90 і СНД - 290 млрд.т. Основна маса вугілля добувається в СНД, США, Китаї, ФРН, Польщі, Англії.

Питома вага вугілля у світовому споживанні енергоресурсів (у перерахунку на умовне паливо) на початку ХХ ст. складала 56%, нафти - 7, природного газу - 1,4 і гідроенергії - 1,4, інші ресурси - 27,2%. З того часу доля вугілля систематично знижувалась: у 1940 р. - 58%, у 1960 р. - 41, у 1980 р. - 27 і тільки в 90-х рр. вона підвищилась до 30,7% в 1991 р. і 31,4 % в 1997 р. Одночасно росла частка нафти: у 1949 р. - 14%, у 1960 р. - 27, у 1980 р. - 40, у 1991р. - 39%, і у 1997 р. - майже 41%; природного газу відповідно - 4; 12; 20; 25,1; 22,7%. З'явилося нове джерело - атомна енергія, питома вага якої в 1997 р. складала 2,3%. В найближчі роки співвідношення між видами споживаних у світі енергоресурсів буде мінятися у бік зниження питомої ваги нафти, джерела якої обмежені. Відповідно в світовому споживанні енергоресурсів буде рости питома вага вугілля, природного газу і ядерної енергії.

Геологічні запаси нафти оцінюються в 360 млрд.т умовного палива. Достовірні запаси нафти з традиційних джерел у світі розподіляються наступним чином: на Близькому і Середньому Сході (у Саудівській Аравії, Кувейті, Ірані, Іраку) - 60%, в Росії - 10-12%, в Африці (у Нігерії, Алжирі, Лівії) - 9-11%, у Північній Америці - 8-10%, у Центральній і Південній Америці - 5%, у Західній Європі - 5%. В даний час трохи менш половини традиційних запасів нафти приходиться на прибережні шельфи. Динаміка виявлених запасів нафти показує, наскільки сильно змінюється уявлення про забезпеченість ними потреб світового господарства. Після другої світової війни були відкриті найбільші родовища в арабських країнах, в Іраку та Ірані, а також у країнах Північної Африки, на шельфах Південно-Східної Азії, у Мексиці, на Алясці, у Північному морі

Нафта, імовірно, залишиться основним паливно-енергетичним ресурсом і на початку ХХІ сторіччя. Але, на думку спеціалістів, у 2020р. частка нафти у світовому споживанні енергії знизиться до 10%.

Геологічні запаси природного газу оцінюються в 230 трлн.м куб. Найбільш великі достовірні запаси газу знаходяться в Росії (35%) і в країнах, що розвиваються - Іраку, Саудівській Аравії й інших країнах Близького і Середнього Сходу, а також в Алжирі, Лівії, Нігерії, Венесуелі, Мексиці. З розвинутих країн значні запаси газу є в США, Канаді, Австралії, а в Європі - Великобританії, Норвегії і Голландії (запаси Північного моря). Видобуток природного газу у

світі досягає 1,7 трлн.куб.м у рік. Ця цифра буде зростати, і до кінця сторіччя може подвоїтися. Частка газу у світовому енергоспоживанні, за наявними оцінками, складе близько 15% (до 2020 р.). Найбільшим у світі виробником газу є Росія - біля 600 млрд. м куб. Виробуток газу на Україні - 25-28 млрд.м куб.

Усе більш важливим джерелом паливно-енергетичних ресурсів стає атомна енергія. В даний час у світі діє близько 140 атомних реакторів. Але фірми, зайняті в атомному машинобудуванні, не очікують значного збільшення замовлень на устаткування для нових атомних електростанцій, перш за все із-за аварії на Чорнобильській АЕС. Тільки в Східній Азії, зокрема в республіці Корея, Китаї і Тайвані, відчувається дійсна зацікавленість у будівництві нових АЕС.

У цілому залежність енергетики ряду країн світу від атомних електростанцій дуже значна. Так, у 1995 р. частка АЕС у загальному виробництві електроенергії склала (у %): у Литві - 76,4, Франції - 75,3, Бельгії - 55,8, Швеції - 51,1, Словаччині - 49,1, Болгарії - 45,6, Угорщині - 43,7, Словенії, Швейцарії, республіці Корея, Іспанії - у середньому 34,0, Японії - 30,7, ФРН - 29,3, Великобританії - 25,8, США - 22,0, Росії - 11,4. Собівартість електроенергії на АЕС на 20% нижче, ніж на ТЕС, що працюють на вугіллі, і в 2,5 рази нижче, ніж працюючих на мазуті.

Загальні запаси урану перевищують 4 млн.т; найбільшими запасами володіють США, Канада, Південна Африка, Австралія, Франція, Росія.

Велике значення для розвитку виробництва мають поклади залізної руди. Залізо, як вважають вчені, - найбільш розповсюджений хімічний елемент Землі, ядро якої являє собою залізнікелевий сплав з домішкою кремнію. Потенційні запаси залізних руд оцінюються трильйонами тонн. Ресурси відомих родовищ, включаючи ті, використання яких у даний час економічно не вигідно, досягають приблизно 600 млрд.т, а достовірні і ймовірні запаси - 260 млрд.т. Найбільші поклади залізної руди у світі мають Бразилія, Австралія, Канада, США, Південно-Африканська Республіка, Китай, а серед європейських країн - Росія, Україна, Франція, Великобританія, ФРН, Швеція і Норвегія.

Виробуток залізної руди у світі складає близько 870 млн.т у рік. За останні роки він значно скоротився і як наслідок зменшилась продукція чорної металургії. Сталь замінюється пластмасами,

надміцною керамікою, іншими матеріалами. Якщо в 1985 р. виплавка стали складала більш 820 млн.т, то в 1990 р. - близько 688 млн.т (зниження на 16%), потім вона залишилась практично на тому ж рівні, у тому числі в Японії - 98,3 млн.т, у Китаї - 92,6 млн.т, у США - 91,2 млн.т, у Росії - 48,8 млн.т, на Україні - в кращі роки біля 50 млн.т. По розрахунках відомих запасів руди вистачить приблизно на 250 років.

У виробництві чорних металів велике значення мають легуючі добавки для виплавки якісних сталей - марганець, нікель, кобальт, хром. Більша частина покладів руд цих металів знаходиться в Африці, Азії, Австралії, Америці, Росії: марганцеві руди - у ПАР, а також Габоні, Індії; нікель - у Новій Каледонії, Канаді, Індонезії, на Філіпінах; кобальт - у Заїрі, Новій Каледонії, Австралії, Індонезії; хром - у ПАР, Зімбабве. Запаси вольфраму і молібдену, які застосовуються також у виробництві якісних сталей і сплавів, у цілому, невеликі: значна їхня частина зосереджена у країнах Америки (вольфрам також у Південній Кореї, Австралії).

Загальні запаси бокситів (сировини для виробництва алюмінію) складають 50 млрд.т, з них достовірні - близько 20 млрд.т. Видобуток бокситів досягає 80 млн.т, головним чином в Австралії, Гвінеї, на Ямаїці. Великі запаси інших видів глиноземної сировини - нефелінів, сіенітів, алунітів.

Запаси мідних руд визначаються в 860 млн.т, з них достовірні - 450 млн.т. Основна частина запасів мідних руд знаходиться в США, Чилі, Заїрі, Замбії, а також у Канаді, СНД, Панамі, Перу. Щорічно добувається близько 8 млн.т цих руд.

Обмежені запаси інші кольорових металів - свинцю, олова, цинку. Так, загальні запаси свинцю складають 200 млн.т, достовірні 100 млн.т. Велика частина запасів знаходиться в США, Австралії, Канаді. Видобуток свинцю щорічно складає близько 2,5 млн.т. Це значить, запасів вистачить приблизно на 40 років. Запасів олова є 8,3 млн.т, з них достовірних 3,8 млн.т. На першому місці по загальних запасах олова знаходиться Індія, затим Таїланд, Болівія. При річному видобутку олова 180 млн.т запасів його вистачить на 18 років. Загальні запаси цинку (у перерахуванні на метал) складають 300 млн.т, у тому числі достовірні - 250 млн.т. Значна частина запасів знаходиться в США, Канаді, Австралії, Перу, Мексиці. При щорічному видобутку 4,5 млн.т достовірних запасів вистачить на 55 років.

Досить великі у світі поклади агрохімічної сировини - калійних солей, фосфоритів, апатитів. Загальні запаси калійних солей визначаються в 80 млрд.т. Найбільша їхня частина знаходиться в Канаді, ФРН, Ізраїлі. Річний видобуток калійних солей у світі досягає 30 млн.т, виходить, відомих запасів вистачить надовго. Фосфоритів нараховується близько 90 млрд.т при щорічному видобутку

близько 120 млн.т. Найбільш багаті фосфоритами Марокко і США. У СНД фосфоритна сировина добувається з апатито-нефелінових руд.

З приведених даних видно, що лише деякі великі країни, наприклад, США та Росія мають великі і різноманітні поклади корисних копалин, але і ті далеко не всі, необхідні для розвитку промисловості. Багато видів сировини і палива їм треба імпортувати з інших країн, переважно з тих, що розвиваються, де промисловість слабка і внутрішній попит на сировину і паливо малий чи зовсім відсутній.

Україна має досить значні мінеральні ресурси. Більшість з них добре розвідані і освоюються у великих масштабах. Це паливно-енергетичні ресурси (кам'яне та буре вугілля, нафта, природний газ, уран, торф); ресурси руд чорних металів (залізні, марганцеві); ресурси руд кольорових та рідкісних металів (титанові, ртутні, нікелеві); гірничо-хімічна сировина (сірка, калійна та кам'яна сіль, мінеральні фарби); агрономічна мінеральна сировина (фосфорити.); сировина для будівельних матеріалів.

## **2. Трудові ресурси світового господарства**

Характеристика ресурсного потенціалу сучасного світового господарства була б неповною без аналізу трудових ресурсів. Будучи найважливішим чинником розвитку економіки, народонаселення одночасно в значній мірі відчуває на собі вплив змін, що відбуваються у світовому господарстві.

Дані про чисельність населення одержують на основі регулярних (звичайно один раз на 10 або 5 років) загальних переписів, а в проміжках між ними - шляхом розрахунків. Чисельність населення постійно змінюється. На Землі за даними ООН мешкало на початку ХХІ сторіччя більш 6 млрд. чол. (у 1900 р. - 1,6 млрд.чол.; у 1970 р. - 3,6 млрд.). Ще швидше зростає

населення країн, що розвиваються. Воно в цілому за період із 1975 р. до 1995 р. збільшилося в 1,4 рази, у той час як населення економічно розвинутих країн - усього на 89%. По основних регіонах темпи зростання населення в ці роки розподілилися таким чином: населення Африки збільшилося в 1,8 рази, Латинської Америки - у 1,5, Південної і Південно-Східної Азії - у 1,5, Австралії й Океанії - у 1,3 рази, Північної Америки - на 81,6%, Західної Європи - на 93%.

У результаті швидкого зростання населення країн, що розвиваються, його частка в загальній чисельності населення Землі збільшилася за зазначений період із 82,8% до 89,7%, у той час як частка економічно розвинутих країн знизилась відповідно з 25,6 до 20,4%. У 1995 р. майже 60% світового населення мешкало в Азії (щільність населення тут найвища - 114 чол. на кв.км), біля 12% - в Африці (при щільності населення біля 20 чол. на кв.км), 8% - у Латинській Америці, 3,2% - у Західній Європі (щільність населення від 433 чол. у Нідерландах до 2 чол. на острові Ісландія), 2,6% - у Росії, 5% - у Північній Америці, 0,9% - в Австралії й Океанії (тут щільність населення найнижча - 0,03 чол.на кв.км).

Ранжирований ряд по чисельності населення країн світу показує, що на 1995 р. нараховувалося 10 найбільших держав із населенням понад 100 млн.чол.: Китай (1221,5 млн.), Індія (935,7 млн. У 2000 р. Індія оголосила про досягнення нею чисельності населення в 1 млрд.чол.), США (263,3 млн.), Індонезія (197,6 млн.), Бразилія (161,8 млн.), Росія (147 млн.), Пакистан (140,5 млн.), Японія (125,1 млн.), Бангладеш (120,4 млн.), Нігерія (111,7 млн.). Ще 13 країн мали від 50 до 100 млн. чоловік: Мексика, Німеччина, В'єтнам, Іран, Філіппіни, Єгипет, Туреччина, Таїланд, Великобританія, Франція, Італія, Ефіопія, Україна.

За прогнозами ООН чисельність населення Землі складе до 2020 р. більш 8 млрд. чол. Стабілізація чисельності світового населення, на думку вчених, відбудеться до ХХІІ ст. на рівні 10-12 млрд.

Традиційно трудовими ресурсами та рухом народонаселення в цілому займається демографія - наука, що на основі соціальних, економічних, біологічних і географічних чинників досліджує закономірності, які відбуваються у структурі, динаміці, а також розміщенні та міграції населення.

У демографічній статистиці використовуються *коефіцієнти народжуваності (число народжених на 1 тис. громадян країни),*



*смертності (число померлих на 1 тис. громадян), коефіцієнти природного руху населення - різниця між коефіцієнтами народжуваності і смертності.*

У результаті народжуваності і смертності відбувається процес безупинного відновлення населення, який одержав назву "відтворення". Аналіз динаміки чисельності населення світу показує, що в більшості європейських країн, а також у Північній Америці в XIX і XX сторіччях рівень смертності населення в зв'язку з поліпшенням забезпечення продовольством і прогресом в охороні здоров'я знизився. На противагу європейським і північноамериканським країнам у більшості держав світу помітне зниження смертності населення почалося лише після розпаду колоніальної системи, тобто в основному після Другої світової війни. Передумовами такого зниження смертності були:

- загальне підвищення життєвого рівня населення;
- поліпшення медичного обслуговування;
- проведення профілактичних заходів щодо попередження хвороб, у першу чергу, інфекцій.

Таким чином, можна виділити два характерних типи демографічного переходу до нового типу відтворення:

- *"класичний" або європейський тип*: перехід від високих рівнів смертності і народжуваності до низького відбувається протягом тривалого часу, причому коефіцієнт народжуваності в більшості випадків перевищує коефіцієнт смертності на показник істотно менший від 10% ( у більшості високорозвинених країн менше 1% на рік), що веде до уповільнення приросту чисельності населення;

- *"сучасний" тип*: зниження загального коефіцієнта смертності у більш стислі, ніж у першому випадку, терміни до рівня приблизно 10% при стабілізації або підвищенні високого коефіцієнта народжуваності. Таке співвідношення рівнів народжуваності і смертності означає швидке зростання населення: подвоєння його чисельності за період біля 20 років. Останнє в умовах недостатнього рівня розвитку економіки призводить до серйозних соціальних проблем (т.зв. "демографічний вибух").

Заходи щодо регулювання рівня народжуваності в деяких країнах сприяють його зниженню. Прикладом можуть служити Японія (перехід до низької народжуваності завершений), деякі арабські країни і Китай (перехід ще не завершений), Малі (такий

процес тільки починається).

Іноді має місце специфічний тип відтворення, коли смертність починає перевищувати народжуваність, а результатом стає коефіцієнт природного приросту населення зі знаком мінус (тобто відбувається природне скорочення населення - *депопуляція*). На жаль, тенденція такого роду чітко виявляється в даний час на Україні (чисельність населення в 1991 р. - 51,9 млн.чол.; у 1995 р. - 51,7 млн.; у 2000 р. - 49,5 млн.). У зону депопуляції ввійшли також Росія, Білорусь, Східна і Південна Європа.

Крім впливу на природний приріст населення розвиток світових продуктивних сил проявляється в таких демографічних процесах як урбанізація і міграція.

*Урбанізація* - це історичний процес підвищення ролі міст у розвитку суспільства, що охоплює зміни в розміщенні продуктивних сил, насамперед у розселенні населення, його соціально-фаховій, демографічній структурі, способі життя, культурі і т.п. Зростання міського населення у порівнянні із сільським - найбільш характерна риса сучасної урбанізації. У Австралії й Океанії, Північній Америці і Європі переважають жителі міст; їх наздоганяє Латинська Америка, яка швидко урбанізується; у той же час населення Афро-Азійських країн завдяки своїй чисельності створює перевагу села над містом у середньому по світу. Найбільш високий відсоток міського населення мають розвинуті країни. В Європі - Великобританія (91%), Швеція (87%), Німеччина (85%), Данія (84%), Франція (78%), Нідерланди (76%), Іспанія (74%), Бельгія (72%); у Північній Америці - США (77%), Канада (76%); в Азії - Ізраїль (89%), Японія (78%); в Австралії й Океанії - Австралія (89%), Нова Зеландія (85%); в Африці - ПАР (50%).

Для урбанізації характерна концентрація населення у великих і надвеликих містах. Частка великих міст у всьому населенні світу збільшилася із 1860 року з 1,7% до 20%. У 1700 р. у світі було 31 місто з населенням понад 100 тис.чоловік, у 1800 р. - 65, у 1900 р. - 360, у 80-х рр. - більш 2000. Ще більш помітно збільшилась кількість міст - "мільйонерів". Якщо в 1800 р. було тільки одне місто з числом жителів більш 1 млн., то в даний час таких міст нараховується більш 300.

Урбанізація, будучи результатом розвитку промисловості, породжує ряд серйозних соціальних проблем, насамперед

екологічних. Криза міст - одна з глобальних проблем людства.

*Міграція* - це переселення населення під впливом різноманітних соціально-економічних чинників. Розрізняють міграцію внутрішню і міжнародну. Як правило, при розгляді міжнародної міграції виділяють шість груп населення, що мігрує:

- емігранти, що виїжджають у силу сімейних або інших обставин на постійне місце проживання в іншу країну;
- працівники-мігранти;
- нелегальні іммігранти;
- біженці;
- студенти, стажисти, наукові співробітники і викладачі;
- інші - туризм, відпочинок і т.п.

Міжнародні міграції істотно вплинули на розвиток багатьох країн світу. Європейська міграція за океан призвела до заселення і розвитку малонаселених районів Північної Америки й Океанії. Встановлено, що з початку колонізації до Другої світової війни з Європи за океан виїхало біля 60 млн.чол. З цієї кількості 60% емігрувало в США - класичну країну імміграції, нині заселену практично цілком іммігрантами або їхніми нащадками, де корінне населення було знищено або виселено в резервації. Те ж можна сказати про Канаду, Австралію, Нову Зеландію і частково про країни Латинської Америки, де корінне населення збереглося в більшій мірі. Переважно імміграційна країна - держава Ізраїль, велику частину населення якого складають вихідці зі США, європейських і близькосхідних країн. При утворенні Ізраїлю на території Палестини значна частина корінного арабського населення (більш 700 тис.) була змушена покинути свої землі і переселитися в сусідні арабські держави, що породило не вирішену дотепер проблему палестинських біженців. Класичною країною еміграції є Ірландія, де цей процес почався в XVII сторіччі і продовжується дотепер. Найбільшої чисельності населення Ірландії досягло в середині XIX сторіччя, але за 1841-1971 рр. воно скоротилося більш ніж удвічі. За цей час із країни виїхало не менше 5 млн.чол. У 1950-1970рр. втрати Ірландії від еміграції склали біля 19% населення, і в Європі по цьому показнику вона поступалася тільки Португалії (23,1%). У результаті багатовікової еміграції Ірландія - одна із самих малонаселених країн Європи.

На початок 90-х рр. у світі нараховувалося не менше 25 млн. трудящих мігрантів. З урахуванням же членів їхніх сімей,

мігрантів-сезонників і нелегальних мігрантів загальна чисельність мігрантів у 4-5 разів вища. Причому більш половини з них є вихідцями з країн, що розвиваються.

Збільшення чисельності іммігрантів спостерігається незважаючи на суворі заходи для її обмеження, прийняті багатьма розвинутими країнами (у Західній Європі в середині 70-х рр., в Австралії, Новій Зеландії і Канаді - наприкінці 70-х - початку 80-х рр., у США - із 1986 р.). Особливо швидко зростала міжнародна міграція в останні три десятиліття. Крім традиційних центрів тяжіння робочої сили (Північна Америка, Австралія, Західна Європа) з'явилися нові (Близький Схід, Південно-Східна Азія).

Економічна теорія при аналізі тієї частини населення, що використовується або може бути використана в народному господарстві, застосовує такі поняття як “трудові ресурси”, “економічно активне населення”, “працездатне населення”, “людський капітал”, “робоча сила”. Під *трудовими ресурсами* розуміється частина населення країни, що володіє необхідним фізичним розвитком, розумовими спроможностями і знаннями для роботи в народному господарстві. Чисельність трудових ресурсів характеризує потенційну живу працю, яку в даний момент може використовувати суспільство для задоволення своїх потреб.

Відповідно до рекомендацій Міжнародної організації праці, до *економічно активного населення* належать всі особи, що беруть участь у виробництві товарів і послуг, включаючи виробляючих для ринку і для особистого користування. Це такі категорії: особи найманої праці (робітники та службовці); самостійні робітники (підприємці); члени їхніх сімей (які допомагають підприємцям); сезонні і випадкові робітники; особи тимчасово не працюючі з об'єктивних причин (хвороба, відпустка); учні, що поєднують навчання з роботою на режимі неповного робочого дня; учні й особи, що проходять профпідготовку на виробництві й одержують стипендію, або заробітну плату.

У різних країнах до економічно активного населення відносять громадян у залежності від віку вступу в активне трудове життя. У США, а також у більшості розвинутих країн, цей вік визначений у 15 років, у Швеції - у 16 років, у багатьох країнах, що розвиваються, він починається з 12-14 років, а в деяких африканських країнах, де населення зайняте в основному в сільському господарстві, навіть із шестирічного віку. Відповідно до

законодавства України до трудових ресурсів належить населення працездатного віку: чоловіки - від 16 до 60 років, жінки - від 16 до 55 років, крім непрацюючих інвалідів 1 і 2 груп і пенсіонерів, що одержують пенсії за віком на пільгових умовах. Крім того до трудових ресурсів відносять осіб непрацездатного віку, що фактично зайняті суспільною працею (пенсіонери, політики).

У складі економічно неактивного населення можна також виділити декілька груп. Це - учні очних форм навчання, домогосподарки, пенсіонери по старості й інвалідності, рантьє, особи, що одержують матеріальну підтримку від громадських організацій і приватних осіб. Сюди також належать зайняті на неоплачуваній суспільній роботі; особи, що роблять добровільні, безкоштовні послуги; особи, що можуть працювати, але не шукають роботи.

Частка економічно активного населення в промислово розвинутих країнах складає 45%, а в країнах, що розвиваються - біля 40%. Прогнози показують, що на початку XXI ст. економічно активне населення буде зростати в країнах, що розвиваються (приблизно 2 млрд.чол.), а в промислово розвинутих країнах у результаті старіння населення ця частка буде скорочуватися. На початку 90-х рр. у сфері матеріального виробництва в усьому світі було зайнято 1360 млн.чол., у тому числі 140 млн. - у розвинутих країнах і 650 млн. - у країнах, що розвиваються. Високі темпи приросту населення в країнах, що розвиваються, а також значна питома вага молоді в ньому (майже 34% населення у віці до 15 років) сприяють збільшенню в цих країнах трудових ресурсів. Це потребує створення додаткових робочих місць (у даний час потреба в нових робочих місцях у країнах, що розвиваються, оцінюється в 1 млрд.), що практично неможливо, з огляду на наявний там рівень розвитку економіки.

Структура світових трудових ресурсів характеризується статевіковими показниками (частка молоді, частка осіб літнього віку, частка чоловіків, частка жінок); розподілом робочої сили по сферах зайнятості і галузям народного господарства (матеріальне і нематеріальне виробництво, промисловість і сільське господарство, наука, культура і т.п.); освітньою і кваліфікаційною структурою (частка осіб із вищою освітою, частка робітників високої кваліфікації, частка некваліфікованих робітників і т.п.). Значні зміни в структурі світових трудових ресурсів відбуваються під

впливом НТР.

Одна з найбільше складних проблем використання світових трудових ресурсів - безробіття. Основний масив безробітних - це особи, звільнені з підприємств. До цієї категорії належать робітники, що втратили роботу внаслідок структурних змін в економіці і виробництві, закриття підприємств (закладів), модернізації виробництва, переходу на нові види продукції і т.п.

На Україні трудові ресурси складають більш половини населення. Наприкінці 90-х рр. населення в працездатному віці нараховувалося 27-28 млн.чол., а трудові ресурси складали - біля 30 млн. Частка зайнятих у матеріальному виробництві поступово скорочується, а в нематеріальному збільшується.

Таблиця 3.1

Галузева структура населення України, зайнятого в народному господарстві (млн.чол.)

	1985	1995	1996
Всього зайнято	25,6	23,7	23,2
У галузях народного господарства	25,6	22,0	20,9
Промисловість	8,0	5,8	5,3
Сільське і лісове господарство	5,4	5,3	5,1
Будівництво	2,0	1,5	1,4
Транспорт і зв'язок	2,1	1,5	1,4
Торгівля, громадське харчування, МТП, заготівля	2,0	1,6	1,5
Житлово-комунальне господарство	0,9	0,8	0,8
Охорона здоров'я, фізкультура, соціальне забезпечення	1,3	1,5	1,5
Освіта, культура, мистецтво, наука	2,9	2,6	2,5
Фінансування, кредитування та страхування	0,1	0,2	0,2
Апарат органів державного та господарського управління	0,4	0,7	0,7
Інші галузі	0,5	0,5	0,5
В інших сферах діяльності	0,0	1,7	2,3

Трудові ресурси України мають досить високий рівень освіти й кваліфікації. Вища і середня спеціальна освіта ° ó 28,7% зайнятого населення.

### 3. Науково-технічний потенціал світової економіки

Вплив науково-технічного прогресу на розвиток економіки і всіх інших сфер діяльності людського співтовариства в сучасних умовах надзвичайно великий і визначається багатьма чинниками. Ступінь же цього впливу залежить головним чином від можливостей даної країни активно брати участь у процесі науково-технічного розвитку, здійснювати в нього свій внесок, і максимально використовувати його результати в практичній діяльності в інтересах підвищення ефективності суспільного виробництва. Ці можливості у свою чергу визначаються цілим комплексом складових, що об'єднуються загальним поняттям "науково-технічний потенціал".

З позицій розвитку світової економіки є доцільним розглядати *науково-технічний потенціал* держави як сукупність науково-технічних можливостей, що характеризують рівень розвитку даної держави як суб'єкта світового господарства і залежать від кількості і якості ресурсів, що визначають ці можливості, а також від наявності фонду ідей і розробок, підготовлених до практичного використання (впровадження у виробництво). У процесі практичного освоєння нововведень, тобто реалізації їх безпосередньо в промисловому виробництві, відбувається матеріалізація науково-технічного потенціалу.

Таким чином, науково-технічний потенціал характеризує, з одного боку, реальні можливості держави використовувати об'єктивні досягнення науково-технічного прогресу, а з іншого боку - ступінь особистої участі в ньому. Відомо, що участь будь-якого наукового дослідження у створенні суспільно корисної вартості виражається в тому, що результатом його є така наукова або технічна інформація, що, втілюючись у різноманітні технічні, технологічні або які-небудь інші нововведення, перетворюється в один із необхідних чинників для розвитку промислового виробництва.

Особливість науки і її відмінність від промислового виробництва, що має свою структуру, яка залежить від характеру виробленої продукції і може бути тому статистично розчленована і досліджена, полягає в тому, що вона являє собою складну систему, що важко піддається будь-яким вимірам, яка втілює в собі результати інтелектуальної діяльності людей, упорядкований

комплекс їхніх ідей, знань і досвіду.

Наука містить у собі фундаментальні і прикладні дослідження, а також дослідно-конструкторські розробки. *Фундаментальні* дослідження мають пошуковий характер, у процесі їхнього проведення виявляються закономірності об'єкта вивчення, збільшуються знання, підготовляється основа для подальшого прогресу науки. Результати фундаментальних досліджень, як правило, не можна відразу застосувати у техніці, економіці (наприклад, відкриття радіоактивності). *Прикладні* дослідження спираються на фундаментальні, поглиблюють їх у конкретних напрямках і мають визначене чітко цільове призначення (наприклад, дослідження можливості створення ядерного котла-реактора для управління процесом поділу ядер урану). І, нарешті, *дослідно-конструкторські розробки* спрямовані на реалізацію конкретних технічних проєктів, практичне здійснення запропонованих фундаментальною і прикладною наукою технологій (наприклад, створення атомних електростанцій).

Специфічна й організаційна структура науки. Вона представлена закладами різного типу, діяльність яких безпосередньо залежить від джерел фінансування. Найстаріші центри науки - вищі навчальні заклади з їхніми дослідницькими лабораторіями, що, як правило, фінансуються державою. Далі - це науково-дослідні організації академії наук. У сучасних умовах численними стали дослідницькі центри окремих фірм, корпорацій. У розвинутих країнах військово-промислові, а також деякі фундаментальні і прикладні дослідження фінансуються державою, а практичні і пов'язані з ними прикладні - приватним капіталом.

Результати науково-дослідних робіт не піддаються єдиній кількісній і якісній оцінці. У ринковій економіці вони визначаються попитом на виготовлені вперше нові види продукції. Частка таких інноваційних високотехнологічних товарів в експорті розвинутих країн різна: у Японії - 24%, у США - 22, у ФРН - 15, у Франції - 7%. Вона постійно збільшується. Отримані в процесі НДДКР нові знання (винаходи, нові технології) фіксуються патентами, що забезпечують їхнім власникам монопольне право на їхнє використання. Передача цього права здійснюється частіше усього шляхом продажу ліцензій. Результати фундаментальних досліджень оцінюються звичайно непрямим шляхом, наприклад, через індекс наукового цитування цих робіт у пресі або їхню експертизу. Існує



також система міжнародних і національних премій, що відзначають видатні відкриття. Найбільше почесної з них є Нобелівська премія, якої за 100 років відзначено більш 400 вчених світу.

У цілому економічна ефективність наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок висока. Приріст національного доходу від інвестицій у науку в 4 рази більший, ніж в інші галузі народного господарства. Він особливо високий у наукомістких галузях економіки. Так, у США кожний долар, вкладений у космічні дослідження дав в остаточному підсумку 13 доларів прибутку.

Розвиток науки в різних країнах світу йде неоднаково, що обумовлено багатьма причинами економічного, технічного і культурного характеру. Впровадження досягнень науки впливає на різні сторони життя суспільства, тому у всіх розвинутих країнах вона користується потужною фінансовою підтримкою фірм і урядів. Зацікавленість фірм у розвитку НДДКР обумовлена в тому числі і тим, що в умовах попиту, що насичується, на національних і світовому ринках зростає потреба в нових видах продукції з високими споживчими властивостями. Такі інноваційні товари дають переваги в конкурентній боротьбі (див. розглянуту в попередній темі модель технологічного розриву). З інноваціями пов'язані поняття “наукомісткі галузі і виробництва”, “вироби високої технології”, “наукомісткі товари”. До них відносять продукцію, отриману з використанням останніх досягнень науки, техніки і технології.

Єдиного кількісного критерію ступеня наукоємності виробництва і продукту немає. Але міжнародні організації відносять до наукомістких галузі з рівнем витрат на НДДКР більш 4% обороту. Склад наукомістких галузей і продуктів відрізняється в різних країнах, але в більшості випадків це мікроелектроніка, виробництво обчислювальної техніки, робототехніка, приладобудування, авіаційна і ракетно-космічна промисловість, виробництво нових матеріалів, біоіндустрія, фармацевтична промисловість і інші.

До основних складових науково-технічного потенціалу, що визначають його стан і тенденції подальшого розвитку, насамперед можна віднести:

- забезпеченість країни науково-технічними кадрами;
- матеріально-технічне забезпечення науково-дослідної

діяльності;

- забезпеченість науково-технічною інформацією;
- основні напрямки наукових досліджень;
- кількість і якість зареєстрованих винаходів;
- продаж патентів, ліцензій, товарних знаків, “ноу-хау”.

Аналіз тенденцій фінансового і кадрового забезпечення показує, що масштаби наукової діяльності в розвинутих країнах продовжують рости. При цьому спостерігається зростання чисельності науковців. У більшості розвинутих країн реально досягнуті показники чисельності вчених на початку 90-х рр. перевершили прогнольні оцінки, зроблені наприклад, на початку 80-х рр. І хоча в цілому у світі в цій галузі порівняно небагато зайнятих (біля 6 млн.чол.), у ряді держав із потужним науковим потенціалом у науці працює значна частина трудових ресурсів. Так, у США науковий персонал (до 1 млн.чол. у 1995 р.) по чисельності перевершує такі лідируючі у світі галузі, як авіаційна (600 тис.) або автомобільна (700 тис.). Витрати на НДДКР на макрорівні ростуть (у світі в середині 90-х рр. вони досягли 500 млрд.дол.), але частка витрат на НДДКР у ВВП має тенденцію до стабілізації на рівні нижче 3% (крім Японії, де цей показник перевищено). Важлива особливість світового науково-технічного потенціалу - це його концентрація в дуже невеликій групі держав. У 1990 р. на шість головних країн - США, СРСР, Японію, ФРН, Францію і Великобританію - припадало 70% наукових співробітників світу і більш 80% інвестицій у цю сферу. Вони давали переважну частину наукової друкарської продукції, на них припадало біля 99% усіх винаходів у світі, отриманих патентів, ліцензій, присуджених Нобелівських премій в галузі науки. З цих країн тільки США і СРСР (до 1991 р.) мали добре розвинуту науку із широким фронтом досліджень.

У США - найбільш потужний науковий потенціал у світі. Чисельність зайнятих у науці вчених і інженерів була більша ніж у Японії (705 тис.) або у всій Західній Європі (720 тис.). Інвестиції в науку були 2,7% ВВП (185 млрд.дол. у 1996 р.) і складали біля 40% світових. Вони вище сумарних західноєвропейських (127 млрд.дол.) або Японії (82 млрд.). У розрахунку на один жителя США на НДДКР витрачається 700 дол. у рік (Японія - 660 дол., Західна Європа - 340 дол.). Частка державного інвестування невелика - біля 30%. Витрати на одного зайнятого в науці в США -

165 тис. дол., а в окремих фірмах досягають 250 тис. дол. У деяких фірм загальні витрати на науку порівняні з ВВП цілих держав (у “Дженерал моторз” - 7 млрд.дол.). Вчені США дають 38% публікацій з природничих наук у світі. З їхнього середовища вийшло до половини нобелівських лауреатів, проте 90% наукових ідей, що одержали розвиток у США, належали вихідцям з інших країн.

Одним із найважливіших регіонів світової науки є *Західна Європа*. У структурі європейської науки велику питому вагу займають фундаментальні дослідження (в окремих країнах на них припадає до 50% коштів, що виділяються на науку). Витрати на одного дослідника - такі ж як і в США (163 тис.дол.). На долю європейських вчених припадає біля 34% усіх наукових публікацій у світі, значна частина винаходів і відкриттів. Проте по їх впровадженню регіон поступається США й особливо Японії. Західна Європа дала світу понад половину нобелівських лауреатів, особливо Великобританія, Німеччина, Франція. На ці три держави припадає й основна частина витрат на науку (їхня частка у ВВП складає від 2,2 до 2,5%). Недостатня концентрація коштів на найбільше актуальних напрямках досліджень є причиною частоті еміграції європейських вчених у США.

Швидке зростання науки *Японії* почалося після Другої світової війни. У країні найвища у світі загальна частка витрат на науку (3% ВВП). Японія випереджає інші держави і по числу наукових співробітників, що припадають на 100 тис. жителів, проте витрати на одного дослідника менше ніж у США і Західної Європі - 117 тис. дол. Особливість науки Японії - ретельний добір пріоритетних напрямків у науково-технічній політиці, ефективна організація і управління дослідженнями. Вони тільки на 20% фінансуються державою, і на 80% - приватними фірмами, зацікавленими насамперед у прикладних і практичних розробках, де закордонні винаходи доводяться до виробів вищої якості. Фундаментальна наука завжди була не досить розвинута, чим і пояснюється порівняно невелика кількість публікацій (9%) японських вчених, немає серед них і лауреатів Нобелівської премії. Проте а останні роки в Японії звертається більша увага розвитку фундаментальних досліджень, широко залучаються іноземні вчені. Наука країни усе більше відходить від традиційного запозичення закордонних технологій і створює власні.

*Держави , що розвиваються*, за рівнем наукового потенціалу істотно відстають від розвинутих країн. На них у 1996 р. припадало 12% асигнувань на ці цілі у світі. У більшості з них витрати на науку не перевищують 0,4% ВВП, тобто в 7-8 разів менше в порівнянні з розвинутими країнами. Для науки характерна вузькість дослідницької тематики, нечисленність і слабкість наукових закладів, обмеженість фінансових і матеріальних ресурсів, проблеми в підготовці кадрів. Склалася велика залежність різноманітних галузей виробництва від іноземної технології, що обумовлює імпорт ліцензій і величезні витрати на ці цілі. Країни дають усього 6% публікацій у світі. Серед великої групи країн, що розвиваються, виділяються ряд держав Азії, особливо КНР і Індія, із їх порівняно численними кадрами дослідників. Так, КНР по числу зайнятих у науці (1335 тис.) вийшла на перше місце у світі, далеко випередивши США і Японії, Західну Європу в цілому, але Китай має слабе матеріально-технічне забезпечення цієї галузі. Поряд із деякими країнами світу КНР засвоїла космічні і ядерні технології військового характеру, домоглася помітних успіхів і в інших напрямках (електроніка, біохімія, селекція). Індія по чисельності наукових кадрів (128 тис.) зрівнялась із Францією. Вона зосередила зусилля своєї науки на космічних і ядерних програмах, телекомунікаціях, медицині, прикладній математиці. У останнє десятиліття швидко нарощують науковий потенціал *нові індустріальні країни Азії* - Республіка Корея і Тайвань, а також Південної Америки- Бразилія. Так, у Республіці Корея витрати на науку досягають майже 3% ВВП, тобто знаходяться на рівні головних європейських країн. На Тайвані чисельність зайнятих у сфері науки (біля 40 тис. чоловік) порівняна з науковими кадрами середніх по розмірі держав Європи. У нових індустріальних країнах Південної Америки біля 100 тис. наукових співробітників - більше, ніж а Італії. Для науки цієї групи країн типова спеціалізація на дослідженнях, які тісно пов'язані з їхнім експортним потенціалом: в Азії - на електроніці, а в Південній Америці - на сільському господарстві (у тому числі на біотехнології).

Після Другої світової війни сформувався найбільший ареал світової науки в *Східній Європі*, що об'єднав країни РЕВ, у якій лідером був СРСР з його широким фронтом наукових досліджень. В даний час наука цих країн виявилася в скрутному стані: скоротилося фінансування (усього біля 5% світових витрат у

середині 90-х рр.) і знизилася чисельність зайнятих у цій сфері. У СРСР у 1990 р. була зосереджена чверть наукових співробітників світу (1,5 млн чоловік), тобто більше, ніж у США, ФРН, Франції, Великобританії, разом узятих. Більш третини наукових співробітників (550 тис.) були докторами і кандидатами наук. Країна мала більш 5 тис. наукових закладів (у тому числі 3,2 тис. науково-дослідних інститутів). Витрати на науку в 1990 р. склали 3% ВВП - це один із найвищих показників у світі. Вся наукова діяльність цілком фінансувалася державою. Проте валютний обсяг інвестицій у порівнянні зі США був відносно невеликий (у 1990 р. - 35 млрд. карб., а в США - 140 млрд дол.). Недостатня технічна озброєність закладів науки компенсувалася високим інтелектуальним рівнем досліджень. Для СРСР був типовим потужний розвиток відомчої (галузевої) і академічної науки при слабкому використанні потенціалу вузівських вчених (1/3 наукових кадрів у країні). Частка витрат на фундаментальні дослідження (16-18%) була значно вища, ніж у США, а на прикладні - у три рази вища (відповідно 70 і 23%). Частка ж інвестицій у дослідно-конструкторські розробки складала усього 14-15% (США - 65%). Тому багато наукових досягнень слабо впроваджувалися в практику. На жаль, в останній час хід політичних і соціально-економічних перетворень у СНД руйнують науку. Витрати на неї до кінця 90-х рр. скоротилися до 0,3-0,4%. Чисельність зайнятих за ці роки зменшилася в 2 рази - більш ніж на 1 млн чоловік. Витрати на один дослідника в державах СНД у середині 90-х рр. склали 27 тис. дол. (КНР - 59, а Індія - 47 тис. дол.). По розміру заробітної плати наука знаходиться на останніх місцях: у порівнянні з вченими західних країн вона менше в 50-100 разів. Тому щорічно біля 100 тис. вчених у кращому для наукової діяльності віці 31-45 років ідуть із науки в інші галузі народного господарства або ідуть за кордон. Припинилося будівництво нових лабораторій і оснащення існуючих сучасним науковим устаткуванням, а воно катастрофічно старіє: 70% його має вік більш 6 років і в тому числі 11% старше 20 років. Припинився вихід значної кількості наукових часописів (усі держави СНД дали 5% публікацій у світі в середині 90-х рр.), різко скоротилися закупівлі іноземної наукової літератури. Руйнуються всесвітньо відомі наукові школи по багатьох напрямках наукової діяльності.

*На Україні* в науці в 1995 р. було зайнято 180, а в 1996 р. - 160,1

тис. науковців і спеціалістів, що складають науковий потенціал держави ( у 1990 р. - 313,1 тис.). У наукових дослідженнях у 1996 р. брали участь 4,2 тис. докторів і 21,4 тис. кандидатів наук. Науковий потенціал держави складають вчені і спеціалісти академічної, галузевої і вузівської науки. Головним науковим центром країни є Національна Академія Наук України (НАН України). У її системі функціонує більш 80 наукових закладів, більш 70 підприємств науково-конструкторської і виробничої бази. Найбільш значні НДІ: електрозварювання, кібернетики, проблем матеріалознавства, геофізики (усі в Києві); фізико-технічний, радіофізики й електроніки в Харкові. Багато їхніх наукових розробок стали основою створення нових прогресивних технологій, матеріалів, різноманітних видів техніки. В умовах економічної кризи українська наука несе великі втрати через від'їзд за кордон багатьох висококваліфікованих науковців (щорічно наукову сферу покидає біля 30 тис. вчених і спеціалістів).

Епоха НТР стимулювала збільшення просторових розходжень у розміщенні техніки і технологій між країнами. Вони обумовлені широким впровадженням новітньої техніки й ефективних технологій в багатьох виробництвах, кардинальною модернізацією наявних, а також переміщенням, насамперед, ряду галузей промисловості в інші країни і регіони. Такі просторові процеси сприяють глобальній інтернаціоналізації господарського життя світу. Вони містять у собі передачу: 1) власне технології, тобто тих або інших методів виробництва товарів і послуг; 2) реалізованої технології у вигляді машин, устаткування, споруджень; 3) продукції з дуже високими техніко-економічними параметрами, яка істотно відрізняється від продукції, що уже випускається. Такі процеси є тривалими, що обумовлено вибором необхідної технології і техніки, її освоєнням у конкретних державах. Досягнення НТР в удосконалюванні старих і особливо створенні нових (інноваційних) технологій пов'язані з витратами дуже великих коштів і високоінтелектуальної праці в секторах НДДКР. Ці витрати можна відшкодувати, а також одержати прибуток в результаті їхнього широкого поширення, як в одній фірмі або країні, так і за їхніми межами. Передача технології йде, наприклад, на комерційній основі або в рамках здійснення безоплатної міжнародної допомоги з боку окремих держав. Переважає торгова форма її передачі, де головним чином здійснюється *ліцензійна торгівля*.

Продавцями ліцензій, творцями нових технологій є, як правило, економічно розвинуті країни Західної Європи, Північної Америки, Японія. Вони ж залишаються і головними покупцями дорогих ліцензій і тим більше устаткування, особливо комплектного. Ці держави та фірми, що знаходяться в них, в першу чергу зацікавлені в якнайшвидшому використанні наукомістких технологій і устаткування, що дозволяє їм підвищувати якість своєї продукції і забезпечувати перевагу на світовому ринку.

Одночасно ці країни широко використовують контроль і різного роду обмеження в передачі науково-технічних знань при здійсненні експорту ліцензій у високотехнологічних галузях. До них належать стратегічні військово-технічні галузі, продукція, патенти і ліцензії на її виробництво. Їхній продаж у соціалістичні країни був узагалі заборонений. Строго лімітується вивіз продукції, і особливо ліцензій, у біотехнології, атомній енергетиці, електронній техніці (суперкомп'ютери й інші інноваційні вироби). Це має на меті зберігання монополії на найбільш важливі науково-технічні досягнення не тільки стосовно політичних супротивників, але і до можливих конкурентів. Створення величезного виробництва побутових електронних виробів у нових індустріальних країнах Азії й у КНР ґрунтується на використанні мікросхем, що на 9/10 поставляються США і Японією. Технологію складання цих виробів передали, деталі і мікросхеми продають, а технологію виробництва останніх довгий час не розкривали.

Більшість держав, що розвиваються, не мають коштів та й необхідності широкого використання нових технологій або устаткування. Вони туди надходять, як правило, при створенні на їхній території силами і коштами ТНК нових виробництв і відповідних підприємств, у яких зацікавлені насамперед самі ТНК для підвищення ефективності своєї діяльності (використання природних ресурсів країн, що розвиваються, їх дешевої робочої сили, смного ринку збуту виробів). Таким шляхом починався промисловий розвиток нових індустріальних країн в епоху НТР. Самостійні ініціативи країн, що розвиваються, для імпорту інноваційної технології і техніки найчастіше не відповідають рівню підготовки кадрів, місцевим особливостям (наприклад, слабка транспортна мережа, недостатнє забезпечення іншими видами інфраструктури). Все це потребує додаткових витрат (наприклад, навчання кадрів, оволодіння управлінським досвідом). Крім того,

побудовані підприємства залежать від поставок сировини, комплектуючих деталей і т.п. Це посилює технологічну залежність країн, що розвиваються, від розвинутих. Виник новий вид залежності - технологічний ("*технологічний неоколоніалізм*").

У світі склалося декілька технологічних регіонів, що відрізняються високим рівнем розвитку передової технології й участю в її міжнародній передачі. Природно, що вони практично збігаються зі світовими центрами наукових досліджень. *Північноамериканський регіон* включає США - країну-лідера, що спирається на свій різнобічний науково-технічний потенціал у різних галузях промисловості й інших секторів господарства. Вони активно експортують свої технологічні розробки у сусідні держави, особливо в Канаду. За межами регіону головним покупцем інноваційної технології США є високорозвинені країни Західної Європи і Японія.

*Західноєвропейський* регіон зосереджує передові технології в двох групах країн. У першу групу входять найбільш потужні в науковому і промисловому відношенні держави - ФРН, Франція, Великобританія і більш слабка в цій групі - Італія. Вони розробляють окремі технологічні напрямки, що найчастіше конкурують із такими в США (авіаракетно-космічна продукція і технологія) і Японії (хімічні технології). Ці країни збувають свою продукцію в багатьох державах, що розвиваються, Африки, Південної Америки й у меншій мірі Азії. Другу групу країн-продуцентів і експортерів передових технологій складає ряд малих країн регіону (Нідерланди, Бельгія, Швеція, Швейцарія й ін.), відомих своїми розробками технологій в окремих, дуже вузьких галузях машинобудування, фармацевтичної і хімічної промисловості.

*Східно-Азійський* регіон із домінуючою в даний час роллю Японії в створенні інноваційних технологій. Її експорт спрямований як у сусідні країни, так і в промислово розвинуті держави Північної Америки і Західної Європи. Поряд із Японією виникли і нові виробники технологій у регіоні - Сінгапур, Республіка Корея і Китай, який поступово стає розроблювачем таких технологій.

*Східноєвропейський* регіон, особливо Росія і до деякої міри Україна, володіють деяким потенціалом у цій сфері, проте слабо беруть участь в експорті технологій і інноваційних виробів (крім



військової продукції).

Передача технологій як по каналах світової торгівлі у вигляді матеріалізованої продукції різних галузей господарства, так і в формі різноманітної інформації безпосередньо впливає на розміщення виробництва. Воно може створюватися в нових індустріальних країнах світу, сприяти модернізації сформованих структур господарства, особливо в промисловості, або навіть призвести до їхньої повної ліквідації в розвинутих країнах світу. Нові технології, ефективна техніка, інновації в організації і управлінні виробництвом перетворилися в чинник, що впливає на процеси зміни міжнародного поділу праці.

Активні міждержавні міграції виробництва стали типовим явищем для розвинутих країн. Вони не тільки не порушують основну економічну мотивацію їхнього господарського життя - досягнення максимальної прибутковості, але й, використовуючи досягнення НТП, дозволяють одержати додаткові вигоди. Добре освоєні виробництва, на продукцію яких ще зберігається великий попит, згодом по різних причинах можуть стати менш ефективними, тому і випуск продукції на цих підприємствах цілком або частково припиняють. Замість них створюють нові виробництва (найчастіше інноваційні, із використанням новітньої техніки і удосконаленої технології) по виготовленню продукції, іншої по профілю, але спроможної забезпечити велику прибутковість. Випуск же старої продукції переносять за кордон, де і створюють нові підприємства. Так, у Японії цілком ліквідоване виробництво первинного алюмінію, а його підприємства продані КНР і іншим країнам, хоча по його виплавці Японія поступалася тільки США і СРСР. Те ж саме мало місце в електронній промисловості (радіоприймачі, телевізори). Значна частина підприємств по випуску такої продукції продана або переведена в нові індустріальні країни Південно-Східної Азії й ін. Японські автомобільні фірми побудували заводи в США - їхньому головному споживачеві.

Найважливішим елементом науково-технічного потенціалу світового господарства в сучасних умовах стали *інформаційні ресурси*. *Інформація* - це знання, володіння якими збагачує уявлення про навколишній світ, а в практичній діяльності впливає на процеси прийняття рішень і управління. Її корисність - в наданні споживачу інформації свободи дії. Вона допомагає з декількох

варіантів рішення проблеми вибрати оптимальний, оцінити наслідки інших відкинутих варіантів. Найважливіша властивість інформації - вона не є фізичним об'єктом. Тому її одержання, збереження, передача, опрацювання здійснюються при дуже малому споживанні енергії і речовини. НТР обумовила надзвичайно бурхливе зростання нових знань уже на рубежі 50-60-х рр. XX ст., що призвело до "інформаційної революції". Вона за часом співпала з революційними інноваціями в галузі мікроелектроніки й обчислювальної техніки. Розвиток науки, техніки, технології виявилися сприятливими для формування *інформатики* як наукової бази дослідження процесів одержання і використання інформації. Це визначило появу *інформаційної індустрії* з нематеріаломісткими продуктами її діяльності. Ціль цієї нової галузі - збирати, опрацьовувати інформацію і надавати за допомогою сучасної техніки і технології інформаційні послуги. Інформація стала новим видом ресурсів поряд із традиційними трудовими, матеріальними або фінансовими. Вона стає основою сучасного і тим більше майбутнього ("інформаційного") співтовариства.

Інформаційна індустрія займає особливе місце в сферах господарської діяльності. По-перше, вона - одна із найбільш технічно оснащених галузей економіки. Витрати в розрахунку на одній зайнятого в галузі вище, ніж у більшості інших підрозділів народного господарства. Моральний знос устаткування йде дуже швидко, тому що електронна промисловість безупинно розробляє і поставляє усе більш удосконалені його типи. Споживачі продукції інформаційної індустрії також змушені обновляти свої техніку (комп'ютери та ін.).

По-друге, інформаційна індустрія - високотехнологічна галузь, що використовує досягнення не тільки промислової техніки і технологій, але й інформатики як напрямку наукової діяльності.

По-третє, інформаційна індустрія виконує функцію надання послуг у вигляді найрізноманітнішої інформації, забезпечення нею широкого контингенту користувачів у всіх сферах господарства і громадського життя. Вже в даний час кількість активних споживачів її продукції охоплює більш половини населення Землі.

Структуру власне інформаційної індустрії визначає сам інформаційний продукт, джерела його одержання, центри й організації по його концентрації, опрацюванню і поширенню.

Самий значний підрозділ структури - організації по формуванню електронних баз даних. Вони мають у своєму розпорядженні найбільш складне устаткування і на них припадає переважна частина обороту і прибутку в галузі. Кількість баз даних безупинно росте і перевищило у світі 10 тис. Їхній потенціал надзвичайно великий і продовжує збільшуватися насамперед за рахунок технічних можливостей сучасних видів устаткування й апаратури. Так, один компакт-диск містить до 250 тис. сторінок тексту, тобто зміст декількох великих багатотомних енциклопедій. Ємність звичайної дискети в 800-500 разів менше.

Важливі функції виконують організації по опрацюванню інформації. Найбільш численні фірми надають фахові комп'ютерні послуги (програмування, навчання кадрів, консультації, створення інтегрованих комп'ютерних систем і т.д.).

Зміст наданої галузю інформації різноманітний:

1) поточні повідомлення про події громадського життя, погоду і т.п.;

2) інформація про наукові і технічні досягнення, про організацію і управління підприємствами і закладами;

3) спеціальна економічна і ділова інформація;

4) освітня і культурна інформація.

Основні постачальники інформації:

1) національні і міжнародні інформаційні служби наукових організацій (дослідницькі інститути, центри, університети, бібліотеки й ін.);

2) державні заклади і служби;

3) виробничі і невиробничі підприємства з їхніми інформаційними службами, що займаються комерційною діяльністю;

4) фізичні особи, що володіють тими або іншими інформаційними даними.

Інформація може бути виражена:

1) у формі слів і відповідного тексту (довідники, словники, книги, газети і т.п.);

2) цифрами (комерційні, технічні, економічні й інші дані);

3) образотворчо (схеми, фотографії, кіно, телебачення);

4) звуками (музичні твори, промови, діалоги і т.д.).

Інформація - не тільки продукт високоінтелектуальної праці, але і товар, що підлягає купівлі і продажу. *Ринок інформації* являє

собою великий сегмент світового господарства, що збільшується безупинно. Через цей інтернаціональний ринок розподіляється значна частина інтелектуальної продукції всього людства - наукової, технічної, економічної, культурної, освітньої. Існуючі у світі розбіжності у визначенні структури інформаційної індустрії не дозволяють оцінити розмір продажів власне інформації. Так, у 1990 р. по різних оцінках її оборот коливався від 0,6 до 2 трлн. дол., проте він включав також продаж устаткування і послуги зв'язку. Власне інформаційні послуги (разом із програмним забезпеченням) складали від 25 до 40%. У 2000 р. оборот був на рівні 3-3,5 трлн. дол., із яких вартість прямих інформаційних послуг склала не менше 1 трлн. дол. За 1990-2000 рр. середньорічні темпи приросту інформаційних послуг складали 12-15%.

Географія світової інформаційної індустрії, як і сама галузь, тільки формується, проте уже виявилися певні закономірності її створення на території планети. Головна з них є в розміщенні джерел одержання інформації у високорозвинених в економічному відношенні державах і регіонах. Це обумовлено великими інформаційними ресурсами: офіційними (урядові, архівні і т.д.), науково-технічними (дослідницькі організації), економічними (комерційні підприємства й ін.), загальнокультурними (бібліотеки і т.д.), а також постійним попитом на найрізноманітнішу національну і світову інформацію з боку різних закладів, фірм, населення.

*США* - лідер за рівнем розвитку інформаційної індустрії у світі. Продукція цієї галузі стала повсякденною потребою виробничої, ділової і наукової діяльності, державного управління, культурних і освітніх потреб населення країни. Попит на продукцію інформаційної індустрії росте швидше, ніж на товари матеріального виробництва. Це обумовлено рядом важливих передумов: у цю галузь вкладають великі кошти - витрати федерального бюджету на неї досягають 2%, вона увійшла в число пріоритетних галузей економіки, поступаючись тільки електронній, авіаракетно-космічній і фармацевтичній промисловості. Інформаційний потенціал США визначається найбільшою кількістю (більш половини світових) загальнодоступних баз даних. Так, на початку 90-х рр. там було 426 із 816 банків даних у світі по науково-технічній інформації і 719 із 1035 - по економічній. З загального числа зайнятих у всій сфері послуг країни майже 2/3 працювали в інформаційному секторі (безпосередньо більш 1 млн. чоловік, інші

побічно). У США створений цілий ряд електронних мереж, що об'єднують різноманітні організації. Такою є єдина мережа публічних, університетських і інших бібліотек.

Усередині США споживається більш 95% послуг, створених інформаційною індустрією. Економічний ефект її роботи важко переоцінити. Це дозволило раціоналізувати усі види діяльності, особливо ділової, торгової і фінансової, прискорило реалізацію товарів і грошовий обіг. Відбулися глибокі зміни в умовах роботи зайнятих в інформаційних службах. Безупинно зростає кількість фірм, де співробітники трудяться вдома. Вже на початку 90-х рр. так працювали 25 млн. чоловік.

*Західна Європа* - другий регіон у світі після США за рівнем розвитку інформаційної індустрії, що значно перевершує Японію. Створення і формування галузі йшло під впливом ряду специфічних західноєвропейських умов, зокрема, великої інформаційної бази, що давно склалася. На відміну від США регіон із його численними державами не має всіх політичних, економічних й інших переваг єдиного простору. На формування галузі, що об'єднує всю територію Західної Європи стримуючий вплив здійснюють міждержавні бар'єри: мовні, митні і навіть технічні. Держави регіону прагнуть перебороти монополію США у формуванні світових баз даних, їхні спроби використовувати у своїх інтересах телекомунікації регіону.

Рівень розвитку інформаційної індустрії й обслуговуючих телекомунікацій залишається дуже різним по країнах регіону. Уряд Франції вже в 1978 р. приділив велику увагу використанню інформаційних технологій і електронної техніки в інтересах економіки. Тоді була створена національна інформаційна система "Відеотекст" (підключення телевізора до телефонної лінії), що об'єднала модифіковані телекомунікації з інформаційними центрами. Спеціалізовані інформаційні мережі створили французькі банки і торгові фірми. Значно пізніше інформаційні служби виникли у ФРН, проте її потужний науково-технічний і організаційний апарат використовувався переважно адміністративними службами (зокрема, поліцією, прикордонною охороною для контролю за переміщенням людей і вантажів у країні, яка знаходиться на перехресті європейських шляхів, що полегшує нелегальний приток іноземців). Звертання приватних осіб до послуг інформаційних центрів є невеликим.

Інформаційна індустрія - єдина з наукомістких галузей *Японії*, що не одержала помітного розвитку. Обсяги її діяльності менші, ніж у Західній Європі, і значно менші, ніж у США (у 10-15 разів). Це має місце поряд із тим, що Японія - один із лідерів світової економіки, що поступається по обсягу ВВП і промислового потенціалу тільки США. По обсягу зовнішньої торгівлі вона міцно займає третє місце у світі. Японія перетворюється в одну з головних країн по розмаху наукових досліджень, де цінність новітньої інформації не менш важлива, ніж у промисловості або торгівлі. Такому стану економічного розвитку повинна була б відповідати й інформаційна індустрія в Японії. Тим більше, що по виробництву електронного устаткування вона поступається тільки США, перевершуючи Західну Європу в цілому. У країні концентрується величезна кількість фінансової, торгової, промислової й іншої інформації, що має не тільки національне значення. Все це передбачає наявність численних баз даних, що могли б стати основою значної інформаційної індустрії. У той же час державні організації і приватні корпорації Японії не зацікавлені в поширенні наявної в них інформації. Обмеження доступу до неї - це прояв старих традицій закритості японського суспільства, особливо для закордонного світу. Водночас Японія широко займається збором закордонної технічної, наукової, фінансової, торгової інформації, використовуючи її в інтересах розвитку своєї економіки. З цією ціллю японські корпорації організували в сотнях міст за кордоном інформаційні центри для одержання там необхідної, частіше усього комерційної і наукової інформації.

У державах *Східної Європи* швидкий зростання інформаційного забезпечення почалось відразу після закінчення Другої світової війни. Політичне, економічне і військове співробітництво країн - членів РЕВ зажадало від урядів всебічної інформації для координації спільних планів у цих областях. Особливо швидко зростала роль державних органів інформації. Крім того, для здійснення значних інтеграційних проєктів, спорудження багатьох спільних об'єктів енергетики, транспорту, промисловості необхідним був інтенсивний обмін технічною і науковою інформацією. Проте основний потік інформації замикався на обслуговуванні державних закладів, був надмірно централізований. Доступ до цієї інформації був у значній мірі обмежений. Технічний стан інформаційних закладів унаслідок слабкої оснащеності

комп'ютерами і сучасними засобами зв'язку аж до 80-х рр. був на низькому рівні. Припинення діяльності РЕВ призвело до розпаду єдиного взаємозалежного інформаційного поля держав Східної Європи, розпад СРСР призвів його до остаточного краху. Накопичений за багато десятиліть у СРСР безпрецедентний по значимості й обсягу інформаційний матеріал, що включає наукові, технічні, культурні й інші розробки, сьогодні використовується лише частково. На початку 90-х рр. у країні нараховувалося більш 5 тис. баз і банків даних. Велика частина (до 80%) наявної в них інформації була і поки залишається закритою для вільного користування. Знайомству з іншими заважає відсутність необхідних технічних засобів для їхнього збереження і передачі обробленої інформації як у її постачальників, так і в споживачів.

#### **Ключові терміни:**

*ресурси; обмеженість ресурсів; земельні ресурси; водні ресурси; лісові ресурси; мінеральні ресурси; достовірні і ймовірні запаси мінеральних ресурсів; ефективність використання світового природно-ресурсного потенціалу; трудові ресурси; економічно активне населення; міграція населення; урбанізація; технологічні ресурси; науково-технічний потенціал; інформаційні ресурси; нерівномірність розподілу (розміщення) ресурсів.*

#### **Оглядові запитання:**

1. Що розуміється під ресурсним потенціалом світової економіки?
2. Яка структура ресурсів світового господарства?
3. Які зміни в ресурсному потенціалі відбуваються під впливом НТР?
4. Охарактеризуйте основні проблеми використання земельних ресурсів світової економіки?
5. У чому сутність “зеленої революції”?
6. Охарактеризуйте основні проблеми використання водних ресурсів світової економіки?
7. Охарактеризуйте основні проблеми використання лісових ресурсів світової економіки?
8. Охарактеризуйте основні проблеми використання мінеральних ресурсів світової економіки?

9. Розкрийте сутність і складові елементи науково-технічного потенцілу світового господарства?
10. Яку роль грають технологічні ресурси в розвитку сучасної цивілізації?
11. Як можна охарактеризувати структуру трудових ресурсів?
12. Що таке інформаційні ресурси? Яку роль вони грають у розвитку сучасної світової економіки?
13. Назвіть основні світові центри концентрації інформаційних ресурсів?

#### **ТЕМА 4. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ**

1. Сутність та основні фактори розвитку міжнародного поділу праці
2. Міжнародна спеціалізація виробництва
3. Причини і форми міжнародного кооперування
4. Сутність і організаційні форми спільних підприємств.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Иголкин А.А. Международное разделение труда: модели, тенденции, проблемы. М.,1988
2. Лукьяненко Д.Г. Совместные предприятия. К., 1991
3. Международные экономические отношения. В 2-х т. Под ред Хасбулатова Р.И. М.,1991
4. Мировая экономика. Под ред.Ломакина В.К. М., 1995
5. Овчинников К.П. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. М.,1998
6. Пузакова Е.П. Международное производственное и научно-техническое сотрудничество. Ростов-на-Дону, 1995
7. Смирнов А.Л. Совместное предпринимательство. М., 1992
8. Семенов К.А. Международные экономические отношения. М., 1998
9. Семенов К.А. Принципы развития международного разделения труда. М., 1996
10. Спиридонов И.А. Мировая экономика. М., 1997



## 1. Сутність та основні фактори розвитку міжнародного поділу праці

В основі об'єднання національних економік у єдине світове господарство лежить міжнародний поділ праці (МПП).

Як відомо, поділ праці є однією з форм розвитку продуктивних сил, що забезпечує підвищення ефективності виробництва. Поділ праці - це діалектична єдність двох процесів:

- розчленування праці на окремі несамостійні частини (спеціалізація);
- об'єднання видів діяльності, що відокремилися, у результаті взаємодії (кооперація, кооперування).

В економічній теорії аналізуються наступні форми поділу праці: загальне, часткове, одиничне; професійне і територіальне.

**Міжнародний поділ праці** - це вища ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих держав і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності між ними у певних кількісних і якісних співвідношеннях.

МПП почав формуватися в мануфактурний період розвитку капіталізму (16-18 ст.). Сьогодні він відіграє важливу роль у здійсненні процесів розширеного відтворення практично всіх держав. Завдяки МПП забезпечується взаємозв'язок цих процесів, відбувається формування міжнародних пропорцій у галузевому та територіально-державному аспектах. Під впливом МПП торгові зв'язки між державами ускладнюються, усе більш переростаючи в комплексну систему світогосподарських зв'язків, у якій торгівля в її традиційному розумінні хоча і зберігає провідне місце, але поступово втрачає своє значення. МПП - одна з об'єктивних передумов глобалізації економіки.

*Основні фактори, що визначають розвиток МПП:*

\* географічний - природно-географічні умови ( клімат, природні ресурси, населення, територія, географічне положення);

\* соціально- економічні фактори (особливості історичного розвитку, виробничий потенціал, суспільний устрій);

\* фактори технічного прогресу ( успіхи в розвитку окремих напрямків НТП; прискорення морального старіння і, отже,

оновлення асортименту промислових виробів; збільшення мінімальних розмірів підприємств).

Перша група факторів відіграла вирішальну роль у доіндустріальну епоху. Сьогодні зростає значення третьої групи.

Розвиток МПП обумовлений прагненням до економічних вигод. Основні з них - це:

- одержання різниці між світовою і внутрішньою ціною експортованих товарів;
- економія внутрішніх витрат за рахунок відмовлення від національного виробництва і використання більш дешевого імпорту;
- доступ до ресурсів, якими країна обділена.

## 2. Міжнародна спеціалізація виробництва

Міжнародний поділ праці нерозривно пов'язаний з міжнародною спеціалізацією і кооперуванням виробництва, які є формами його прояву та основними елементами.

**Міжнародна спеціалізація виробництва** - це така форма поділу праці між державами, при якій відбувається концентрація однорідного виробництва в окремих країнах, які виготовляють відповідну продукцію понад внутрішні потреби і регулярно забезпечують нею світовий ринок.

Міжнародна спеціалізація розвивається по двох напрямках: виробничому і територіальному. Перший містить у собі міжгалузеву і внутрішньогалузеву спеціалізацію. Міжгалузєва спеціалізація переважала до другої світової війни, а також у 50-60-ті роки ХХ ст. У 70-80-ті роки провідною стає внутрішньогалузєва спеціалізація, яка базується на поділі виробничих програм у межах однієї і тієї ж галузі.

Територіальний аспект міжнародної спеціалізації містить у собі спеціалізацію окремих країн,

спеціалізацію груп держав і спеціалізацію регіонів на виробництві певних видів продуктів чи їхніх частин для світового ринку.

У залежності від глибини МПП виділяють наступні форми міжнародної спеціалізації:

\* *предметну* (на випуску цілком закінченої і готової до споживання продукції);

\* *подетальну* (на виробництві частин, вузлів, деталей продукції);

\* *технологічну* (спеціалізація на окремих технологічних процесах. Наприклад, складанні, фарбуванні, зварюванні, штампуванні і т.п.)

Найвищий рівень міжнародної спеціалізації в даний час досягнуто у машинобудуванні, що пов'язано з особливостями цієї галузі. Сьогодні галузь випускає до 1 млн. типорозмірів машин і устаткування. Крім того машини і механізми складаються з великої кількості компонентів (вузли, деталі, агрегати), ефективно виробництво яких може бути тільки відокремленим.

Головний фактор поглиблення спеціалізації - економія на масштабах виробництва. Підраховано, що в галузях обробної промисловості подвоєння випуску в середньому забезпечує зниження витрат на одиницю продукції на 10%, а також зростання ефективності на 40% (це досягається за рахунок нагромадження досвіду, економії матеріалів, навчання персоналу).

*Кількісні показники, що характеризують рівень міжнародної спеціалізації:*

1. коефіцієнт відносної експортної спеціалізації:

$$K_{в.е.с.} = \frac{E_г / \kappa}{E_с}, \text{ де:}$$

$E_г/\kappa$  - питома вага товарів галузі в експорті країни,

$E_с$  - питома вага товарів-аналогів у світовому експорті.

2. Експортна квота галузі:

$$E_{кз} = \frac{E_г}{ВП_г} \times 100\%, \text{ де:}$$

$E_г$  - експорт галузі за певний період,

$ВП_г$  - валова продукція галузі за цей же період.

### **3. Причини і форми міжнародного кооперування**

**Міжнародне кооперування** - це процес формування стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, у результаті якого здійснюється спільна діяльність по створенню елементів готової продукції.

Основними ознаками міжнародного кооперування є:

- попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності;
- розподіл між партнерами завдань у рамках погодженої програми;
- координація господарської діяльності підприємств-партнерів;
- довгостроковість, стабільність і регулярність відносин.

Слід зазначити, що діяльність такого роду вимагає від учасників кооперації дотримання ритмічності, а також синхронізації випуску часткової і кінцевої продукції в погоджених обсягах, необхідної якості і у встановлений термін. Усе вищезгадане є найважливішими елементами міжнародних угод про кооперування виробництва.

Причинами розвитку міжнародного кооперування є істотне ускладнення виробляємої фірмами продукції, що практично виключає можливість масового чи крупносерійного випуску усіх компонентів машин і устаткування на одному підприємстві; підвищення капіталоємності виробництва; загострення конкурентної боротьби на світовому ринку і пов'язане з цим прагнення ТНК знизити витрати виробництва на одиницю продукції.

ТНК воліють не мати в себе підприємств, що займаються первинною обробкою сировини і матеріалів, а купувати деталі, вузли, агрегати і займатися складанням готової продукції. У результаті в міжнародній економіці функціонує велика система коопераційних зв'язків між ТНК і фірмами субпідрядниками. Так, наприклад, "Форд" закуповує комплектуючі в 25 тис. фірм-постачальників, "Дженерал моторз" має 45 тис. компаній-субпідрядників, а "Дженерал електрик" - 60 тис. При цьому на долю зовнішніх закупівель припадає більш 55% обороту компанії "Форд", близько 50% у "Дженерал моторз" і 45% у "Дженерал електрик".

Виробниче кооперування одержало найбільше поширення в таких галузях як автомобілебудування, суднобудування, виробництво сільгоспмашин, електротехніка. Покупні комплектуючі вироби у вартості автомобіля складають у фірм

“Дженерал моторз” і “Крайслер” - 40%, у “Рено” і “Фіат” - 50%, у “Тойота” і “Ниссан” - 60-65%.

Основні вигоди виробничого кооперування:

- скорочення термінів налагодження виробництва нових видів продукції;
- зниження вартості освоєння виробництва;
- підвищення якості продукції;
- економія податкових відрахувань (зокрема, митних зборів).

Крім того міжнародне виробниче кооперування сприяє здійсненню великих економічних проектів, що не могли б бути реалізовані зусиллями тільки однієї країни (наприклад, будівництво євротунелю під Ла-Маншем).

Класифікація міжнародного кооперування:

<i>Критерій класифікації</i>	<i>Основні різновиди</i>
За видами	виробниче, науково-технічне, кооперування в сфері проектування і будівництва, кооперування в сфері збуту, кооперування по післяпродажному обслуговуванню техніки
За стадіями	передвиробниче, виробниче, комерційне
За територіальним охопленням	між двома і більшою кількістю країн, у рамках регіону, міжрегіональна і всесвітня
За методами, що використовуються	підрядне кооперування, договірна спеціалізація, створення спільних підприємств
За кількістю суб'єктів	дво- і багатостороннє

*Підрядне кооперування* передбачає виконання певної роботи виконавцем (підрядчиком) за дорученням замовника на основі заздалегідь погоджених вимог (обсяги, терміни, якість). Воно звичайно здійснюється між фірмами, що знаходяться в прямій виробничій залежності.

Різновидом підрядного кооперування є кооперування з метою створення єдиного кінцевого продукту. У цьому випадку фірми закріплюють за кожним учасником кооперування повну відповідальність за випуск певної частини виробу.

*Договірна спеціалізація* передбачає розмежування виробничих програм між учасниками кооперування, при цьому фірми-партнери зосереджуються на виробництві конкретних видів продукції, чим усувають дублювання виробництва, а також конкуренцію між собою на ринку. Фірми можуть передавати одна одній виробничі потужності, відповідні ринки збуту та збутовий апарат.

Договірна спеціалізація дозволяє у певній мері обходити антикартельне законодавство. Вона одержала поширення в машинобудуванні, електротехніці, металургії.

Вищою формою виробничого кооперування є створення спільних підприємств (СП).

#### **4. Сутність і організаційні форми спільних підприємств**

**Спільні підприємства** (чи так звана інтегрована кооперація) - це підприємства, що створюються шляхом об'єднання капіталів, що належать підприємцям декількох країн для здійснення спільної діяльності. Такі підприємства мають, як правило, статус самостійної юридичної особи відповідно до законодавства приймаючої сторони.

У порівнянні з традиційними формами МПП спільні підприємства являють собою складну форму міжнародного економічного співробітництва, що передбачає більш тісні зв'язки партнерів різних країн.

*Особливості СП:*

- \* єдина спільна власність;
- \* спільне керівництво;
- \* спільне несення виробничого і комерційного ризику;
- \* спільний розподіл доходів пропорційно частці учасників у статутному фонді.

Важливою особливістю СП на відміну від інших форм економічного співробітництва є їхня швидка реакція на зміни політичної ситуації у країнах базування. Політична стабільність у

цих країнах створює сприятливі умови для СП. І, навпаки, у країнах з неясними політичними перспективами іноземні підприємці утримуються здійснювати інвестиції.

Способи створення спільних підприємств можуть бути досить різноманітні. Це утворення нового підприємства, обмін акціями між уже діючими фірмами, придбання інофірмою пакета акцій національного підприємства. Останній спосіб має сьогодні велике значення в процесі приватизації державних підприємств у державах з перехідною економікою.

Організувавши СП, кожний з партнерів реалізує власні інтереси. Де б капітал ні діяв, його основним спонукальним мотивом є одержання прибутку. Для іноземного учасника СП дає можливість:

- зменшити витрати виробництва;
- розширити ринок збуту продукції;
- одержати доступ до дефіцитних ресурсів, а також до патентів і ліцензій партнера;
- скористатися певними пільгами в оподаткуванні.

Для приймаючої сторони (національного капіталу) вигідність створення СП визначається можливістю:

- залучити передову техніку і технологію, управлінський досвід і сучасні методи міжнародного маркетингу;
- одержати додаткові фінансові ресурси;
- усунути пряму конкуренцію між засновниками;
- забезпечити налагодження виробництва нових видів продукції, підвищення її конкурентноздатності;
- використовувати торгові, адміністративні та інші зв'язки закордонних учасників, їхній комерційний досвід, товарну марку для виходу на зовнішні ринки.

Ефективність СП пояснюється тим, що тут поєднуються найсильніші сторони партнерів (ресурси, кадри, технології, тощо).

Спільні підприємства створюються і діють на території приймаючої країни на умовах і в юридичній формі, що визначаються законодавством цієї країни. На Україні ці форми визначені законами “ Про підприємства на Україні” і “ Про господарчі товариства”. Найбільш розповсюдженими формами СП є акціонерне товариство і товариство з обмеженою відповідальністю. Можливе створення і таких особливих форм СП, як консорціуми й асоціації.

*Консорціум* - це тимчасове об'єднання на договірній основі обмеженого числа фірм для досягнення кінцевого результату (звичайно створюються для реалізації дорогих великомасштабних проєктів). Консорціум не є юридичною особою і після реалізації проєкту ліквідується.

*Асоціація* створюється фірмами для здійснення певних комерційних операцій. Також не є юридичною особою. Відповідальність по угодах несе не асоціація, а всі її учасники.

Формування СП у значній мірі залежить від інвестиційного клімату в державі. В останні роки вони одержали широке поширення в багатьох регіонах світу, у тому числі й у промислово розвинутих країнах. Цьому сприяє політика більшості держав по залученню іноземного капіталу на свою територію. Однак у кожній із зацікавлених країн, що заохочують приплив іноземних інвестицій, розроблене власне специфічне законодавство. Наприклад, в Іспанії організація СП дозволяється за умови, якщо частка іноземного учасника не перевищить 50% від загального капіталу. Аналогічні вимоги мають місце в деяких країнах, що розвиваються. У Норвегії чинне законодавство по створенню СП передбачає пріоритетне використання ними місцевих ресурсів. У таких країнах, як Великобританія, Німеччина, Бельгія, Швейцарія немає системи законодавчого заохочення іноземних капіталовкладень. Там виходять із принципу рівності умов для закордонних інвесторів і національного капіталу. Такий же підхід формується в даний час і на Україні.

У 1999 році на Україні нараховувалося 6,9 тисяч спільних підприємств. Обсяг інвестицій на одне підприємство в середньому складав близько 400 тис.дол.США. Основною формою інвестування в СП були грошові внески (48,7%) , а також рухоме і нерухоме майно (47,4%).

### ***Ключові терміни:***

*міжнародний поділ праці; чинники МПП; форми МПП; міжнародна спеціалізація; міжнародне кооперування; міжгалузєва спеціалізація; внутрішньогалузєва спеціалізація; предметна спеціалізація; подетальна спеціалізація; технологічна спеціалізація; підрядне кооперування; договірна спеціалізація; спільне підприємство*



### *Оглядові запитання:*

1. Як змінюється співвідношення між чинниками міжнародного поділу праці в сучасних умовах?
2. Чому вигідно виробляти товар не в одній країні, а в декількох?
3. Як можна визначити ефективність участі країни в міжнародному поділі праці?
4. Охарактеризуйте основні види міжнародної спеціалізації виробництва?
5. Які показники використовуються для характеристики рівня міжнародної спеціалізації?
6. Які вигоди одержують фірми від участі в міжнародному кооперуванні?
7. Чим відрізняється мотивація національного капіталу і закордонних партнерів при створенні спільних підприємств?
8. Як співвідноситься процес поглиблення міжнародного поділу праці з питаннями техніко-економічної незалежності держави?
9. Назвіть основні сучасні тенденції міжнародного поділу праці?
10. Охарактеризуйте проблеми участі України в міжнародному поділі праці?

## **ТЕМА 5. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ КАПІТАЛУ**

1. Міжнародний рух капіталу, як форма МЕВ. Причини і форми міжнародної міграції капіталу.
2. Світовий фінансовий ринок і його структура.
3. Міжнародний кредит і його роль у світовій економіці.
4. Сучасні особливості міжнародної міграції капіталу. Основні параметри інвестиційного клімату.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Закон України "Про режим іноземного інвестування". "ВВР", 1996, N19
2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. К.,1998
3. Зрушення до ринкової економіки. За ред. Гоффмана Л., Зиденберга А. К.,1997
4. Лицукова Д.В.Прямые зарубежные инвестиции. СПб.,1996
5. Мертенс А.В. Инвестиции: курс лекций. К.,1997
6. Мировой рынок ссудного капитала. Учебное пособие под ред. Жукова Е.Ф. М., 1992

7. Общая теория денег и кредита. Учебник . Под ред. Жукова Е.Ф. 1995
8. Руг Френкейн Ф., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. К.,1998
9. Андрущенко І. Особливості зарубіжних інвестицій в умовах лібералізації економіки України з точки зору безпеки - "Економіка, фінанси, право", 2000, №2
10. Вахненко Т. Проблема обслуговування державного боргу - "Банківська справа", 1999, №6
11. Ермошенко М. Питання стратегічного управління зовнішнім державним боргом - "Економіст", 2000, №2
12. Мар'єнко А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України- "ФУ", 1999, №7
13. Руденко В. Перспективи портфельних інвестицій в Україні - "ФУ", 1999, №7
14. Чебанов С. Иностранные инвестиции: тенденции 90-х - "МЭиМО", 1997, №3
15. Шапран В. Портфельное инвестирование: мировой опыт и возможности Украины - "Фондовый рынок", 2000, №16
16. Ширмер Я. Прямі зовнішні інвестиції та економічне зростання - "Економіст", 2000, №3
17. Шовкалюк В. Інвестиційний клімат: сучасний стан та перспективи, "МІД", 2000, №1

## **1. Міжнародний рух капіталу, як форма МЄВ. Причини і форми міжнародної міграції капіталу**

Однією з основних форм міжнародних економічних відносин, які найбільш динамічно розвиваються у сучасних умовах, є міжнародний рух капіталу. Капітал - це той фактор, без якого неможливе створення товарів та послуг. Переміщення його за кордон у виробничій, грошовій чи товарній формах приводить до формування іноземної власності чи інших форм зобов'язань, що надають право на систематичне одержання прибутку.

**Вивозом капіталу** називається процес вилучення частини капіталу з національного обороту і переміщення його в товарній чи грошовій формі у виробничий процес та сферу обігу іншої країни.

*Основні причини вивозу капіталу:*

1. відносно перенагромадження капіталу в країнах-експортерах (особливо в банківській системі та у інституціональних інвесторів);

2. невідповідність попиту та пропозиції на капітал в різних ланках світового господарства.

У сучасних умовах рух капіталу між країнами стає більш активним та динамічним. Темпи його росту перевищують темпи зростання світового виробництва і світової торгівлі.

Основними факторами, що активізують міжнародний рух капіталу, є:

- розвиток світових продуктивних сил, збільшення валових продуктів і відповідно фінансових ресурсів;

- нерівномірний розвиток країн і регіонів, що стимулює перетікання фінансових ресурсів;

- поглиблення міжнародного поділу праці, розвиток світової торгівлі, зростання взаємозалежності національних економік;

- політика індустріалізації країн, що розвиваються, створення там сприятливого інвестиційного клімату;

- ринкові реформи в колишніх соціалістичних державах;

- економічна політика розвинутих країн, спрямована на залучення іноземних інвестицій для підтримки темпів економічного зростання, розвитку передових галузей, підтримки рівня зайнятості;

- екологічні фактори;

- спроби провідних держав вирішити за рахунок вивозу капіталу свої міжнародні політичні проблеми.

*Форми міжнародних інвестицій (вивозу капіталу):*

1. по джерела походження (формам власності):

а) державні;

б) офіційні (вивіз капіталу міжнародними фінансовими організаціями);

в) приватні;

2. по характеру використання:

а) підприємницька форма вивозу ( капітал вкладається в організацію процесу виробництва за кордоном);

б) позичкова форма вивозу капіталу ( кредит, наданий з різних іноземних джерел)

3. по термінах надання капіталу:

а) короткострокові інвестиції;

б) середньострокові інвестиції;

в) довгострокові інвестиції;

4. по цілям:

а) прямі інвестиції (надають право на контроль і управління підприємством, у яке інвестовані кошти. Звичайно це інвестиції в підприємницькій формі, що мають довгостроковий характер).

Відповідно до національного законодавства частка іноземної власності в акціонерному капіталі фірми, що забезпечує можливість такого контролю, прийнята в США в розмірі 10%, у Німеччині - 25%, в Австралії і Канаді -50%;

б) портфельні інвестиції (права контролю не дають. Звичайно це інвестиції в цінні папери з метою одержання швидких доходів).

Міжнародний рух капіталу може бути охарактеризований кількісними показниками. Вони відбивають рівень економічного розвитку країни, а також ступінь її участі в світогосподарських зв'язках. До деяких з них можна віднести:

- обсяг іноземних інвестицій в країні і його співвідношення з її національним багатством;

- обсяг закордонних інвестицій країни і його співвідношення з її національним багатством;

- співвідношення обсягу прямих закордонних інвестицій даної країни з обсягом іноземних прямих інвестицій на її території;

- обсяг залучених іноземних інвестицій у розрахунку на душу населення;

- зовнішній борг країни і його співвідношення з ВВП/ВНП.

Основними експортерами капіталу є розвинуті країни (США, Великобританія, Японія, Німеччина, Франція). Особливо високими темпами зростає вивіз капіталу з Японії і ЄС.

Провідними імпортерами капіталу також стали розвинуті країни. На них припадає 85 -87 % світового імпорту капіталу, у тому числі 60% прямих закордонних інвестицій. Лідирують тут США, у яких із середини 80-х років імпорт капіталу став перевищувати експорт.

Серед держав, що розвиваються, найбільш успішно прямі іноземні інвестиції як фактор розвитку використовують азійські країни. Наприкінці 90-х років із сукупних прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, 65% припадало на Азію (провідні імпортери - Китай, Сінгапур, Індонезія, Малайзія, Гонконг, Тайвань, Республіка Корея); 27% на Латинську Америку (

Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі) і тільки 8% на Африку (Єгипет, Нігерія, Туніс).

У країни Центральної і Східної Європи за даними ЮНКТАД (Конференція ООН по торгівлі і розвитку) до кінця 90-х років було інвестовано близько 70 млрд.долл. прямих іноземних інвестицій. Майже 90% з них вкладено в 7 країн: Польща (біля 22 млрд.), Угорщина (17 млрд.), Росія (13 млрд.), Чехія (7 млрд.), Румунія, Словенія й Україна ( у кожному більш 2-х млрд.). По показнику “інвестиції в розрахунку на душу населення” картина розподілу інвестицій у регіоні дещо інша. Тут лідирує Угорщина (1700 дол.). Далі ідуть Естонія (800 дол.), Чехія (600 дол.), Латвія (517 дол.), Словенія , Польща, Хорватія і Словаччина. В усіх цих країнах інвестиції в розрахунку на душу населення перевищують середній показник для цього регіону (151 дол.).

На Україні цей показник значно нижчий - близько 65 дол. на душу населення в 2000 р. Загальна накопичена сума прямих інвестицій в Україну склала на 1.1.2001 р. - 3,8 млрд.дол. Основними інвесторами є США - 589 млн., Нідерланди - 301 млн., Росія, Великобританія, Німеччина. Іноземні інвестиції одержували 7, 4 тис. підприємств, у тому числі в харчову промисловість інвестовано 662 млн., внутрішню торгівлю - 558 млн., машинобудування - 355, фінанси - 199 і паливну промисловість - 190 млн.дол. ( Див. також Додаток 1).

## 2. Світовий фінансовий ринок і його структура

Інтернаціоналізація господарського життя сприяла формуванню в 70-ті роки ХХ століття єдиного ринку позичкових капіталів і створенню на його основі світового фінансового ринку. Основою його є національні фінансові ринки, однак він має інтернаціональний характер, оскільки суб'єктами фінансових угод виступають юридичні і фізичні особи іноземних держав, а самі угоди передбачають трансформацію грошово-кредитних ресурсів з однієї валюти в іншу. Переплетіння національних і міжнародних активів веде до формування єдиного універсального ринку, доступного, щоправда, у різному ступені, усім країнам. На цьому ринку здійснюється рух позичкового капіталу між державами. Таким чином, **міжнародний фінансовий ринок** - це система відносин, що забезпечує акумуляцію і перерозподіл капіталу між

кредиторами і позичальниками різних країн на основі попиту та пропозиції на капітал.

Основними суб'єктами цього ринку є кредитори, позичальники і посередники. У якості кредиторів виступають банки, приватні фірми, страхові компанії, пенсійні фонди, державні органи, міжнародні валютно-фінансові організації. Позичальники представлені ТНК, урядовими, регіональними і міжнародними організаціями. Професійними посередниками на цьому ринку є транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі, державні агентства, інші кредитно-фінансові інститути.

У залежності від економічного змісту операцій на світовому фінансовому ринку його можна поділити на два сектори: світовий грошовий ринок і світовий ринок капіталів.

*Світовий грошовий ринок* забезпечує рух міжнародних платіжних засобів; кредити на цьому ринку носять короткостроковий характер і обслуговують головним чином світову торгівлю. Цей ринок підрозділяється на обліковий ринок, міжбанківський ринок, ринок валюти і ринок золота.

На обліковому ринку основними інструментами є казначейські і комерційні векселі, а також інші види короткострокових зобов'язань.

На міжбанківському ринку тимчасово вільні грошові ресурси кредитних організацій залучаються і розміщаються банками, переважно у формі міжбанківських депозитів на терміни від декількох днів до 1-2-х років.

Валютні ринки обслуговують міжнародні розрахунки, пов'язані з оплатою грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб різних країн.

*Світовий ринок капіталів* містить у собі середньо- і довгострокові кредити, а також операції з акціями й облігаціями. Запозичення тут відбуваються на тривалі терміни і використовуються для фінансування капітальних вкладень. Цей ринок підрозділяється на світовий ринок середньо- і довгострокових банківських кредитів, а також ринок цінних паперів (середньо- і довгострокових).

Крім функціональної структури світовий фінансовий ринок має також *географічну локалізацію (структуру)*. Він включає ряд міжнародних фінансових центрів, що акумулюють і розподіляють по усьому світу фінансові ресурси. У фінансових центрах

зосереджені численні фінансово-кредитні організації, що обслуговують міжнародну міграцію капіталу. Найбільшими світовими фінансовими центрами є Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Люксембург, Гонконг і ін.

Для виникнення міжнародного фінансового центра потрібно досить високий рівень розвитку економіки, вигідне географічне положення, розвиненість банківської системи, ліберальне податкове і валютне законодавство, політична стабільність.

Елементами географічної структури світового фінансового ринку є також *регіональні ринки позичкових капіталів*. В даний час у світовій економіці функціонують кілька таких регіональних ринків. Найстарішим і найбільш розвинутим з них є Євrorинок. Він являє собою економічні відносини, що виникають із приводу сукупності коштів у доларах США, німецьких марках, франках, фунтах стерлінгів, ієнах; які функціонують як позичковий капітал у Європі, за межами національних кордонів. Ці кошти не підлягають контролю з боку національних державних органів, що у свій час їх емітували. Євrorинок виник після другої світової війни і функціонував спочатку як ринок євродоларів.

У 60-ті роки сформувався ринок Латиноамериканських доларів, який головним чином зосереджений у фінансових центрах держав Карибського моря (Бермуди, Багами, Кайманові острови і Панама), а також ринок Азіатських доларів у фінансових центрах Південно-Східної Азії (Сінгапур і Гонконг).

І нарешті в 70-ті роки склався ринок Близькосхідних доларів з центром у Бахреїні.

### **3. Міжнародний кредит і його роль у світовій економіці**

**Міжнародний кредит** - це форма руху позичкового капіталу в міжнародних економічних відносинах. Він виражає економічні відносини між кредиторами і позичальниками різних країн із приводу надання, використання і погашення позичок разом з відсотками.

Міжнародний кредит виконує наступні функції:

- забезпечує перерозподіл позичкового капіталу між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення; а також створює умови для його ефективного використання;



- забезпечує економію витрат обігу в сфері міжнародних розрахунків за рахунок використання кредитних грошей і безготівкових розрахунків;
- прискорює процес обороту капіталу, реалізацію в сфері світової торгівлі.

У світовому господарстві таким чином міжнародний кредит сприяє розвитку продуктивних сил. Одночасно він може викликати і негативні наслідки, обумовлюючи диспропорції в економіці країн-кредиторів. Надмірне залучення міжнародних кредитів і їхнє неефективне використання може підірвати платоспроможність позичальників. Сьогодні велика зовнішня заборгованість для багатьох країн стала причиною стагнації їхньої економіки.

#### Форми міжнародного кредиту:

I. по цільовому призначенню кредити бувають:

- фінансові (не мають строго цільового призначення, і можуть використовуватися на розсуд позичальника);
- зв'язані (мають строго цільовий характер, що визначається в кредитному договорі).

Існує два основних різновиди зв'язаних кредитів: комерційні, котрі надаються на закупівлю певних товарів чи послуг, і інвестиційні, які призначені для будівництва конкретних об'єктів.

II. по термінах кредити підрозділяються на:

- надкороткострокові ( до 3-х місяців);
- короткострокові ( до року);
- середньострокові ( від 1 до 5 років);
- довгострокові ( понад 5 років).

III. у залежності від характеру забезпечення кредити можуть бути:

- забезпечені ( цінними паперами, нерухомістю, майном підприємств, державними гарантіями, товарними документами);
- незабезпечені (бланкові) - під гарантії позичальника.

IV. по формах власності кредити бувають:

- приватні;
- державні (урядові);
- кредити міжнародних організацій.

V. за формою надання:

- товарні;
- валютні.

Особливим різновидом міжнародного кредиту, що одержує останнім часом усе більше поширення, є емісія облігацій на міжнародному ринку капіталів (*облігаційні позики*). Особливістю цієї форми запозичення є те, що банки тут виступають як посередники між інвесторами і позичальниками. Облігаційні позики реалізуються шляхом публічної емісії іноземних облігацій на національному ринку цінних паперів. Розміщення цих облігацій здійснюється консорціумами місцевих банків. Облігаційні позики випускаються на твердо встановлені терміни (звичайно від 3-х до 30-40 років), процентна ставка по них може фіксуватися чи регулярно переглядатися відповідно до кон'юнктури міжнародного ринку.

В останні десятиліття одержали поширення такі нові форми кредиту, як:

- кредити з процентною ставкою, що змінюється, (*“рол-оверний”* кредит) - звичайно середньострокові кредити, процентна ставка по яким переглядається через певний проміжок часу (3-6 місяців). Вона залежить від динаміки ставки великого фінансового центру (Лондонського міжбанківського ринку - ЛІБОР, Паризького - ПІБОР і т.п.);

- кредити *“стенд-бай”* - при цій формі кредитування банк зобов'язується надати позичальнику певну суму на весь договірний термін, що поділяється на короткі проміжки (3,6,9,12 місяців). Для кожного з них встановлюється ставка відсотка, що також переглядається в залежності від ринкових умов. Кредит надається певними порціями (траншами) у залежності від заздалегідь обговорених умов. Така форма кредиту дає банкам можливість надавати середньо- і довгострокові кредити, використовуючи короткострокові ресурси.

- *синдиковані* позики - надаються синдикатами банків (до 50 і більш банків), створених для спільного проведення кредитних операцій. Дозволяє збільшити розміри кредиту і зменшити кредитні ризики.

#### **4. Сучасні особливості міжнародної міграції капіталу. Основні параметри інвестиційного клімату**

У міжнародний рух капіталу великі зміни внесли Друга світова війна, НТР, державне регулювання економіки, інтернаціоналізація,

індустріалізація в країнах, що розвиваються, а також інтеграційні процеси.

Характерними рисами сучасного стану міжнародної міграції капіталу є:

- *високий динамізм іноземного інвестування.* Спонукальними мотивами для цього процесу є одержання доступу до новітніх технологій, наближення виробництва до ринків збуту, прагнення обійти протекціоністські бар'єри, економія витрат виробництва, податкових відрахувань і т.п.;

- *зростаюче значення експорту підприємницького капіталу (прямих інвестицій);*

- *скорочення частки банківських кредитів і підвищення ролі облигаційних позик у міжнародному кредитуванні ( т.зв. сек"юритизація);*

- *зміна географії вивозу капіталу* (якщо до Другої світової війни 3/4 капіталу направлялося з розвинутих країн у колонії і залежні держави, то сьогодні 4/5 іноземних інвестицій переміщується між розвинутими країнами;

- *зміна співвідношення сил між головними експортерами* (США поступово втрачають свої позиції як головний експортер, перетворюючись в нетто-імпортера, навпаки посилюються позиції Німеччини, Франції й особливо Японії);

- *поява серед експортерів капіталів країн, що розвиваються,* (нафтовидобувні держави, нові індустріальні країни);

- *активне втручання держави в міжнародне інвестування.* Держава сама стала інвестором за кордоном, підтримує і стимулює приватні інвестиції, контролює міграцію капіталу за допомогою відповідного законодавства, через міжнародні організації створює сприятливі умови для діяльності своїх інвесторів за рубежом;

- *скромні поки що позиції країн СНД, Центральної і Східної Європи* в міжнародних інвестиціях. Хоча в міру здійснення ринкової трансформації в цьому регіоні процес активізується;

- *важлива особливість сучасних процесів міграції капіталу* полягає в тому, що *капітал не нав'язується країнам, а навпаки йде гостра конкурентна боротьба за його залучення.* Основним засобом для цього є створення сприятливого інвестиційного клімату.

Під *інвестиційним кліматом* розуміють обставини (фактори), що бере до уваги іноземний інвестор при ухваленні рішення про

капіталовкладення. Поняття інвестиційного клімату містить у собі наступні групи параметрів:

1. Загальні економічні умови (стан економіки, ситуація у валютно-фінансовій сфері, митний режим, витрати виробництва, режим використання робочої сили);
2. Правові умови підприємницької діяльності (порядок створення і ліквідації підприємств, звітність, система оподаткування і її стабільність, державний контроль над цінами, експортом і імпортом);
3. Державна політика по відношенню до іноземних інвестицій (державні гарантії захисту прав власності, можливість переказу прибутку за кордон, традиції дотримання міжнародних договорів);
4. Політичні умови (політична стабільність, прихильність керівництва ринковим відносинам);
5. Загальні умови (культура, традиції, працьовитість, ставлення до бізнесу, криміногенна ситуація, географічне розташування).

### **Ключові терміни:**

*вивіз капіталу; підприємницька форма вивозу капіталу; позичкова форма вивозу капіталу; прямі інвестиції; портфельні інвестиції; функціональна структура світового ринку капіталів; географічна структура світового ринку капіталів; міжнародні фінансові центри; регіональні ринки капіталів; євроринок капіталів; міжнародний кредит; пов'язаний кредит; облігаційні позики; "ролл-оверний" кредит; кредит "стенд-бай"; синдіковані позики; інвестиційний клімат; параметри інвестиційного клімату*

### **Оглядові запитання:**

1. Чим відрізняється міжнародна міграція чинників виробництва від міжнародної торгівлі?
2. Які чинники обумовлюють перетворення закордонного інвестування в головну форму сучасних МЕВ?
3. Назвіть основні причини вивозу капіталу?
4. Дайте характеристику соціально-економічним наслідкам вивозу капіталу для його експортерів і імпортерів?
5. Яку роль грає міжнародна міграція капіталу в розвитку

- світового господарства?
6. Дайте характеристику провідним світовим фінансовим центрам?
  7. У чому відмінність прямих інвестицій від портфельних?
  8. Яку роль грають ТНК в експорті капіталу?
  9. Охарактеризуйте функції міжнародного кредиту?
  10. Яку небезпеку для країни може мати великий зовнішній борг?
  11. Які нові форми кредитування використовуються на міжнародному кредитному ринку?
  12. Назвіть основні складового інвестиційного клімату?
  13. Чому і яким чином захищаються іноземні інвестиції?
  14. Яким чином може бути поліпшений інвестиційний клімат на Україні?
  15. Назвіть основні міжнародні валютно-фінансові організації. Чи є розходження в їхніх функціях?
  16. У діяльності яких міжнародних валютно-фінансових організацій бере участь Україна?

*Додаток*

Таблиця 5.1

Динаміка іноземних інвестицій в економіку України (1994-2000рр.);

млн.дол.США

	01.01.94	01.01.95	01.01.96	01.01.97	01.01.98	01.01.99	01.01.00
Загальний обсяг капіталу	219,4	483,5	896,9	1438,2	2063,6	2810,7	3247,9
темп зростання, %		220,4	185,5	160,4	143,5	136,2	115,6
у тому числі: із країн СНД і Балтії	7,2	21,4	59,9	167,2	221,6	242,9	345,0
темп зростання, %		297,2	280,0	279,1	132,5	109,6	142,0
з інших країн світу	212,2	462,1	837,0	1271,1	1842,0	2567,8	2902,8
темп зростання, %		217,8	181,1	151,9	144,9	139,4	113,0
Чистий приріст іноземних інвестицій (за попередній							

рік)	219,4*	264,1	413,4	41,3	625,4	747,1	437,2
темп зростання, %		120,4	156,5	130,9	115,5	119,5	58,5

\* за 1992-93 рр.

Таблиця 5.2  
 Географічна структура прямих іноземних інвестицій в економіку України  
 (1995-2000 рр.); у % до загального обсягу

	01.01.95	01.01.96	01.01.97	01.01.98	01.01.99	01.01.00
США	20,0	20,4	18,3	18,7	18,2	18,7
Нідерланди	2,4	5,2	8,3	10,3	9,6	9,3
Російська Федерація	4,0	5,6	7,4	7,4	6,7	8,9
Великобританія	7,0	6,0	7,0	7,3	7,2	7,5
Німеччина	20,9	17,5	11,6	8,7	8,2	7,1
Кіпр	5,9	5,7	6,0	6,1	5,3	6,0
Республіка Корея	...	0,0	0,5	0,8	6,6	5,3

Таблиця 5.3  
 Галузева структура прямих іноземних інвестицій в економіку України  
 (1995-99 гг.); у % до загального обсягу

	1995	1996	1997	1998	1999
Харчова промисловість	14,5	18,7	20,9	20,8	20,4
Внутрішня торгівля	22,4	15,3	16,4	15,9	17,2
Машинобудування і металообробка	12,8	9,7	7,8	12,5	10,9
Фінанси, кредит, страхування, пенсійне забезпечення	7,4	8,5	8,4	7,0	6,1
Паливна промисловість	0,4	0,6	1,5	2,8	5,8
Чорна і кольорова металургія	5,0	3,0	3,3	4,0	4,0
Хімічна і нафтохімічна промисловість	4,2	7,2	6,9	4,5	3,7
Будівництво	3,3	4,1	3,9	4,0	3,7
Інші галузі	30,0	32,9	30,9	28,5	28,3

## **ТЕМА 6. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ**

1. Причини, форми й основні етапи міжнародної міграції робочої сили
2. Основні світові ринки робочої сили (центри трудової міграції)
3. Соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили
4. Державне регулювання міжнародної міграції робочої сили

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Градобитова Л.Д., Рубинская Э.Т. Международная миграция рабочей силы и проблемы ее регулирования. Ростов-на-Дону, 1992
2. Ионцев В.А. Мировые миграции. М.,1992
3. Мировой рынок труда. Под ред. Цвилева Р.И. М., 1994
4. Мировые рынки труда и проблемы эффективности международной миграции. В кн. "Правила рынка". ( Ред. Щетинин В.Д.). М.,1994
5. Рофе А.И.и др. Миграция населения: ее социально-экономические последствия и методы управления ею. М.,1997

6. Стокер П. Работа иностранцев. М., 1996
7. Балацкий Е. Государственное регулирование импорта рабочей силы - "МЭиМО", 1994, №7
8. Балацкий Е. Государственное регулирование экспорта рабочей силы - "МЭиМО", 1994, №№8-9
9. Виноградова Л. Международная трудовая миграция - "МЭиМО", 1994, №12
10. Гуадрилья К. Утечка умов - "Курьер ЮНЕСКО", 1996, №12
11. Данюк В Європа вивчає проблеми трудової міграції - "Україна: аспекти праці", 1999, №2
12. Клюев А. Проблемы миграции - "Бизнес-информ", 1999, №№ 1,2
13. Леонтенко О. Державне регулювання трудової еміграції - "Україна: аспекти праці", 1998, №6
14. Цапенко И. Социально-политические последствия международной миграции населения - "МЭиМО", 1999, №3

## **1. Причини, форми й основні етапи міжнародної міграції робочої сили**

**Міжнародна міграція робочої сили (ММРС)** - це процес її стихійного чи організованого переміщення в межах міжнародного ринку праці, обумовлений розвитком продуктивних сил та дією економічних законів.

Міжнародна міграція робочої сили є однією з найважливіших складових міжнародних економічних відносин. Поряд з рухом товарів, послуг і капіталів, міграція робочої сили являє собою переміщення цього провідного фактора виробництва в міжнародному масштабі. Говорячи про міграцію, потрібно насамперед відзначити, що далеко не всі переміщення представників одних країн в інші, можна віднести до форм функціонування міжнародного ринку праці. Визначальним моментом, що дозволяє виділити міграцію з інших переміщень через кордони, є мотивація. Приїзд в іншу країну може бути викликаний необхідністю укласти угоду чи провести переговори (діловий туризм), брати участь у конференції і т.п. (науковий туризм), бажанням відпочити (рекреаційний туризм) чи страхом залишатися на батьківщині через переслідування по політичних,



релігійних і інших мотивах (політична міграція). При міграції робочої сили визначальними мотивами є бажання заробити більше, ніж на батьківщині, а також прагнення знайти краще застосування своєї кваліфікації. У цьому зв'язку міжнародну міграцію робочої сили прийнято визначати як оплачувану професійну діяльність за кордоном.

Найважливішими характеристиками, що дозволяють оцінювати ММРС є:

- \* географічна структура (її можна розглядати як стосовно до експорту, так і до імпорту РС);

- \* соціальний склад;

- \* масштаби.

Розрізняють наступні форми ММРС:

1.

- Еміграція - виїзд із країни певних контингентів робочої сили;
- Імміграція - в'їзд у країну іноземних працівників;
- рееміграція - повернення мігрантів на батьківщину

2.

- постійна - виїзд на постійне місце проживання;
- тимчасова(ротаційна) - виїзд на заробітки і повернення на батьківщину

3.

- легальна - відповідно до наявних законів;
- нелегальна - з порушенням законодавства .

*Причини ММРС* поділяються на економічні і неекономічні. Основними економічними причинами міграції є національні розбіжності в зарплаті і безробіття.

До неекономічних причин відносяться: політичні (війни, тоталітарні режими), національні, сімейні, расові, релігійні.

Міжнародна міграція робочої сили має древню історію. Ще за кілька тисячоріч до нашої ери великі маси людей "переїжджали на роботу за кордон". Велич держав Древнього світу (Єгипту, Вавилону, Персії, Греції, Рима й ін.) багато в чому була створена працею рабів, основну масу яких склали вихідці з інших держав, захоплені під час численних воєн і походів. Головна особливість древньої міграції робочої сили була в примусовому характері. Тому її важко розглядати в одному ряді з більшістю масових міграційних потоків наступних періодів.

Епоха середньовіччя, особливо раннього, характеризується різким ослабленням міжнародної міграції РС у порівнянні з античністю. Найбільш розповсюдженою формою міграції цього періоду була "військова", а найбільш розвинутим був міжнародний ринок найманої "ратної праці". Особливо популярною військова міграція була в Західній Європі, чому багато в чому сприяла феодална роздробленість і численні війни. Основними експортерами військової робочої сили були окремі німецькі князівства і, особливо, кантони центральної Швейцарії. Швейцарські наймані солдати завоювали таку високу репутацію, що і сьогодні Ватикан охороняють швейцарські гвардійці. Основними імпортерами найманих солдатів і офіцерів були королі Франції, Швеції, Польщі, імператор Священної Римської імперії, монархи держав Італії й інших європейських государів.

Могутнім поштовхом до масових міграцій робочої сили стали Великі географічні відкриття і розвиток капіталізму в Європі. З кінця XV ст., після відкриття Америки, морського шляху в Індію, островів Тихого океану й інших, раніше невідомих європейцям територій, на нові землі направився потік переселенців.

Період масової міграції робочої сили з кінця XV ст. до початку XIX ст. прийнято вважати періодом первісної, чи "старої" міграції. Цей період має цілий ряд характерних рис і особливостей. Насамперед слід зазначити, що міжнародну міграцію робочої сили в цей час складала два основних потоки. Перший з них був спрямований з Африки в Північну і Південну Америку і Вест-Індію. Основними імпортерами робочої сили в рамках цього потоку були колонії Іспанії, Португалії, Великобританії, Франції, Голландії і Данії в Західній півкулі, а з кінця XVIII - початку XIX ст. - і нові незалежні держави, у першу чергу США і Бразилія. Основними експортерами виступали колонії європейських держав на атлантичному узбережжі Африки і території, що прилягали до них, усередині континенту. Головною особливістю цього потоку був абсолютно примусовий характер міграції, що ріднив її з міграцією Древнього світу. Колонізація Американського континенту, яка почалась з кінця XV ст., спричинила різке зростання потреби в РС. Здійснювавшись переважно військово-насильницьким шляхом, вона призвела до масового знищення місцевого населення. Крім того, індіанці виявилися погано пристосовані до важкої фізичної праці на плантаціях і в рудниках. Однак незабаром європейці

з'ясували, що "слабку, невитривалу" місцеву робочу силу можна з успіхом замінити на привезених з Африки чорних невільників. Більш ніж три з половиною сторіччя продовжувалася насильницька міграція робочої сили з Африки в Америку. За цей час за різними оцінками в Західну півкулю було вивезено від 20 до 30 млн. і більш чорних невільників, багато хто з яких загинув ще в дорозі, не витримав нелюдських умов перевезення.

Другий потік міграції цього періоду був спрямований у відкриті землі з Європи. Основними експортерами робочої сили були провідні колоніальні держави: Іспанія, Португалія, Нідерланди, Великобританія і Франція. Основними імпортерами були колонії цих держав в Америці (Нова Іспанія, Нова Гранада, Ла-Плата, Бразилія, Нова Голландія, Гвіани, Ямайка, Нова Франція, Луїзіана й інші) і в Азії (Філіппіни, Гоа, Ява, тощо). Характерна риса цього міграційного потоку полягала в тому, що в європейці їхали в Новий Світ і на інші землі формально на добровільній основі. На місце позаекономічного примуса прийшов економічний. Склад переселенців був досить строкатий. Так, важливою складовою цього потоку була категорія людей, що відправлялися в колонії з обов'язку служби (військові, державні чиновники і священнослужителі). Разом з тим і для них можливість послужити за кордоном відповідала в багатьох випадках їх бажанням. Здебільшого по складу характеру вони були авантюристи чи подвижники. Видне місце серед переселенців займали купці і торговці. Вони завжди були одними з перших європейців, що з'являлися на нових землях і починали там господарську діяльність (відкривали факторії, склади, магазини, пункти обміну з місцевим населенням і т.п.).

Наступний період міжнародної міграції робочої сили (який часто називають періодом "нової міграції") триває з кінця XVIII - початку XIX ст.

Тут виділяють такі *етапи ММРС*:

\* Перший - відноситься до XIX ст. Він був обумовлений промисловим переворотом, що викликав масову міграцію з Європи в Канаду, США, Австралію і Нову Зеландію, Південну Африку, Аргентину. За наявними оцінками на цьому етапі мігрувало 28-30 млн. чол. Основну масу мігрантів склали представники тих класів і соціальних груп, що втрачали базу для свого існування в Європі в умовах розвитку капіталізму. У першу чергу це мало відношення до

найбільшого по чисельності загону переселенців цього періоду - ремісникам. Вони не могли на рівних конкурувати з мануфактурами і фабриками. Значна частина з них розорилася і поповнювала ряди найманої праці, комусь вдавалося розбагатіти і продовжити "свою справу" на більш високому рівні, багато хто вирішув шукати щастя в нових землях. Чимало було серед мігрантів селян, що позбавилися своїх земель, представників аристократії, що почала втрачати колишню роль у Старому Світі, але не бажала миритися з цим. Ще однією особливістю цього міграційного потоку було його в багатьох випадках релігійне фарбування. Європу частіше залишали представники тих напрямків християнства, що піддавалися гонінням у себе на батьківщині. Особливо це стосувалося переселенців з Англії (пуритани, католики, баптисти й ін.) і Франції (гугеноти).

\* Другий - з останніх десятиліть XIX ст. до початку I-ї світової війни. Важливими подіями, що послужили поштовхом до його початку, були Громадянська війна в США 1861 - 1865 рр., об'єднання Німеччини 1866 - 1871 рр., об'єднання Італії 1860 - 1870 рр., утворення Австро-Угорщини, Селянська реформа в Росії в 1861 р., електротехнічна революція кінця XIX ст., тощо. Центри залучення робочої сили залишалися тими ж, а основними експортерами стали Австро-Угорщина, Італія, Росія, Болгарія, Греція, Румунія. На цьому етапі зміни торкнулися і складу переселенців. У загальній їхній масі більшість складали селяни, що пояснювалось їх переважною більшістю в структурі населення країн-експортерів. Разом з тим серед емігрантів починає стрімко зростати частка найманих робітників, що відповідає росту їхньої питомої ваги в структурі зайнятих у європейських країнах. Ще однією особливістю цього потоку стало його певне націоналістичне забарвлення. Це в першу чергу стосувалося емігрантів з Росії й Австро-Угорщини, а також - з Німеччини. Більшість людей, що залишали ці країни і бажали почати нове життя за океаном, були представники не корінної національності, а національних меншостей, що проживали в цих імперіях. Так, з Росії в першу чергу їхали поляки, прибалти, фіни, вірмени, українці, євреї та ін.; з Австро-Угорщини - поляки, українці, чехи, словаки, румуни, серби, хорвати, італійці, угорці, євреї; з Німеччини, поряд з німцями, - поляки. З початку XX ст. особливо помітною стає поява нового міграційного потоку "з колоній - у метрополію", зворотного

стосовно традиційному ("з метрополій - у колонії"). У його рамках основними експортерами були Індія, Малайзія, Гвіани, Індокитай, Північна Африка і ряд інших колоній. Провідними імпортерами були - Великобританія, Франція і Нідерланди. Робоча сила з колоній у першу чергу використовувалася для найбільш трудомісткої і малокваліфікованої роботи.

\* Третій - між двома світовими війнами. У цілому для цього етапу характерне скорочення трудової міграції під впливом державного регулювання притоку робочої сили в розвинуті країни через масове безробіття, яке було обумовлене могутніми економічними кризами.

\* Четвертий - розпочався після II -ї світової війни. Для цього (сучасного) етапу характерні наступні особливості:

- активізація ММРС (до цього процесу підключилися практично всі країни);
- висока питома вага внутріконтинентальної міграції ( у Європі, Америці й Азії) і відносно скорочення міжконтинентальної;
- зміни в професійно-кваліфікаційній структурі мігрантів (на користь робочої сили високої кваліфікації);
- посилення державного регулювання трудової міграції;
- ротацийний характер ММРС;
- велике поширення нелегальної міграції.

З певним ступенем умовності відзначимо *основні напрямки ММРС*:

1. з країн, що розвиваються, в розвинуті країни;
2. у межах промислово розвинутих країн;
3. між країнами, що розвиваються;
4. з колишніх соціалістичних країн в індустріально розвинуті;
5. міграція науковців, кваліфікованих фахівців з розвинутих країн в країни, що розвиваються.

## **2. Основні світові ринки робочої сили (центри трудової міграції)**

Двома традиційними центрами ММРС є США і Західна Європа. Після закінчення Другої світової війни домінуюче економічне і політичне положення США ще більш підсилювалося, що зробило країну відповідно ще більш привабливою для емігрантів.

У сорокові і на самому початку п'ятидесятих років основними експортерами робочої сили в США, як і раніше, були європейські держави. Але вже із середини 50-х років на цю роль висунулися країни Латинської Америки - Пуерто-Ріко, Мексика, Куба (особливо, з початку 60-х років) і ін. Значна частка латиноамериканців, що приїжджали в США в пошуках роботи, призвела до істотного росту їхньої долі в демографічній структурі США. Уже зараз вихідці з цього регіону складають основу населення таких великих міст, як Лос-Анджелес, Майамі та ін., а іспанська мова стає в США усе більш розповсюдженою.

Поряд з Латинською Америкою практично всі регіони земної кулі в більшому чи меншому ступені експортують робочу силу в США. У їхньому числі варто виділити країни Далекого Сходу (насамперед Китай), Південно-Східної Азії (В'єтнам і ін.), Східної Європи, СРСР (СНД) і ін. У цілому масштаби імміграції в США складають порядку 4 - 8 млн. чоловік ( близько 5% трудових ресурсів держави). Такий розрив у цифрах пояснюється великою кількістю нелегальних, сезонних і тимчасових мігрантів, що важко піддаються оцінці (по деяким даним до 10-12 млн.чоловік щорічно). США проводять політику залучення висококваліфікованих кадрів і орієнтуються на асиміляцію іммігрантів. Відповідно до рішень Конгресу перевага віддається вченим в області фундаментальних наук, інженерам, менеджерам, висококваліфікованим робітником. Основними постачальниками такої робочої сили на цей ринок є європейські країни, Індія, Пакистан, Єгипет і в останні роки колишні соціалістичні країни.

Якщо США в сучасних умовах є лідером серед країн-імпортерів робочої сили, то серед регіонів це, безумовно, Західна Європа. По оцінці Міжнародної організації праці на неї приходится більш чверті іноземної робочої сили світу. Тільки в Європейському Союзі (ЄС) наприкінці 90-х рр. нараховувалося більш 15 млн. мігрантів, з них близько 70% із країн, що не є членами Союзу (згідно з офіційними даними сьогодні в 15 країнах – членах ЕС легально зайнято 6,5 млн іноземців).

Іноземні робітники традиційно використовуються в тих сферах, де велика частка ручної праці ( будівництво, сфера обслуговування, сезонні роботи), а також у тих галузях, де робота є небезпечною, шкідливою, важкою, брудною, непрестижною для місцевих працівників. Тут частка іноземців може доходити до 70% усіх

зайнятих. Наприклад, у Бельгії 50% шахтарів складають іноземці, у Франції їхня частка в автомобілебудуванні - 30%, у будівництві - 25%; у Німеччині вони складають 24% зайнятих у металургії, 15% - у хімічній промисловості; 20% - серед обслуговуючого персоналу готелів і ресторанів.

Серед держав регіону провідним імпортером робочої сили є ФРН. За даними офіційної статистики в країні постійно проживало більш 7 млн. іноземних громадян, частка яких серед економічно активного населення складала 8%. Основна маса проживаючих у країні іноземців - "гастарбайтери" і члени їхніх родин. Поряд з офіційною статистикою, існують і оцінки кількості нелегальної РС. За деякими даними, її загін у ФРН досягає зараз 10 млн. чоловік.

Серед країн, що не входять у ЄС, основними експортерами на німецький ринок праці є Туреччина, Югославія (сьогодні - республіки, що раніше входили до складу СФРЮ) і Польща. В останні роки швидко зростає експорт робочої сили з колишнього СРСР і Східної Європи.

Причини, по яких Німеччина є настільки привабливою для іноземної робочої сили, полягають у наступному:

- \* високий рівень політичної стабільності;
- \* високий рівень соціального захисту для легальних трудящих-мігрантів;
- \* один з найвищих у світі рівнів оплати праці. По витратах на робочу силу (погодинна заробітна плата плюс додаткові виплати персоналу підприємств) ФРН у даний час займає 1-е місце серед ведучих індустріальних країн;
- \* відносно низька тривалість робочого дня (робочого тижня). Сумарний річний робочий час у країні менше, ніж в інших країнах (на 650 час. менше, ніж у Японії і на 340 час. менше, ніж у США);
- \* географічне положення країни в центрі Європи, близькість до Східної Європи, як до одного з провідних регіонів експорту робочої сили.

Крім ФРН, серед країн Західної Європи великими імпортерами робочої сили є Франція (більш 4 млн. офіційно зареєстрованих іноземців, в основному вихідці з Північної Африки), Великобританія (більш 2-х млн., головним чином з країн Британської Співдружності - Індія, Пакистан, Єгипет і ін.), Бельгія (1 млн.) і Нідерланди (0,8 млн.). Провідними експортерами РС на

ринки цих країн є їхній колишні колонії і заморські території. Традиційними центрами імміграції є також Швейцарія (33% від числа працюючих), Швеція, Норвегія й Австрія. Основний приплив робочих рук у ці держави забезпечують Італія, екс-Югославія, інші країни Східної Європи, країни Близького і Середнього Сходу і Південної Азії.

Новим центром ММРС, що сформувався в 70-ті роки, стали нафтовидобувні країни Близького Схід. Після гігантського стрибка цін на нафту країни цього регіону одержали десятки і сотні мільярдів нафтодоларів. Потрібно врахувати, що економіки цих держав (особливо таких, як Саудівська Аравія, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Оман і Бахрейн) виявилися зовсім не готові до такого повороту подій. Це проявилось зокрема в тім, що знеацька виник гострий дефіцит як кваліфікованої, так і некваліфікованої робочої сили. Причиною зазначеної нестачі була не тільки мала населеність цих країн, але і відсутність у значної частини місцевих жителів бажання і готовності змінити спосіб життя, тобто відмовитися від традиційних сфер діяльності (кочового скотарства, рибальства і т.п.) на користь високооплачуваної роботи на будівництві й облаштуванні нафтопромислів, доріг, тощо. Крім того, у країнах регіону (за винятком Ірану й Іраку) практично були відсутні кваліфіковані фахівці відповідного профілю. У результаті в 70-ті роки в регіоні різко підвищився попит на іноземну робочу силу. У силу зрозумілих причин перевага віддавалася арабам чи мусульманам. Тому основними експортерами робочої сили в країни Перської затоки є сьогодні арабські (Ємен, Йорданія, Судан, Єгипет, Сирія, Палестина, Ліван), неарабські мусульманські (Туреччина, Пакистан, Бангладеш, Малайзія й ін.) і частково мусульманські (Індія) держави. При цьому Індія, Сирія, Єгипет і Туреччина поставляють більш кваліфіковану робочу силу. Також досить важливу роль грають кваліфіковані робітники і фахівці середньої ланки з Південної Кореї. Разом з тим серед вихідців з цих країн не знайшлося достатньої кількості фахівців високої кваліфікації. Звідси не дивно, що серед іноземців, що займають вищі посади на виробництві, велика частка представників розвинутих держав Північної Америки і Західної Європи.



Загальний обсяг іноземної робочої сили в районі Перської затоки складав у 90-ті роки приблизно 5 млн. чоловік. Їх частка серед зайнятих у народному господарстві країн регіону була дуже велика. Так, в Омані вона складала 34%, Саудівській Аравії і Бахреїні - по 40%, Кувейті - 86%, у Катарі - понад 95, в ОАЕ - близько 97%.

Четвертий центр ММРС - Австралія. За післявоєнний період у країну в'їхало близько 5 млн. іммігрантів ( в останні роки по 100-150 тис. щорічно ) і за їхній рахунок населення Австралії збільшилося майже на 40%. 21% нинішнього населення Австралії - це люди, що народилися за кордоном (для порівняння в США - 6,5%, У Канаді - 16,5%). Роль імміграції зберігатиметься й у найближчому майбутньому, з огляду на необхідність освоєння величезної території при відносно невеликому населенні. Імміграційна політика 50-60-х рр. орієнтувалася на залучення робочої сили з Великобританії і деяких інших європейських держав ( Італія, Греція, Югославія) і одержала назву - "політика білої Австралії". З 70-х років відбулася переорієнтація на Азію (Китай). Із середини 80-х років Австралія починає проводити політику стимулювання розвитку бізнесу і відповідно до неї в першу чергу приймалися іммігранти, що здійснили інвестиції в економіку країни. Як і США, Австралія націлена на асиміляцію іммігрантів.

Ще один регіональний ринок робочої сили склався в Південно-Східній Азії. У 70-80-ті роки бурхливими темпами йшов розвиток нових індустріальних країн цього регіону. Серед цієї групи держав найважливішими імпортерами робочої сили є Японія ( близько 1,5 млн. мігрантів, що складає 1,1% економічно активного населення), Гонконг, Макао, Сінгапур, Малайзія, Таїланд, П.Корея, Тайвань, а також Індонезія, яка у значній мірі експортує свою робочу силу і у той же час залучає іноземну, особливо у вільні економічні зони, що швидко розвиваються в країні. Найбільшим експортером робочої сили в регіон є Китай (особливо для Гонконгу і Макао). Також велика роль інших сусідніх держав (В'єтнам, Лаос, Камбоджа, М'янма, Філіппіни, Індонезія, Бангладеш, Шрі-Ланка й ін.). Загальне число іноземних робітників у регіоні складає в даний час 3- 5 млн. чоловік. Велике поширення тут одержала нелегальна міграція. Крім НІД у даному регіоні робочу силу імпортує Бруней,

що є яскраво вираженою нафтовидобувною країною і, відповідно, залучає іноземну робочу силу аналогічно країнам Перської затоки.

У 60-х рр. став формуватися міжнародний центр притягання робочої сили в Латинській Америці. У цьому регіоні серед провідних країн-імпортерів виділяються НІД (Бразилія, Мексика і насамперед Аргентина, що є в цьому відношенні безумовним лідером). У значних кількостях імпортують робочу силу також Венесуела, Чилі, Парагвай і деякі інші країни. Що стосується експортерів, то в їхній ролі переважно виступають сусідні держави. Таким чином, нерідко виходить, що вони щорічно чи навіть частіше обмінюються великими масами робітників. Загальна кількість іноземної робочої сили в регіоні складає, за різними оцінками, від 4 до 10 і більш млн. чоловік на рік. Міграцію в Латинській Америці відрізняють насамперед сезонність (для більшості сільськогосподарських робітників) і великий відсоток нелегальної і ніким не контрольованої міграції. В даний час латиноамериканські держави-імпортери РС виявляють цікавість до вихідців зі Східної Європи і колишнього СРСР, субсидіюючи спеціальні програми по залученню східноєвропейців (Аргентина, Венесуела, Бразилія, Чилі, Парагвай, Болівія).

Сучасний період міграції робочої сили характеризується також створенням нових ринків праці в Африці. У Північній Африці досить великим імпортером робочої сили є нафтовидобувна Лівія. Особливий центр притягання іноземної робочої сили склався вже в 60-ті роки на півдні континенту - у Південно-Африканській Республіці. Необхідно відзначити, що південь Африки (у силу природно-кліматичних, а потім і економічних умов), ще починаючи з епохи Великих географічних відкриттів, був найбільш привабливим на континенті місцем для європейців. Однак у сучасний період основу трудящих-мігрантів у ПАР складають чорношкірі представники сусідніх держав. Незважаючи на панування (донедавна) режиму апартеїду, сотні тисяч африканців їхали на роботу в цю країну. Причина проста: рівень оплати праці в ПАР на порядок вище, а безробіття істотно нижче, ніж у сусідніх державах. У якості основних постачальників робочої сили в Південну Африку виступають Ботсвана, Лесото, Свазіленд, Малаві, Мозамбік, Замбія і Зімбабве.

Загальна кількість іноземної робочої сили в країні складає близько 1 млн. чоловік щорічно. Основна сфера використання іноземної праці - гірничорудна промисловість (видобуток золота, алмазів, вугілля, уранової руди), де її частка - до 80%. Пояснюється це тим, що, відповідно до південноафриканського законодавства, будь-яка компанія, крім гірничорудної, перш ніж прийняти на роботу іноземця, зобов'язана була одержати дозвіл місцевої філії державного бюро по праці. Дозвіл давався тільки у випадку, якщо на це вакантне місце не претендували жителі країни. Варто враховувати, що підвищений попит на робітників-мігрантів у гірничорудній промисловості ПАР був насамперед пов'язаний з важкими умовами праці та ризиком роботи на рудниках і шахтах і, відповідно, низькою популярністю у місцевого населення. Як правило, іноземна робоча сила використовувалася короткий термін (до двох років), а потім (у багатьох випадках через профзахворювання і травми) замінялася на свіжу і здорову.

В останні роки чисельність іноземних робітників у ПАР стала знижуватися, у тому числі й у гірничорудній промисловості. Це пов'язано зі зниженням світових цін на золото й алмази в 80-90-ті роки. Однак серед африканських країн ПАР як і раніше залишається лідером по імпорту робочої сили.

Важливим центром ММРС, насамперед для колишніх республік СРСР, стає Росія. По офіційним даним у Росії трудиться 250-300 тис. іноземних робітників. Однак через "прозорість" російських кордонів частка легальної іноземної робочої сили в загальній масі іноземців, що працюють на російських об'єктах не перевищує 8%. Отже, чисельність трудової імміграції в цій країні наближається до 2,5 млн.

Основними експортерами на цей ринок є Україна (32% від загальної чисельності іноземної РС), Білорусь, Молдова, Китай, Туреччина. Причини цієї міграції - чисто економічні. Найбільшим імпортером робочої сили є Москва - близько 70 тис.чол. У Москві працюють іноземні робітники і фахівці з майже 80 країн. Іммігранти складають 46% московських будівельників, 34% працівників столичного транспорту. Слідом за Москвою йдуть Тюменська область і Далекий Схід.

Основними причинами залучення іноземних працівників у Росію є нестача робочих окремих професій і спеціальностей,

небажання місцевого населення виконувати запропоновану роботу, необхідність збереження сформованих колективів підприємств (довгий час комплектування робочою силою видобутку нафти і газу на Півночі Росії відбувалося не за рахунок підготовки місцевого населення, а шляхом залучення працівників по оргнабору, головним чином з України), економічна вигідність через більш низькі витрати на її доставку й облаштування (Далекий Схід).

### **3. Соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили**

Очевидно, що з погляду спричиняємих нею наслідків міжнародна міграція РС являє собою комплексне явище і, відповідно, вимагає комплексного підходу для своєї оцінки. Прийнято аналізувати соціально-економічні наслідки ММРС з позицій імпортерів і експортерів.

*Для країни-імпортера основними вигодами імміграції будуть наступні:*

\* підвищення конкурентоздатності виробленої в країні продукції внаслідок зменшення витрат виробництва. Це зокрема пов'язано з більш низькою заробітною платою іноземних робітників. Крім того залучення іноземної робочої сили приводить до росту конкуренції на внутрішньому ринку праці і, у певній мірі, стимулює зростання продуктивності праці і ефективності виробництва в країні;

\* формування економічного, науково-технічного, культурного потенціалу країни. Економіки цілого ряду промислово розвинутих держав у минулому створені за рахунок масового залучення робочої сили ззовні. Практично стовідсотковий внесок у створення і розвиток економік таких країн як Канада, Австралія, Нова Зеландія, Ізраїль внесли іммігранти. Неоціненний внесок останніх і в розвиток економік США, ПАР, Аргентини й інших країн;

\* економія витрат на освіту і професійну підготовку спеціалістів. За сучасними оцінками, чиста вигода для країн-імпортерів від залучення одного “середнього” вченого-гуманітарія становить 230 тис. дол., вченого в галузі суспільних наук - 235 тис., інженера - 253 тис., лікаря - 646 тис.дол.;

\* економія витрат на закупку ліцензій, патентів і ноу-хау за кордоном у разі в'їзду "носія" цих досягнень;

\* формування додаткового попиту на товари і послуги з боку робітників-іммігрантів, що впливає на економічну кон'юнктуру;

\* іноземні робітники виступають своєрідним амортизатором у випадку криз і безробіття. Вони першими можуть бути звільнені;

\* позитивні демографічні наслідки. На думку фахівців Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), іммігранти сприяють поліпшенню демографічної структури розвинутих країн з низькою народжуваністю і високою часткою літнього населення. В Франції, Німеччині, Швеції 10% усіх немовлят з'являються в родинах переселенців. У Швейцарії ця цифра досягає 24%, а в Люксембурзі - майже 38%.

*Основними негативними наслідками ММРС для країни-імпортера є наступні:*

\* потенційна погроза зростання безробіття;

\* тенденція до зниження заробітної плати;

\* витрати адаптації представників чужих (а іноді і просто далеких культур);

\* соціальна напруженість.

*Для країни-експортера вигоди ММРС полягають у наступному:*

\* експорт РС є важливим джерелом притоку валюти в країну. Для деяких держав доходи, одержані від експорту трудових ресурсів, порівнянні з доходами від експорту товарів і послуг. Основною складовою цих доходів є грошові перекази працюючих за кордоном громадян родичам на батьківщину. Сьогодні більш 40 країн мають надходження від емігрантів більш 100 млн.дол. у рік, а 10 - більш 1 млрд. дол. Лідерами по цьому показнику є колишні республіки Югославії ( у сумі більш 10 млрд.дол.на рік), Португалія (близько 5 млрд. дол.) і Єгипет (близько 5 млрд. дол.). До провідних експортерів також належать Індія, Пакистан, Туреччина, Греція, Іспанія, Канада, Польща, Китай, Марокко й ін. Для окремих країн ця стаття доходів є власне кажучи єдиним джерелом одержання іноземної валюти. Так, суми надходжень від грошових переказів громадян Ємену в окремі роки перевищували вартісні обсяги товарного експорту в 30 разів. Наприкінці 80-х рр. в АРЕ експлуатація Суецького каналу давала 970 млн. дол.на рік,

туризм - 600 млн., а перекази емігрантів - більш трьох млрд. Крім зазначеної, країни-експортери одержують і іншу вигоду. Так, повертаючись додому з заробітків за кордоном, мігранти привозять із собою значні матеріальні цінності у вигляді грошей, автомобілів, товарів тривалого користування і т.п. За деякими оцінками, обсяги цих цінностей приблизно дорівнюють обсягам надходжень у країни-експортери робочої сили від грошових переказів;

\* експорт РС пом'якшує проблему зайнятості і соціальну напругу у країні-експортері;

\* з'являється тенденція до зростання заробітної плати;

\* РС підвищує свою кваліфікацію за кордоном, знайомиться з передовою організацією виробництва. Також слід зазначити, що мігранти, повернувшись на батьківщину, як правило, прагнуть використовувати накопичені за кордоном знання і досвід з метою організації виробництва й інших форм підприємницької діяльності у своїй країні.

*У той же час країни-експортери робочої сили зіштовхуються і з рядом негативних наслідків. Серед них:*

\* прямі економічні збитки, пов'язані з "відпливом інтелекту" і відповідно втратою частини національного доходу через відтік кваліфікованих, ініціативних і молодих працівників. У певному розумінні, кваліфікована робоча сила являє собою особливий вид капіталу - так званий людський капітал. Його формування пов'язане зі значними витратами на навчання і підготовку. Відповідно, від'їзд таких працівників, наприклад із країни, що розвивається, у розвинуту, приводить до того, що загальний обсяг капіталу останньої збільшується за рахунок першої. Це, природно, обмежує і без того скромні можливості економічного прогресу для держави-експортера кваліфікованої робочої сили. Збиток від цього процесу важко піддається кількісному визначенню, однак, за деякими оцінками, він досягає в середньому 10% національного доходу країн-експортерів робочої сили (за оцінками російських фахівців щорічні прямі втрати цієї країни в результаті "відпливу умів" складають не менш ніж 3 млрд.дол., а сумарні, з урахуванням упущеної вигоди, - 50-60 млрд.дол.). Головним імпортером робочої сили вищої якості є США (американці оцінюють дохід, що їм приносить залучення вчених-іммігрантів приблизно в 1 млрд.дол у рік). За ними - ФРН, Великобританія, Франція і деякі інші країни

Західної Європи, а також Канада. "Відплив інтелекту" здійснюється двома основними способами. По-перше, з числа найбільш обдарованих іноземних студентів коледжів і університетів у Північній Америці і Західній Європі відбувається добір найбільш перспективних, котрим пропонується продовжити наукову чи виробничу діяльність у країні навчання; по-друге, відбувається фактичне переманювання вже підготовлених на батьківщині чи в третіх країнах фахівців, що одержують запрошення переїхати для роботи на Захід тимчасово або на постійній основі. Причина "відпливу умів" криється не тільки в гігантській різниці в оплаті праці спеціалістів вищої кваліфікації в розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, але й у кращій якості життя на Заході, у більш стабільній економічній і політичній обстановці. Крім того, іноді фахівцю з менш розвинутої країни взагалі не вдається продовжувати чи дослідження іншу наукову працю у себе на батьківщині через відсутність відповідного устаткування, матеріалів, засобів, тощо. На жаль, проблема "відпливу інтелекту" дуже гостро повстала сьогодні перед Україною, Росією й іншими колишніми соціалістичними державами Східної Європи. За даними Ради Безпеки Росії в 90-ті роки з 100 всесвітньо відомих російських вчених 50 емігрували з Росії назавжди. Тільки з МДУ безповоротно виїхало більш 10% професорсько-викладацького складу. За деякими оцінками країну залишили 70-80% її математиків і 50% фізиків-теоретиків. Аналогічна ситуація складається і на Україні. За даними Мінстату України за останні 4 роки чисельність висококваліфікованих фахівців - докторів і кандидатів наук - скоротилася більш ніж на 15%, а в таких галузях як фармацевтика, хімія, біологія, архітектура - від 20 до 60%. Відтік кадрів з інститутів Національної академії наук України складає в середньому 8-12% у рік від їхньої загальної чисельності. Необхідна спеціально продумана державна політика в цій сфері, покликана зберегти фахівців вищої кваліфікації, хоча б у пріоритетних галузях;

\* тенденція зростання споживання зароблених коштів за кордоном, бажання приховати одержані доходи, щоб уникнути оподаткування;

\* іноді відбувається декваліфікація емігрантів (якщо вони працюють за кордоном не відповідно до наявної кваліфікації);

\* серйозною є проблема реадптації працівників, що повертаються з роботи за кордоном;

\* постійна орієнтація країни на експорт робочої сили породжує усередині суспільства, а особливо в молодого покоління, втрату віри в перспективи національної економіки, а отже, призводить, крім соціально-психологічних проблем, до “втечі капіталу”(зниженню рівня інвестицій усередині країни).

Зробити загальний висновок про те, чи є експорт чи імпорт робочої сили чисто позитивним або чисто негативним явищем досить складно. Інша справа, що в кожній конкретній ситуації можлива досить об'єктивна оцінка цього явища для тієї чи іншої держави. Разом з тим є досить підстав стверджувати, що імпорт висококваліфікованої робочої сили більш вигідний, чим її експорт.

У силу викладеного вище цілком зрозуміло, що створення умов для нормального функціонування національних ринків праці традиційно виступає однією з важливих функцій держави.

#### **4. Державне регулювання міжнародної міграції робочої сили**

Перші закони, що регулюють міграцію робочої сили, з'явилися в Англії в XVIII ст.з початком промислової революції. Вони забороняли виїзд із країни кваліфікованих фахівців з метою зберегти за Англією монопольне положення "майстерні світу". З XIX ст. положення, що регулюють міграцію робочої сили, поступово стають частиною законодавства більшості розвинутих держав. Крім того, на рубежі XIX - XX ст. окремі держави починають укладати двосторонні угоди в галузі взаємного експорту-імпорту робочої сили і пов'язаних з цим питань. З початку нинішнього сторіччя найбільш актуальними стають законодавчі акти, що визначають порядок імпорту та становище іноземних робітників.

Процеси міжнародної трудової міграції регулюються як на національному (державному), так і на міжнародному рівнях. В основі регулювання цього процесу лежать дві протилежні тенденції. З одного боку, принципи відкритої економіки жадають від держави забезпечити вільне переміщення населення. З іншого боку - реальна обстановка в країні змушує застосовувати різні заборони й обмеження.



На національному рівні формами регулювання ММРС є *імміграційна й еміграційна політика*.

Основна мета імміграційної політики - захист національного ринку праці від неконтрольованого притоку іноземної робочої сили. Інструментами цієї політики є:

- \* регулювання чисельності прибуваючої робочої сили. Для цього в більшості розвинутих країн законодавчо встановлюється імміграційна квота. У США щорічна квота для всіх категорій іммігрантів сьогодні знаходиться на рівні 800 тис. чіл., у Канаді - 250 тис., в Австралії - близько 100 тис. У Греції квота не встановлюється, але на підприємствах необхідно витримувати співвідношення між греками й іммігрантами не нижче 10:1. (Механізм використання імміграційної квоти в США розглянутий у Додатку до теми);

- \* регулювання якісного складу іммігрантів (вікові обмеження; необхідність проходження процедури визнання документів про освіту і кваліфікацію; національність; гарний стан здоров'я; обмеження політичного характеру);

- \* регулювання тривалості перебування ( у Німеччині - 3-5 років, у Норвегії - 1 рік);

- \* визначення юридичного статусу іммігрантів (їх соціально-економічних і юридичних прав). Звичайно статус іммігранта не дає права брати участь у політичній діяльності, обмежує участь у профспілках. Існують обмеження на переїзди роботи і місця проживання. У країнах Близького і Середнього Сходу іммігрантам заборонено купувати нерухомість, їм не дозволяється служба в державних і муніципальних установах, документи іммігранта повинні зберігатися в підприємця, що його найняв;

- \* програми репатріації (повернення на батьківщину). Для цього використовуються різні засоби, починаючи від плати за наймання іноземної робочої сили і штрафів за використання праці нелегалів до надання іноземцям матеріальної допомоги за умови остаточного від'їзду з країни.

Основними цілями еміграційної політики є захист прав співвітчизників за кордоном і скорочення втрат від виїзду національної робочої сили. Для реалізації цих цілей використовуються наступні засоби:

- \* регулювання масштабів еміграції і якісного складу емігрантів;

\* для захисту прав емігрантів за кордоном створюються різні представництва, призначаються спеціальні посадові особи для контролю за виконанням міжнародних угод, укладають двох- і багатосторонні угоди між країнами, розробляються спеціальні міждержавні програми. Так подальшій лібералізації ринку робочої сили в Західній Європі буде сприяти набравша чинність з 26 березня 1995р. Шенгенська угода, укладена Бельгією, Німеччиною, Іспанією, Люксембургом, Нідерландами, Португалією і Францією (надалі до угоди приєднуються Італія і Греція і пізніше Австрія, Фінляндія). Відповідно до угоди, з 1 липня 1995 р. цілком ліквідовані системи контролю на внутрішніх кордонах країн "шенгенської сімки". Громадяни третіх країн, яким треба візи для в'їзду в кожен з держав-учасниць угоди, можуть отримати короткострокову візу (на термін до 90 днів), дійсну для всіх країн, підписавших угоду;

\* надання соціальних гарантій трудящим- емігрантам;

\* запроваджується порядок обов'язкового державного ліцензування діяльності фірм, що займаються працевлаштуванням за кордоном.

На міжнародному рівні регулювання ММРС здійснюється значним числом установ і організацій насамперед у рамках ООН, а також регіональних угруповань.

До числа таких організацій можна віднести Комісію ООН по народонаселенню, Міжнародну організацію праці (МОП), Міжнародну організацію по міграції (МОМ), ЮНЕСКО, Всесвітню організацію охорони здоров'я (ВООЗ). Країнами ОЕСР створена служба СОПЕМИ (Система постійного спостереження за міграцією). У Західній Європі функціонує Міжурядовий комітет з питань міграції (СИМЕ). Основна мета цих організацій - захист прав трудящих-мігрантів. Більшість держав використовує документи міжнародних організацій для формування національного законодавства.

Однієї з найбільш старих міжнародних організацій, що діє в цій сфері, є Міжнародна організація праці. Багато документів і угод (конвенцій), розроблених і прийнятих на конференціях МОТ, були спрямовані на ліквідацію різних форм дискримінації іноземної робочої сили. У цьому зв'язку треба насамперед згадати наступні документи: "Про інспекцію режиму перевезень емігрантів" (1926

р.), "Про соціальну політику на територіях поза метрополіями" (1955 р.), "Проти обмеження прав в сфері праці і зайнятості" (1958 - 1960 р.), "Про працівників на плантаціях " (1960 р.), "Про основні цілі та норми соціальної політики" (1962 р.), "Про збереження прав мігрантів в галузі соціального забезпечення" (1981 - 1982 рр.) і ін. Відповідно до Конвенції МОТ "Про трудящих - мігрантів" (1952-75, 1982 р.) захист прав трудящих - мігрантів забезпечується:

- організацією безкоштовних служб для допомоги мігрантам і забезпечення їх необхідною інформацією;
- заходами, що полегшують усі стадії міграції;
- організацією відповідних медичних служб;
- дозволом переказувати на батьківщину заощадження мігрантів;
- заходами проти недостовірної інформації і пропаганди у питаннях міграції;
- письмовим оформленням трудових контрактів.

Багато в чому, завдяки діяльності МОП, послабла дискримінація трудящих-мігрантів. Більшість держав світу в тій чи іншій формі включили у свої закони положення, що відповідають духу конвенцій МОП. Таким чином, у іноземних працівників з'явилась юридична база для відстоювання своїх прав законним шляхом і боротьби з відвертою дискримінацією.

Звичайно, МОП не може вирішити всіх проблем, пов'язаних з міжнародною міграцією робочої сили. Так, якщо питання, праці і соціального забезпечення легальних мігрантів так чи інакше регулюються міжнародними і національними правовими нормами, те нелегальні мігранти, як правило, нічим не захищені і відчувають на собі весь комплекс різних форм дискримінації.

### ***Ключові терміни:***

*міжнародна міграція робочої сили; еміграція; імміграція; легальна і нелегальна міграція; ротаційна міграція; етапи ММРС; напрямки ММРС; світові центри трудової міграції; "відплив умів"; еміграційна політика; імміграційна політика; імміграційна квота*

### ***Оглядові запитання:***

1. Назвіть причини й економічні передумови міжнародної міграції

- робочої сили?
2. Охарактеризуйте основні форми ММРС та їхні особливості?
  3. Які основні етапи пройшла ММРС у своєму розвитку?
  4. Які особливості характерні для сучасного етапу ММРС?
  5. Назвіть головні центри тяжіння іноземної робочої сили в другій половині ХХ сторіччя?
  6. Проаналізуйте економічні наслідки ММРС для країн-експортерів і країн-імпортерів?
  7. Яким чином можна виміряти економічні втрати від “відпливу умів”?
  8. Охарактеризуйте інструменти еміграційної й імміграційної політики?
  9. У чому проявляється вплив ТНК на ММРС?
  10. Чому необхідно міждержавне регулювання ММРС? Якими міжнародними організаціями здійснюється це регулювання?
  11. Які, на ваш погляд, існують проблеми інтеграції України в міжнародний обмін трудовими ресурсами?

### *Додаток*

#### Американська корпорація "IMMbridge Corp." про можливість еміграції в США.

Порівняно донедавна можна було спробувати щастя і подати заяву на імміграцію в США, просто звернувшись у Консульство Сполучених Штатів. Але після того, як у СНД зняті обмеження на виїзд, число заявок на імміграцію з цих країн різко збільшилося, перевершивши всі прогнози американських фахівців. Подані в американське посольство чи консульство заявки пересилаються до Вашингтона і там вивчаються. Більшості заявників доведеться чекати кілька років, щоб просто одержати запрошення на бесіду в посольство. У яких же фахівцях, по даним американських експертів, мають найбільшу потребу США? Шеф-кухар. Передбачається, що число робочих місць по цій професії зросте на 29 %. Розроблювачі програмного забезпечення. Це одна із самих перспективних професій в галузі сучасної технології. Фахівець з

охорони навколишнього середовища. В даний час на одного фахівця в даній сфері приходиться 10 робочих місць. Фахівець з міжнародного маркетингу. Транснаціональні корпорації США, а також невеликі приватні компанії повні рішучості одержати зараз перевагу в новому економічному порядку, що створюється, у Східній Європі і СНД. Медсестра по догляду за літніми. Фахівець з переробки відходів. Проблема переробки відходів є однією з першочергових задач федерального уряду.

У США існують три основні імміграційні категорії - це сімейна (більш 70% від імміграційної квоти), робоча (близько 20% від імміграційної квоти) і інша імміграція. Для одержання імміграційних документів по сімейному спонсорству родич у США повинен направити в офіс компанії "IMMbridge" у Нью-Йорку наступні документи:

1. Прохання за своїх родичів за спеціальною формою з необхідними документами.
2. Документи, що підтверджують, що прохач є громадянином чи постійним жителем США.
3. Документи, що підтверджують наявність родинних зв'язків.
4. Плату за розгляд документів.

Одержавши всі ці папери заявника, "IMMbridge" готує пакет документів для подачі в посольство, де їх розглядають від 8 до 24 місяців. Заявника викликають у консульство, де буде зважуватися питання про імміграційний статус. У випадку позитивного рішення іммігрант одержує дозвіл на в'їзд у США і запечатаний конверт, що здається в службу імміграції на кордоні. Тут же, у пункті в'їзду в країну, іммігранту в паспорт проставляється постійна віза, і через 2-3 місяця, після оформлення відповідних документів, він одержить Green Card - документ, що засвідчує статус постійного жителя США. Якщо кандидат на імміграцію легально знаходиться в США і не має обмежень для зміни статусу, усі документи оформляються на місці. Схема оформлення буде такою ж тільки інтерв'ю буде проводити працівник служби імміграції і натуралізації.

У групі професійної, чи робочої імміграції Конгрес США виділяє значно менше віз, і одержати ці візи досить важко, тому що кандидат повинен мати пропозицію про роботу від американського роботодавця і сертифікат для працевлаштування. Усі робочі візи можна поділити на п'ять переважних категорій. На першому місці - пріоритетні працівники, для яких передбачено 40 тисяч віз. Ця

категорія включає іноземців з екстраординарними здібностями в мистецтві, науці, бізнесі, освіті, спорті, а також менеджерів і адміністраторів міжнародних компаній, яких переводять для постійної роботи в США. Як виняток, перерахованим фахівцям не потрібен сертифікат для працевлаштування і пропозиція про роботу від американського роботодавця. На другому місці (також 40 тисяч віз у рік) - фахівці, що мають вчені ступені, і люди з винятковими заслугами в науці, мистецтві і бізнесі. Сертифікат для працевлаштування і пропозиція про роботу для них необхідні. Третю категорію складають досвідчені працівники, що мають спеціальність, яка вимагає 2 років навчання та практики, фахівці з вищою освітою. Число останніх не повинне перевищувати 10 тисяч з 40 тисяч віз даної категорії. Четверта категорія визначається як "спеціальні іммігранти". Це неповнолітні під судовим захистом і релігійні діячі. Загальна кількість віз - 10 тис. поділяється між ними порівну. П'ята категорія - це інвестори. Для них виділено 10 тисяч віз, їм не потрібний сертифікат для працевлаштування. Вимоги до їхнього добору базуються на кількості інвестованих коштів та створених робочих місць у США. Імміграційний процес для професіоналів і фахівців починається з одержання сертифіката для працевлаштування. Його одержання - трудомісткий процес, що може бути успішно завершений тільки за підтримкою з боку юриста-консультанта - фахівця в імміграційному законодавстві. Після одержання сертифіката подальші події розгортаються в тій же послідовності, що була описана вище для категорії сімейного спонсорства. Різниця буде лише в тім, що спонсором виступає не родич, а роботодавець. Імміграційний порядок США дозволяє деяким групам фахівців подавати петицію самостійно чи через свого адвоката (представника) без надання так званого робочого гаранта. До цих груп належать люди з надзвичайними здібностями в науці, мистецтві, освіті, бізнесі, спорті. Регламентуючі документи досить м'яко визначають "надзвичайні здібності" як "приналежність даної особи до невеликого відсотка фахівців, що досягли самих вершин у своїй професії". При цьому їхній освітній рівень може бути різним. Наприклад, відомі позитивні рішення у випадках, коли заявники мали загальну середню чи спеціальну середню освіту. Для іноземних фахівців, що належать до названої категорії, розгляд імміграційних петицій займає, як правило, не більш 3 місяців.

США - країна іммігрантів і ця частина державного законодавства розроблена тут дуже докладно. Для в'їзду в США існує 42 різновидів віз. Конгрес уважно стежить за виконанням імміграційної програми. Для цього існують спеціальні комісії, служби й установи. Тому для успішної імміграції в США необхідно детальне знання законів і скрупульозне виконання їхніх вимог. У цілому це вимагає певної кваліфікації, часу і, звичайно, грошей. ( Із книги "США. Імміграція, візи, життя ").

## **ТЕМА 7. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ**

1. Сутність і функції зовнішньої торгівлі. Вплив зовнішньої торгівлі на економічне зростання
2. Динаміка, товарна структура і географічні напрямки міжнародної торгівлі
3. Ціноутворення у світовій торгівлі
4. Форми і методи міжнародної торгівлі
5. Засоби регулювання зовнішньої торгівлі

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Закон України "Про єдиний митний тариф" - ВВР, 1992, N 19
2. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996
3. Гринько И.С. Внешнеторговые сделки. Сумы, 1994
4. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. М., 1992.

5. Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М., 1997
6. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М., 1993
7. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. К., 1994.
8. Рут Френкейн Ф., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998
9. Сиденко В.Р. Трансформация внешнеэкономической политики стран В.Европы. К., 1998
10. Томас В., Нэш Дж. Внешнеторговая политика: опыт реформ. М., 1996
11. Фомичев В.И. Международная торговля. СПб, 1993
12. Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. М., 1993
13. Экспортно-импортные операции. Под ред. Кредисова А.И. К., 1997
14. Баранова Е. Современная международная торговля - "РЭЖ", 1998, №6
15. Дюмулен И. Внешнеторговый режим ведущих зарубежных стран - "ВТ", 1996, №№4,6
16. Загашвили В. Динамика и структура международной торговли - "МЭиМО", 1998, №8
17. Никитин С., Глазов Е. Мировые цены: особенности формирования - "МЭиМО", 1997, №3
18. Рубан А. О некоторых вопросах и тенденциях внешней торговли Украины - "ЭУ", 2000, №7
19. Терехин С. Экспорт-импорт в СНГ- "Вісник податкової служби України" - 2000, №24
20. Яновський О. Проблеми української зовнішньої торгівлі - "Науковий економічний журнал"- 1999, №№3,4

## **1. Сутність і функції зовнішньої торгівлі. Вплив зовнішньої торгівлі на економічне зростання**

Міжнародна торгівля (МТ) займає особливе місце в системі світогосподарських зв'язків. І історично, і логічно вона є вихідною формою міжнародних економічних відносин. Протягом тривалого часу зовнішньоекономічна діяльність практично цілком обмежувалася угодами купівлі-продажу. У сучасних умовах, коли



виникають і бурхливими темпами розвиваються закордонне інвестування, міжнародна кооперація виробництва, процеси регіональної економічної інтеграції, міжнародна торгівля як і раніше зберігає винятково важливе місце, створюючи необхідні передумови для більш складних і зрілих форм зовнішньоекономічної діяльності.

МТ виникає на основі міжнародного поділу праці і виражає взаємну економічну залежність держав. У результаті розвитку МТ формується світовий ринок.

Міжнародна торгівля являє собою специфічну форму обміну продуктами праці (товарами і послугами) між продавцями і покупцями різних країн.

Поняття "міжнародна торгівля" варто відрізнити від близького йому за значенням, яке нерідко використовується як синонім, але разом з тим не тотожного терміна "зовнішня торгівля". Основна відмінність у даному випадку полягає в тім, що, коли мова йде про зовнішню торгівлю, ми оцінюємо аналізоване явище з погляду окремої країни чи групи країн (зовнішня торгівля України, зовнішня торгівля Росії, зовнішня торгівля країн Балтії і т.п.). А коли мова йде про міжнародну торгівлю, то ми маємо на увазі діяльність, яка здійснюється в межах усього всесвітнього господарства.

Таким чином, виходить, що міжнародна торгівля являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу. При цьому зовнішня торгівля окремих держав і регіонів виступає складовими елементами міжнародної торгівлі.

Зовнішньоторговельні операції, якщо їх розглядати в узагальненому плані, являють собою або

вивіз виробленої продукції за межі національної території, або, навпаки, її ввіз через кордон. Тому під терміном **“зовнішня торгівля”** (ЗТ) розуміється торгівля якої-небудь країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) і оплачуваного вивозу (експорту) товарів.

В умовах відкритої економіки експорт і імпорт товарів впливають на основні макроекономічні показники. Експортовані товари споживають іноземні громадяни, але експорт дає імпульс для розвитку національної економіки, стимулюючи зростання обсягів виробництва, доходів і зайнятості. Експорт діє як складова сукупних витрат, поряд зі споживанням, інвестиціями і державними

витратами, тобто збільшує сукупний попит. Відома формула Кейнса з урахуванням експорту (X) приймає наступний вигляд:  $VNP=C+I+G+X$ . Оскільки більшому обсягу сукупних витрат відповідає більш високий обсяг виробництва, зростання експорту збільшує ВНП.

На імпорт навпаки треба витратити частину виробленого національного доходу, стимулюючи тим самим виробничу активність в інших державах. Отже, імпорт, збільшуючи кількість товарів на внутрішньому ринку, приводить до скорочення витрат на виробництво усередині країни. Якщо ввести імпорт (M) у формулу, вона матиме наступний вигляд:  $VNP=C+I+G+X-M$ .

Оскільки для позначення різниці між сукупним експортом і сукупним імпортом країни за рік використовують поняття “чистий експорт” (NX), формула буде мати наступний вигляд:  $VNP=C+I+G+NX$ , де чистий експорт може бути величиною додатною (якщо експорт перевищує імпорт) чи від’ємною (якщо імпорт перевищує експорт).

Загальний висновок: для забезпечення зростання економіки необхідно заохочувати експорт і стримувати імпорт, з огляду при цьому на наступні обставини:

1. можливості експортувати товари залежать не тільки від стану економіки країни-експортера, але й від збільшення чи скорочення національного доходу країни-імпортера;

2. державний контроль над імпортом може позбавити внутрішній ринок багатьох життєво необхідних товарів та ресурсів (у зв'язку з чим у багатьох країнах законодавчо встановлюється перелік товарів “критичного імпорту”, на які розповсюджуються митні преференції).

Як і інші складові сукупних витрат експорт і імпорт діють з мультиплікаційним ефектом. Формула мультиплікатора експорту ( $M_x$ ) має наступний вигляд:

$$M_x = \frac{1}{MRS} = \frac{1}{1 - MRC}, \text{ де:}$$

MRS - гранична схильність до заощаджень;

MRC - гранична схильність до споживання

Приріст ВВП у результаті дії експортного мультиплікатора в цьому випадку визначається по формулі:

$$\Delta BHP = \Delta X \times Mx, \text{ де } \Delta X - \text{обсяги експортного замовлення.}$$

Вплив зовнішньої торгівлі на розвиток національної економіки виявляється у *функціях* зовнішньої торгівлі. У числі цих функцій варто виділити:

- \* функцію заповнення відсутніх елементів національного виробництва. Це можуть бути ресурси, якими країна не володіє, чи складна, наукомістка продукція, яку вона поки не в змозі виробити, тощо;

- \* трансформаційну функцію. Зовнішня торгівля здатна видозмінювати структуру ВВП, пристосовувати її не тільки до внутрішніх, але й до міжнародних потреб;

- \* ефектотворююча функцію. Зовнішні фактори здатні максимізувати національний дохід при зменшенні витрат на його виробництво (т.зв. вигоди міжнародного поділу праці);

- \* функцію економії від збільшення масштабів виробництва. Функція украй важлива для малих країн, з відносно невеликим внутрішнім ринком. Вона дає їм можливість розгортати масове виробництво;

- \* функцію підвищення конкурентноздатності національної продукції. МТ впливає на внутрішній і зовнішній ринки через міжнародну конкуренцію.

Крім того участь у МТ приносить і неекономічні вигоди (політичні, військові, соціальні, культурні тощо).

## **2. Динаміка, товарна структура і географічні напрямки міжнародної торгівлі**

Міжнародну (і в однаковій мірі зовнішню) торгівлю характеризують три найважливіших аспекти:

- \* динаміка;
- \* товарна структура;
- \* географічні напрямки.

У свою чергу для аналізу *динаміки МТ* використовують наступні показники:

Показники обсягу МТ:

1. обсяг експорту (X);
2. обсяг імпорту (M);

3. зовнішньоторговельний оборот - сукупний обсяг експорту й імпорту за певний час ( $Z_{\text{Тоб}} = X + M$ );

4. фізичний обсяг МТ - оцінка обсягу експорту й імпорту в незмінних цінах

Обсяг світової торгівлі визначається в натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники переважно розраховуються у національній валюті і перераховуються у долари США для їх порівняння. Для вартісної оцінки експорту більшість країн використовує базу цін FOB (Free on Board - “Вільно на борту судна”), за якою продавець зобов’язаний доставити товар у порт відвантаження і завантажити його на борт судна. Для оцінки імпорту найчастіше використовується ціна CIF (Cost, Insurance, Freight - “Вартість, страхування, фрахт”), за якою продавець повинен за свій рахунок зафрахтувати судно, завантажити товар і застрахувати його від ризиків. За таких умов вартість світового експорту завжди менша від вартості світового імпорту на розмір витрат для перевезення і страхування вантажів.

#### Показники динаміки МТ:

1. темпи зростання МТ: наприклад, темпи зростання експорту

$$Tze = \frac{Ezr}{Ebr} \times 100\%, \text{ де}$$

$Tze$  – темпи зростання експорту;

$Ezr$  - обсяг експорту в звітному році;  $Ebr$  - обсяг експорту в базисному році.

2. темпи приросту МТ: наприклад, темпи приросту імпорту

$$Tpr.i = \frac{Tz.i.z.p.}{Tz.i.b.p.} \times 100\%, \text{ де}$$

$Tpr.i$  - темпи приросту імпорту,

$Tz.i.z.p.$  - темпи зростання імпорту в звітному році;

$Tz.i.b.p.$  - темпи зростання імпорту в базисному році.

#### Показники результативності МТ:

1. сальдо торгового балансу - різниця між вартісними обсягами експорту й імпорту окремої країни. Якщо експорт перевищує імпорт, сальдо є позитивним, додатним (“+”), а торговий баланс - активним; якщо навпаки імпорт перевищує експорт, то сальдо є від’ємним (“-”), а торговий баланс - пасивним.

2. експорт на душу населення

$$Ед.н. = \frac{Ез.р.}{населення}, \text{ де}$$

Е д.р. - обсяг експорту в даному році,

Е д.н. - експорт на душу населення.

3. імпорт на душу населення;

4. зовнішньоторговельний оборот на душу населення

5. експортна квота;

6. імпортна квота;

7. зовнішньоторговельна квота.

Для міжнародної торгівлі характерні високі темпи зростання, вони більш ніж 1,5 рази перевищують зростання світового виробництва. Сьогодні по каналах МТ реалізується більш 20% виробленої у світі продукції. Особливо швидко світовий товарообіг зростає у 50-60-ті роки

(7% щорічного зростання), у 70-ті роки темпи знизилися до 5%, а потім знову стали підвищуватися і досягли в другій половині 90-х - 7-9%. Основними факторами активізації МТ є:

- \* більш високі темпи економічного зростання, менша глибина циклічних криз;

- \* поглиблення міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;

- \* НТР, що сприяє прискоренню відновлення основного капіталу, збільшує попит на сучасне устаткування;

- \* лібералізація МТ (зниження митних зборів), створення вільних економічних зон і розвиток інтеграції;

- \* завоювання незалежності колишніми колоніями і проведення ними політики експортноорієнтованої індустріалізації;

- \* трансформаційні процеси в колишніх соціалістичних країнах;

- \* загальна стабілізація міждержавних відносин.

Якщо в 1980 р. загальний обсяг світового експорту складав 2001 млрд. дол., а імпорту - 2059 млрд., то в 1997 -му він склав відповідно 5641 млрд. і 5850 млрд. дол. Частка розвинутих країн -

72-73% , країн, що розвиваються - 20-24 %, країн з перехідною економікою - 6-8%, у тому числі СНД - 2,3%.

У другій половині ХХ ст. відбулися істотні зрушення в співвідношенні сил між країнами на світовому ринку. Поступово втрачають свої провідні позиції США. Експорт Німеччини майже досяг рівня США, а в окремі роки перевищував його. У 90-ті роки основним центром МТ стала Західна Європа, обсяг експорту якої майже в 4 рази перевищив експорт США. У 70- 80-ті роки значний ривок у міжнародній торгівлі зробила Японія. У 1983р. вона вийшла на перше місце у світі по експорту машин і устаткування. Швидко зростання експорту характерне для нових індустріальних країн - Гонконгу, Сінгапуру, П.Кореї, Тайваню. До кінця 90-х перша десятка світових експортерів виглядала таким чином: США, Німеччина, Японія, Франція, Великобританія, Італія, Канада, Нідерланди, Гонконг, Бельгія і Люксембург, Сінгапур. Упритул наблизився до лідерів Китай. Росія займає місце в другому десятку. Що стосується України, то по офіційним даним її зовнішньоторговельний оборот складав на 1.01.2000 р. 28,1 млрд. дол. (експорт - 15,2 млрд., імпорт - 12,9 млрд. дол.)

*Товарна структура міжнародної (зовнішньої) торгівлі* показує співвідношення різних груп товарів у загальному обсязі відповідних операцій. У цьому контексті, особливо стосовно до зовнішньої торгівлі окремих країн, доцільно говорити про товарну структуру експорту і товарну структуру імпорту. Зіставлення цих показників дає можливість зробити цілий ряд висновків, що характеризують не тільки зовнішньоекономічну діяльність тієї чи іншої держави, але і загальне економічне становище країни.

Безсумнівно як наукову, так і практичну цінність дає також аналіз динаміки товарної структури зовнішньої торгівлі за певний період часу. Якщо доповнити його порівнянням з виконаним на тій же часовій базі аналізом динаміки товарної структури міжнародної торгівлі, то ми одержимо можливість охарактеризувати зміну конкурентних позицій даної національної економіки в загальній системі всесвітнього господарства.

Основними товарними групами в МТ є:

\* продукція обробної промисловості ( у т.ч.машини й устаткування, електротехніка й електроніка, хімічні продукти, текстильні вироби тощо);

\* продовольство;

\* продукція видобувної промисловості ( у т.ч. мінеральна сировина і мінеральне паливо);

\* послуги.

Основні зміни в товарній структурі МТ:

1. головною тенденцією є збільшення питомої ваги продукції обробної промисловості і скорочення частки сировинних товарів. У порівнянні з довоєнним періодом частка цієї продукції збільшилася більш ніж у два рази і складає сьогодні 3/4 світового експорту;

2. майже 40% вартості світового експорту припадає на технічно складну, наукомістку продукцію - машини й устаткування. Збільшення експорту машинобудівної продукції супроводжується одночасним зростанням торгівлі компонентами, вузлами, деталями, напівфабрикатами;

3. швидко зростає експорт електротехніки й електроніки, а також хімічних товарів;

4. стійко скорочується частка торгівлі продовольством, що свідчить про прагнення країн до продовольчої самозабезпеченості;

5. з другої половини ХХ ст. спостерігається швидке зростання сфери послуг (оптова і роздрібна торгівля, страхування, транспортні послуги, туризм, операції з нерухомістю, банківські і страхові послуги). Основні причини зростання питомої ваги цієї сфери пов'язані з НТР, високим рівнем життя населення у провідних країнах. Вищезгадана тенденція впливає на збільшення частки послуг на світовому ринку (близько 25% сьогодні). Провідні країни-експортери послуг : США, Німеччина, Англія.

*Географічні напрямки МТ* характеризують частку окремих країн, груп країн і регіонів у загальному обсязі світової торгівлі.

Основні тенденції в географічній спрямованості міжнародної торгівлі:

1. поглиблення міжнародного поділу праці між розвинутими країнами призвело до збільшення питомої ваги їхньої взаємної торгівлі і відносному зменшенню частки країн, що розвиваються;

2. найбільшим світовим експортером і імпортером у 90-ті роки залишалися США. В експорті США скоротилася частка розвинутих країн, у т.ч. західноєвропейських. Торговий режим ЄС виявився для

США несприятливим. У результаті збільшився американський експорт у країни, що розвиваються, і Японію;

3. швидкими темпами розвивалася взаємна торгівля країн Західної Європи. Сьогодні частка цього регіону у світовій торгівлі близько 40%. Підвищується роль розвинутих країн в експорті Японії. Основним ринком збуту для японських товарів є США;

4. на відміну від більшості країн, що розвиваються, нові індустріальні країни, особливо Південно-Східної Азії, демонструють швидке зростання експорту. По оцінці МБРР на початку ХХІ ст. більш 40% обсягу світової торгівлі буде зосереджено в басейні Тихого океану;

5. проблеми з доступом на ринки промислово розвинутих країн сприяють збільшенню взаємної торгівлі між країнами, що розвиваються. Цьому також сприяв розвиток інтеграційних процесів у цих країнах;

6. після розпаду соціалістичної системи відбулася переорієнтація колишніх соціалістичних країн Східної Європи на торгівлю з Європейським Союзом. Аналогічні процеси характерні і для України.

### **3. Ціноутворення у світовій торгівлі**

Однією з найважливіших особливостей, яка відрізняє світовий ринок від національного, є функціонування на ньому своєрідної системи цін.

Прийнято виділяти наступні групи факторів, що впливають на ціноутворення в МТ:

1. загальноекономічні (кон'юнктура, фаза циклу, стан грошового обігу);

2. конкретноекономічні (витрати виробництва, податки, споживчі властивості продукції, наявність товарів-замінників);

3. специфічні (сезонність, гарантії й умови сервісу);

4. спеціальні (державне регулювання, режим та динаміка валютного курсу);

5. позаекономічні (політична ситуація, культурні цінності).

На світовому ринку процес ціноутворення має ряд особливостей:



\* більша кількість конкурентів і покупців, ніж на внутрішньому ринку і відповідно більш жорсткі вимоги до продукції;

\* фактори процесу виробництва тут менш мобільні, ніж на внутрішньому ринку;

\* множинність цін, тобто на тому самому ринку, у той же час, на ту саму продукцію можуть існувати різні ціни. Розбіжності в цінах пояснюються формою оплати, знижками, базисними умовами постачання, комплектацією, післяпродажним обслуговуванням тощо.

У цих умовах під *світовими цінами* розуміють ціни великих експортно-імпортних угод, що укладені в провідних центрах світової торгівлі.

Існують наступні способи класифікації цін світового ринку:

*1. класифікація в залежності від типу ринку:*

- ціни ринку вільної (досконалої) конкуренції;
- ціни ринку чистої монополії;
- ціни ринку монополістичної конкуренції;
- ціни ринку олігополії;

*2. класифікація в залежності від джерел інформації про ціни:*

- *довідкові ціни* - ціни продавця, що публікуються в спеціалізованих виданнях, бюлетенях, каналах комп'ютерної інформації. Міжнародні довідники охоплюють головним чином небіржові товари і мають галузевий характер. Довідкові ціни звичайно трохи завищені в порівнянні з реальними цінами контрактів;
- *біржові ціни* - це реальні ціни угод на біржах, які публікуються в біржових бюлетенях чи періодичних виданнях;
- *ціни аукціонів* - є результатом аукціонних торгів, публікуються в спеціальних виданнях;
- *статистичні зовнішньоторговельні ціни* - публікуються в різних національних і міжнародних статистичних довідниках. Відбивають загальну динаміку цін за певний період і носять усереднений характер;
- *контрактні ціни* - фактичні ціни, що погоджені між продавцем і покупцем у ході переговорів і зафіксовані в контрактах. Вони є комерційною таємницею і звичайно нижче довідкових цін, тому що у світовій торгівлі широко використовуються різні види знижок.

Найбільш розповсюджені *знижки* у світовій торгівлі:

\* знижка продавця - надається за обсяг одноразової закупки чи за регулярність закупок. Може досягати 20-30% довідкової ціни;

\* знижка для ексклюзивного імпортера - надається фірмі, що є єдиним постачальником товару в країну чи регіон і допомагає експортеру закріпитися на цьому ринку( до 10-15%);

\* "сконто" - надається у випадку здійснення імпортером повної чи часткової передоплати, а також за негайний платіж по рахунку. Розмір цієї знижки - до 2 - 4 %;

\* знижка традиційному партнеру (бонусна) - надається імпортеру, що тривалий час працює з тим самим експортером (від 5 до 25%);

\* знижка за закупку позасезонного товару. Використовується на ринках сільськогосподарської продукції, взуття, одягу.

*3. класифікація цін у залежності від базисних умов постачання товарів.*

До базисних умов постачання належать спеціальні умови, що визначають обов'язки продавця і покупця і встановлюють момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару з експортера на імпортера.

Базисні умови визначають:

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товару по територіях країн продавця і покупця, транзитних країн;
- хто несе витрати по навантаженню і вивантаженню товарів;
- за чий рахунок відбувається оплата експортного і імпортного мита;
- обов'язки сторін по страховці вантажів при транспортуванні;
- обов'язки продавців у частині упакування і маркірування товарів, оформленню комерційної документації;
- місце і час переходу з продавця на покупця ризиків випадкового ушкодження чи втрати товару.

Для запобігання протиріч між торговими партнерами Міжнародна торговельна палата розробила й опублікувала вперше в 1936 році збірник тлумачень торговельних порядків, що найбільш часто зустрічаються. Таким чином, базисні умови постачання уніфіковані у світовій торговій практиці і розміщені в спеціальних довідниках ІНКОТЕРМС ( у даний час діє редакція 2000 року).

Відповідно до класифікації ІНКОТЕРМС виділяються 4 групи цін:

№	Назва умов на:	Група	Обов'язки	Вид
---	----------------	-------	-----------	-----

п/п	англійській мові	українській мові	цін	продавця	транспорту
1	EXW. Ex Works	франко-завод	E	відправлення товару	будь-який
2	FCA. Free Carrier	франко-перевізник	F	доставка до основного перевізника	повітряний, залізничний
3	FAS. Free Alongside Ship	вільно уздовж борта судна	F	--- " ---	морський, річковий
4	FOB. Free on Board	франко-борт судна	F	--- " ---	--- " ---
5	CFR. Cost and Freight	вартість і фрахт	C	витрати по перевезенню оплачені	--- " ---
6	CIF. Cost, Insurance and Freight	вартість, страхування і фрахт	C	--- " ---	--- " ---
7	CPT. Carriage Paid To	перевезення оплачене до	C	--- " ---	будь-який
8	CIP. Carriage and Insurance Paid to	перевезення і страхування оплачені до	C	--- " ---	будь-який
9	DAF. Delivered At Frontier	поставлено на кордон	D	постачання	будь-який
10	DES. Delivered Ex Ship	Поставлено франко-судно	D	--- " ---	морський, річковий
11	DEQ. Delivered Ex Quay	Поставлено франко-причал	D	--- " ---	морський, річковий
12	DDU. Delivered Duty Unpaid	поставлено, мито не оплачено	D	--- " ---	будь-який
13	DDP. Delivered Duty Paid	поставлено, мито оплачено	D	--- " ---	будь-який

- Перша група "E" має тільки одну умову (Ex works чи франко-завод), що містить мінімум зобов'язань для продавця. Він зобов'язаний надати товар імпортеру на своєму підприємстві. А далі покупець несе усі витрати і ризики, що виникають з моменту прийняття товару на заводі-виготовлювачі.

- У другу групу "F" включені умови, по яких в обов'язки продавця входить передача товару основному перевізнику, послуги якого оплачуються імпортером. Перевізник вибирається і вказується покупцем. Оплата експортного мита здійснюється експортером (FCA, FOB) чи імпортером (FAS).

FCA: вільно у перевізника.

FAS: вільно уздовж борта судна.

FOB: вільно на борту судна.

- У третю групу "C" входить 4 ціни:

CFR (CAF): вартість і фрахт;

CIF: вартість, страхування і фрахт;

CPT: доставка оплачена до...;

CIP: доставка і страхування оплачені до...

Відповідно до умов C продавець самостійно укладає договір перевезення й оплачує перевезення, а за цінами CIF і CIP і страхування вантажу, до зазначеного в котракті місця; вивантаження товару йде за рахунок покупця. Покупець несе ризики з моменту передачі товару перевізнику. Продавець зобов'язаний заплатити експортне мито.

- У четверту групу "D" входять ціни:

- DAF: поставлено на кордон імпортера. Продавець зобов'язаний поставити в розпорядження покупця товари, сплативши експортне мито, в позначений пункт на митному кордоні імпортера;

- DES: поставлено на судні. Продавець зобов'язаний доставити товар у порт призначення і надати його в розпорядження покупця на борту судна без оплати імпортного мита;

- DDU: поставлено без оплати мита. Продавець зобов'язаний доставити товар у позначене місце в країні імпорту, але він не сплачує імпортні податки і мита;

- DEQ: поставлено на пристані. Продавець зобов'язаний доставити товар у розпорядження покупця на пристані порту призначення. Усі витрати по доставці несе продавець. Продавець очищає товар для імпорту (сплачує імпортне мито);

- DDP: поставлено з оплатою мита. Продавець зобов'язаний доставити товар покупцю в позначене місце країни імпорту. Продавець оплачує імпортне мито.

Таким чином, група "D" включає умови постачання, що передбачають обов'язки продавця нести усі витрати і ризики, що можуть виникнути при доставці товару в країну призначення.

З усіх вищезгаданих цін найбільш поширені FOB, CIF і DAF. У практиці міжнародної торгівлі, як вже було зазначено, ціна FOB найчастіше використовується як експортна ціна (у цінах FOB розраховується світовий експорт), а ціна CIF використовується як імпортна (відповідно в цих цінах розраховується світовий імпорт).

Важливим вихідним моментом у виконанні базисних умов ІНКОТЕРМС є чіткість у визначенні моменту постачання товару.

Світові ціни змінюються під впливом ринкової кон'юнктури. Одночасна зміна вартісних пропорцій обміну впливає на розвиток МТ, її товарну структуру і результати. Характерною рисою світових цін є часто різнонаправлений рух цін на промислові товари, з одного боку, і сировину, паливо, продовольство, - з іншої. Крім того ціни на сировину і продовольство більш піддані різким коливанням. Це ставить у нерівні умови експортерів сировини і готової продукції.

Істотно впливають на ефективність зовнішньої торгівлі і відповідно вигоди, що одержують країни від участі в міжнародному обміні, т.зв. *умови торгівлі*, під якими розуміють співвідношення експортних і імпортних цін, на ті товари, що експортуються й імпортуються державою.

Індекс умов торгівлі розраховується по формулі:

$$Tt = \frac{Px}{Pm}, \text{ де}$$

$Px$  - індекс цін експорту,

$Pm$  - індекс цін імпорту.

У базовому році це співвідношення приймається за одиницю.

Якщо ціни експорту збільшилися в порівнянні з цінами імпорту, то мова йде про поліпшення умов торгівлі (індекс умов торгівлі в цьому випадку перевищує 1) і, навпаки, якщо ціни імпорту збільшилися в порівнянні з цінами експорту, то умови торгівлі погіршуються (індекс умов торгівлі в цьому випадку менше 1).

Так у результаті розпаду СРСР і переходу на світові ціни в торгівлі між колишніми радянськими республіками, відбулося різке

погіршення умов торгівлі, особливо для імпортерів енергоносіїв, до яких відноситься й Україна. Оскільки ціни на енергію в бувшому СРСР були на рівні 15% від світових, це означало їхнє збільшення приблизно в 6,5 рази. Відповідно наслідки переходу на світові ціни були більш важкими для деяких республік, ніж для розвинутих країн енергетична криза 70-х років. Для України умови торгівлі в першій половині 90-х виглядали таким чином: 0,86; 0,96; 0,94; 0,89; 0,93. А для Росії відповідно по роках: 137,6; 97,4; 113,6; 120,1; 118,9.

#### 4. Форми і методи міжнародної торгівлі

Міжнародну торгівлю можна класифікувати по ряду критеріїв.

##### 1.Класифікація МТ по напрямках торгівлі:

У міжнародній торгівлі здійснюється 4 основних види зовнішньоторговельних операцій:

1. *експортні*: продаж іноземному контрагенту товарів з вивозом їх за кордон;

2. *імпортні*: придбання у іноземного контрагента товарів з їх ввозом з-за кордону;

3. *реекспортні*: продаж з вивозом за кордон раніше імпортованих товарів, які на території країни не піддавалися переробці;

4. *реімпортні*: придбання з увозом через кордон раніше експортованих товарів, які там не піддавалися переробці.

У свою чергу можна деталізувати названу класифікацію стосовно, наприклад, до експорту. Розрізняють зокрема:

\* вивіз готової продукції для її остаточної реалізації (цей вид експорту є найбільш традиційним і самим масовим);

\* вивіз вітчизняних товарів, особливо сировини і напівфабрикатів, для переробки за кордоном під митним контролем з наступним поверненням (ця форма здобуває в сучасних умовах значного поширення);

\* до експорту відносять також випадки тимчасового вивозу за кордон вітчизняних товарів (на виставки, ярмарки, тощо) з наступним їх поверненням, а також вивоз тимчасово завезених іноземних товарів (на аукціони, виставки, ярмарки);

\* специфічною формою експорту є постачання в рамках ТНК, а також вивіз продукції в порядку прямих виробничих зв'язків, насамперед у машинобудуванні.

Якщо глянути на експорт з точки зору формування управлінської і маркетингової стратегій фірми, то ми одержимо ще як мінімум дві його можливі класифікації. З одного боку, розрізняють *пасивний і активний експорт*. Перший з них передбачає періодичний вивіз надлишків продукції з митної території країни у випадку їхнього виникнення. Другий має місце тоді, коли фірма не тільки ставить, але і реалізує мету розширення масштабів здійснюваних нею операцій за рахунок реалізації продукції на конкретному закордонному ринку чи декількох таких ринках.

З іншого боку, існує *непрямий і прямий експорт*. У першому випадку передбачається використання послуг незалежних посередників - агентів по експорту, збутових фірм і т.п. У другому випадку фірма-виробник продукції сама безпосередньо здійснює експортні операції.

#### II. Класифікація МТ у залежності від об'єкта торгівлі:

1. *торгівля промисловими товарами;*
2. *торгівля сировинними і сільськогосподарськими товарами;*
3. *торгівля послугами.*

У свою чергу торгівля промисловими товарами має такі форми:

- \* *торгівля товарами споживчого призначення;*
- \* *торгівля машинами й устаткуванням.*

У залежності від ступеня завершеності виробничого циклу остання поділяється на:

- *постачання машин і устаткування в готовому до експлуатації вигляді;*

- *постачання машин і устаткування в розібраному вигляді (насамперед для зниження мита);*

- *комплектні поставки* (постачання продукції у вигляді завершеного технологічного циклу. Як компоненти цієї угоди виступають: НДДКР, технічна допомога в проектуванні, постачання матеріалів і устаткування для будівництва об'єкта, участь у будівництві, передача ліцензій і “ноу-хау”, гарантійні випробовування та пуск об'єкта в експлуатацію).

Важливим елементом міжнародної торгівлі машинами й устаткуванням є *технічне(сервісне) обслуговування* проданих виробів. Сервіс буває:

-*передпродажний*: передбачає вивчення вимог потенційних покупців, внесення змін у конструкцію у відповідності з побажаннями клієнтів;

-*післяпродажний*:

- *гарантійний* - постачальники здійснюють пуско-налагодочні роботи, надають консультативну допомогу, забезпечують експлуатацію виробу відповідно до заданих параметрів;

- *післягарантійний* - періодично здійснюється поточний і капітальний ремонт, а також забезпечення запчастинами, може бути проведена модернізація устаткування.

*Міжнародна торгівля сировинними і сільськогосподарськими товарами* в залежності від форм, які використовуються для організації продажу, ділиться на:

\* *біржову*;

\* *небіржову*.

На міжнародних біржах реалізуються масові, сировинні, однорідні, взаємозамінні товари. В даний час їх близько 70 (зернові, живі тварини і м'ясо, кольорові і дорогоцінні метали, олійне насіння і продукти його переробки, текстильна сировина, тощо). На біржову торгівлю припадає близько 15-20% міжнародної торгівлі. Найбільші міжнародні біржові центри зосереджені в США, Англії, Японії. На долю цих країн приходить більш 90% обороту біржової торгівлі.

До небіржових сировинних товарів відносяться руди чорних і кольорових металів, вугілля, нафта, газ. Угоди по цих товарах здійснюються по коротко- і довгострокових контрактах найчастіше через різних посередників

Деякі сировинні товари реалізуються на міжнародних *аукціонах* (хутро, вовна, шкіри, чай, тютюн, овочі, риба, квіти). Головні центри торгівлі хутром: Нью-Йорк, Санкт-Петербург, Монреаль, Лондон, Стокгольм. Міжнародні чайні аукціони функціонують у Калькутті, Коломбо, Найробі, Лондоні, Сінгапурі. Торгівля тютюном здійснюється в Нью-Йорку, Амстердамі, Бремені.

Особливості *світової торгівлі послугами* обумовлені специфікою послуг на відміну від матеріальних товарів. Послуги виробляються і споживаються головним чином одночасно і тим



самим не підлягають збереженню. Більшість послуг реалізується при безпосередньому контакті виробника і споживача (за винятком послуг за допомогою ЕОМ). Сфера послуг краще захищена державою від іноземної конкуренції. А такі послуги як транспорт, зв'язок, наука, освіта, медицина в багатьох країнах у значній мірі реалізуються держсектором. Далеко не усі види послуг можна використовувати на світовому ринку, наприклад, комунальні чи побутові послуги; але їхня наявність (якість) у тій чи іншій країні може приваблювати іноземців (туристів) для одержання медичних послуг, послуг освіти, культури, спорту, індустрії відпочинку, тощо.

Часто торгівля послугами супроводжує торгівлю товарами, особливо машинами, устаткуванням, і сприяє збільшенню продажу цих товарів.

Основними видами послуг, що пропонуються на світовому ринку, є:

- \* *фрахт* (міжнародні морські транспортні послуги);
- \* *послуги іншими видами транспорту* (залізничним, автомобільним, трубопровідним, авіаційним);
- \* *оренда машин і устаткування*. Цей вид послуг на міжнародній арені став широко поширюватися в 50-60-ті роки ХХ сторіччя. Причинами його поширення є насамперед високі ціни на складне устаткування; крім того для споживачів з'являється можливість в умовах швидких темпів НТП замінити устаткування без великих фінансових витрат на його придбання, а виробники збільшують обсяги збуту продукції в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку.

Розрізняють наступні види оренди машин і устаткування:

- *рентинг* (короткострокова оренда до 1 року); об'єктами такої оренди виступають транспортні засоби, туристичне оснащення, будівельна і сільськогосподарська техніка;
- *хайринг* (середньострокова оренда від 1 до 2-3 років);
- *лізинг* (довгострокова оренда від 3-5 до 10-15 років). Об'єктами лізингу є промислове устаткування, технологічні системи, будівельно-монтажні комплекси, конторське устаткування. Лізингові послуги надаються банками, фірмами, спеціалізованими лізинговими компаніями.

Лізинг буває:

- *оперативний* (характеризується невеликим терміном контракту- до 5 років і неповною амортизацією устаткування за період оренди, після чого устаткування може стати об'єктом нового лізингового контракту чи повертається орендодавцю);

- *фінансовий* (характеризується більш тривалими термінами - до 15 років, амортизація всієї чи більшої частини вартості устаткування. По закінченню терміну оренди орендар може купити об'єкт лізингу по залишковій вартості. Тому фінансовий лізинг розглядається, як форма довгострокового кредитування).

\* *туризм*. Цей вид послуг дає сьогодні найбільший внесок у міжнародну торгівлю послугами. Майже 0,5 млрд.чол. щорічно перетинають кордони у якості туристів. Під "іноземним туристом" розуміється людина, що відвідує іншу країну з будь-якою метою, крім оплачуваної професійної діяльності в цій країні. Міжнародний туризм поділяється на три основні різновиди: рекреаційний, науковий і діловий. На долю рекреаційного (відпочинок, лікування й ін.) припадає майже 70% усіх турпоїздок. Наданням туристичних послуг займаються фірми, що організують турпоїздки (пересування, житло, інформація й ін.), а також займаються продажем путівок і турів (туроператорські фірми і туристичні агенства). Найбільше число поїздок відбувається між розвинутими країнами. У цій сфері велику роль відіграють дрібні підприємства, але одночасно відбувається процес концентрації виробництва і капіталу. У Західній Європі, наприклад, близько 20 туристичних компаній контролюють продаж 80% турів;

\* *інжиніринг* (інженерно-консультаційні послуги по підготовці і забезпеченню будівництва складних об'єктів, а також безпосередньо процесу виробництва);

\* *сервісне обслуговування*;

\* *соціальні послуги* (наприклад, в сфері освіти, охорони здоров'я);

\* *інші послуги* (банківські, страхові, інформаційні, посередницькі й ін. Їхня частка в структурі міжнародних послуг постійно зростає. Прикладом таких послуг є, наприклад, *факторинг*. Це новий вид послуг в галузі фінансування, призначений, у першу чергу, для підтримки малих і середніх фірм. Його надають спеціальні фактори-фірми, тісно пов'язані з банками, або які є їхніми дочірніми підприємствами. Сутність цієї діяльності полягає в тім, що фактор-фірма купує у своїх клієнтів їхні вимоги

до партнерів і на протязі 2-3 днів оплачує їм від 70 до 90% суми вимоги у вигляді авансу, а суму, що залишилася, за винятком комісійних за послуги, клієнт одержує після закінчення розрахунків. Фактор-фірми можуть регулярно інформувати своїх клієнтів про платоспроможність покупців, а також брати на себе гарантії за платежі в іноземних країнах. Завдяки наявності виходу в розгалужені комп'ютерні інформаційні системи великих банків, фактор-фірми добре інформовані про фінансовий стан багатьох підприємств, у тому числі і зарубіжних. Тому їм не важко визначити фінансовий ризик при покупці вимоги. У сфері експорту фактор-фірми можуть надати послуги по забезпеченню "тихого" і "відкритого" факторингу.

При "тихому" факторингу клієнт на підставі договору зі своїм фактор-банком регулярно повідомляє йому про всі укладені угоди, надсилаючи копії всіх експортних рахунків. Партнер експортера про це не знає. Якщо він не в змозі оплатити рахунок на протязі 60 днів після закінчення терміну, експортер інформує його про поступку вимоги фактор-банку, що зі своєї сторони вживає різних заходів, включаючи пред'явлення позову до покупця через Міжнародну факторингову організацію.

У системі "відкритого" факторингу експортер зобов'язаний вказати на своїх рахунках, що вимога продана фактор-фірмі. Якщо експортер не може одержати оплату, то фактор-фірма через 90 днів переводить експортеру всю суму рахунку. Вартість системи "тихого" факторингу - в інтервалі 0,5 - 1%, а "відкритого" - 0,7 - 1,5% суми рахунків. До цього також додається ринкова процентна ставка для кредитів по фінансуванню експортних угод.

### III. Класифікація МТ по формах оплати:

1. *торгівля на комерційних умовах* (передбачає грошову оплату імпортованих товарів);

2. *зустрічна торгівля* (зовнішньоторговельні операції, умови яких передбачають зустрічні зобов'язання експортерів і імпортерів зробити повний чи частково збалансований обмін товарами. Імпортери завжди зацікавлені в розвитку зустрічної торгівлі, їх підтримують і уряди, тому що така форма стимулює розвиток національного експорту).

Різновидами зустрічної торгівлі є:

- *бартерні угоди*;

- *викуп застарілої техніки при збуті нових моделей.* Така форма торгівлі найчастіше застосовується при продажі автомобілів, сільгосптехніки, літаків, комп'ютерів, верстатів;

- *комплектація імпортованого устаткування частинами і деталями вітчизняного виробництва;*

- *компенсаційні угоди* (передбачають відшкодування кредитів постачаннями продукції, отриманої в результаті інвестування коштів);

- *переробка давальницької сировини* (фірма одержує сировину, виробляє з неї продукцію, а потім цією продукцією розраховується за сировину).

Особлива форма міжнародної торгівлі - *міжнародні торги (тендер)*. Існування цієї форми пов'язане з тим, що законодавство багатьох країн дає дозвіл на розміщення державного замовлення на імпорتنі поставки тільки у випадку проведення міжнародних торгів.

Міжнародні торги являють собою форму торгівлі, при якій покупець проводить конкурс серед продавців на підписання угоди з тим із них, хто запропонує найбільш вигідні умови. За допомогою торгів у даний час розміщують замовлення на постачання машин і устаткування, проведення наукових, проектних, дослідницьких, будівельних робіт.

Для організації торгів створюються тендерні комітети. Вони складаються з технічних і комерційних експертів. Комітети публікують оголошення про торги. Потім аналізуються заявки і пропозиції і ухвалюються остаточні рішення про розміщення замовлень.

Існують два різновиди міжнародних торгів:

1. *Відкриті*, де можуть брати участь усі бажані фірми. Загальні вимоги до їх учасників - наявність тендерної (технічної) документації, що повинна бути викуплена у тендерного комітету (звичайно її ціна в межах декількох тисяч доларів). Крім цього одночасно з подачею заявки фірма вносить гарантійну заставу на користь організації, що виступає замовником. Сума застави - від 1 до 5% загальної суми пропозиції. Фірмам, що програли торги, застава повертається. На відкритих торгах звичайно розміщуються замовлення на стандартне устаткування;

2. *Закриті*, на які запрошуються тільки фірми, що мають досить високий авторитет на світовому ринку. Тут розміщуються замовлення на унікальне, складне устаткування чи об'єкти.

В даний час міжнародні торги особливо активно використовуються країнами, що розвиваються. На них припадає приблизно 80% тендерних торгів.

#### IV.Класифікація МТ по видах (методам здійснення) угод:

1. *реалізація товарів по прямих зв'язках, безпосередньо від виробника до споживача;*

2. *реалізація товарів через посередників.*

Сьогодні більш половини світового обороту товарів здійснюється через посередників, до яких належать незалежні від виробників і споживачів фірми, що беруть участь у обігу товарів. Необхідність звертання до посередників обумовлена тим, що в багатьох підприємств відсутній досвід самостійного дослідження зовнішнього ринку, пошуку вигідних іноземних контрагентів, кваліфікованого здійснення зовнішньоекономічних розрахунків і т.п.

Основні види торгових посередників у МТ:

\* прості посередники чи брокери - це торгові організації чи фізичні особи, що підшуковують взаємозацікавлених продавців і покупців, і сприяють здійсненню угод. Торгують за рахунок і за дорученням клієнтів. Звичайно мають повноваження на здійснення разової угоди. Є посередниками на біржах, при фрахтуванні судів, продажу нерухомості великої вартості. За свої послуги брокер одержує обумовлену винагороду - від 0,25 до 3-5% від суми угоди;

\* повірники - діють на підставі договору доручення. Залучаються продавцем чи покупцем для здійснення угод від імені і за рахунок довірителя. У комерційній практиці повірників часто називають представниками, хоча останні не мають права підписувати які-небудь контракти від імені довірителя. Отже представник може перейти в розряд повірника, якщо з ним укладений договір доручення. Істотною частиною договору доручення є докладний виклад повноважень повірника по комерційним і технічним умовам угод;

\* торгові агенти - діють на підставі агентського договору. Є посередниками, що здійснюють операції для іншої особи (принципала) за його рахунок і від його імені. Агенти не купують

товар у виробників (експортерів) і не перепродують його. Власник товару надає його їм для продажу. Торгові агенти забезпечують підготовку угод, але без права підпису контракту. Основні прямі обов'язки агента: вивчення кон'юнктури ринку, реклама товару, інформування принципала про всі зміни на ринку, обов'язкове узгодження продажної ціни в кожному конкретному випадку, передпродажний сервіс товару, щомісячний звіт про динаміку цін, щоквартальний звіт по основних видах робіт. Оплата агента, як правило, перевищує оплату інших посередників і досягає 8% від суми виторгу за товар. Іноді з агентом узгоджується дві ціни - постачання і реалізації. Різниця йде йому в оплату, якщо товар вдається продати по максимально високій ціні;

\* комісіонери - діють на підставі договору комісії. Шукають партнерів і підписують контракти за рахунок постачальників-комітентів, але від свого імені. Беруть відповідальність за своєчасність постачання, фінансування й оформлення угоди. Для третіх осіб комісіонери є продавцями. Як правило, комісіонери перед продажем товарів повинні погоджувати з комітентом ціни, терміни постачань, умови кредиту, тощо.

Послідовність операцій за договором комісії приблизно наступна:

- відшукується комісіонер, що має досвід продажу на певному закордонному ринку;

- комітент укладає з комісіонером договір про постачання товарів на реалізацію;

- комісіонер знаходить покупця й укладає з ним від свого імені договір купівлі-продажу, сповіщаючи про це комітента;

- одержавши копію контракту комітент зобов'язаний виконати його умови;

- за результатами торгових операцій комісіонера одержує винагороду. Комісійні встановлюються у вигляді певного відсотка від вартості реалізованих товарів ( 1,5 - 5%);

\* консигнатори - діють на підставі договору консигнації (різновид договору комісії). Консигнація - це надання товару в розпорядження консигнатора на певний строк для реалізації, при цьому власником залишається власник товару (консигнант). Таким чином, консигнатори за доручення консигнантів через свої склади (консигнаційні склади) здійснюють продаж товарів від свого імені, але за рахунок консигнанта. У договорах консигнації обов'язково

вказуються терміни реалізації товарів, після настання яких товари, що залишилися, повертаються власникам. Консигнація буває зворотньою (усі непродані товари повертаються хазяїну), частково зворотньою (встановлюється в процентному відношенні частка продукції, що повинна бути викуплена консигнатором) і незворотньою (консигнатор закупає весь непроданий товар). На умовах консигнації реалізуються технічно складні товари: автомобілі, верстати, електродвигуни і т.п.

Послідовність дій при договорі консигнації наступна:

- підписання договору консигнації;
- доставка товару консигнаторові;
- продаж товарів на зовнішньому ринку;
- оплата за проданий товар;
- повернення частини нереалізованих товарів;
- розрахунки між консигнантом і консигнатором;

\* дистриб'ютори чи дилери - збутові посередники, які від свого імені і за свій рахунок укладають угоди купівлі-продажу з експортерами й імпортерами. Юридично ці операції оформляються договорами купівлі-продажу. На цей вид посередництва припадає основний обсяг міжнародної торгівлі. У ролі дистриб'юторів чи дилерів виступають торгові дома, спеціалізовані експортні чи імпортні фірми. У їхній якості сьогодні на світовому ринку діють найбільші транснаціональні торгові корпорації: "Нестле", "Юнайтед брендз", "Дель Монте", "Чилевич", "Каргилл", "Інтерфудс" і інші.

## **5. Засоби регулювання зовнішньої торгівлі**

Розвиток МТ тісно пов'язаний з розробкою інструментів її регулювання на національному і міжнародному рівнях.

Сучасна зовнішньоторговельна політика - це взаємодія двох тенденцій: протекціонізму і лібералізації. Процеси, що відбуваються в даний час у МТ, свідчать, що лібералізація стає її провідною тенденцією. На це вказують зниження митних зборів, посилення конкурентної боротьби на світовому ринку, що підвищує відкритість національних економік. Разом з тим поряд з лібералізацією МТ існує і протилежна протекціоністська тенденція. Така політика активно використовується країнами, що здійснюють структурні перетворення, з відносно слабкою в конкурентному

відношенні економікою. Метою цієї політики є захист вітчизняних виробників, збереження за ними певної частки внутрішнього ринку і робочих місць.

Держави, проводячи протекціоністську політику, використовують інструменти, які можна поділити на дві основні групи:

1. *тарифні обмеження* (мита);

2. *нетарифні обмеження* (квоти, ліцензії, угоди про "добровільне" обмеження експорту, державна монополія зовнішньої торгівлі).

Найбільш розповсюдженим засобом регулювання зовнішньої торгівлі є мито. *Мито* - це податок, який справляється державою при перетинанні товаром митного кордону країни.

При використанні мита переслідуються наступні цілі:

- одержання додаткових доходів у держбюджет;
- регулювання зовнішньоторговельних потоків;
- захист національних виробників.

Мита поділяються на:

I. У залежності від характеру зовнішньоторговельної операції:

- \* *імпортні* (на ввезений товар);
- \* *експортні* (на товар, що вивозиться. У розвинутих країнах не використовуються);
- \* *транзитні* (з товару, який перевозиться через територію країни).

II. У залежності від методики встановлення рівня мита:

- \* *специфічні* (встановлюються у вигляді фіксованої суми з одиниці виміру товару: штуки, ваги, обсягу, площі. Використовуються частіше для оподаткування сировинних товарів);
- \* *адвалорні* (встановлюються у вигляді відсотка від декларованої вартості товару);
- \* *змішані* (тут товар обкладається одночасно і специфічним і адвалорним митом. Наприклад, мито стягується в розмірі 30% від вартості ввезеного товару, але не більш 100 ЄВРО).

III. У залежності від ставки мита, яка використовується:

- \* *преференційні* (чи привілейовані) - особливо пільгові, котрі можуть дорівнювати нулю. Використовуються в зонах вільної торгівлі чи митних союзах;



\* *договірні* - мінімальні по величині мита. Використовуються при режимах найбільшого сприяння в торгівлі;

\* *генеральні* - загальні мита по максимальних ставках. Звичайно їхній рівень у 2 - 3 рази вищий, ніж у договірних. Використовуються на товари з країн, торгові відносини з якими не передбачають режим найбільшого сприяння в торгівлі, а також на товари, країна походження яких не встановлена.

#### IV. Особливі різновиди мита:

\* *сезонні мита*, що можуть використовуватися при ввозі і вивозі товарів. На Україні встановлюються на термін не більш 4-х місяців з моменту їхнього застосування;

\* *спеціальні мита* - застосовуються в якості захисних і відповідних засобів у наступних випадках:

- при ввозі в країну товарів у таких кількостях і на таких умовах, що вони заподіюють шкоду вітчизняним виробникам;

- для припинення дій учасників зовнішньоекономічної діяльності, що порушують загальнодержавні інтереси в якій-небудь галузі, а також для припинення несумлінної конкуренції;

- як відповідну міру на дискримінаційні чи недружні дії з боку іноземних держав;

\* *антидемпінгові мита* - застосовуються при ввозі на митну територію товарів за ціною, що істотно нижче їхньої конкурентної ціни в країні експорту і якщо це зниження загрожує заподіяти шкоду вітчизняним виробникам подібних товарів. Ці мита носять каральний, штрафний характер і спрямовані на боротьбу з демпінгом (продаж товарів за неприйнятними цінами). Мита стягуються з всього обсягу товару, що поставляється, і досягають значних сум. Розмір мита залежить від різниці між ціною на товар, що належить експортеру, і ціною на аналогічний товар, що реалізується на внутрішньому ринку.

\* *компенсаційні мита* - використовуються у випадку ввозу на митну територію товарів, при вивозі чи виробництві яких прямо чи побічно використовувалися дотації.

Застосуванню спеціальних, антидемпінгових, компенсаційних мит передують розслідування, проведені у відповідності з законодавством.

Мита поєднуються в митному тарифі. Останній являє собою реєстр (список) оподатковуваних митом товарів із зазначенням митних ставок. Митний тариф будується таким чином, щоб рівень

оподатковування збільшувався одночасно зі збільшенням ступеня обробки товару. Наприклад, середні ставки тарифів у США, країнах ЄС і Японії в залежності від ступеня обробки товарів складають:

Таблиця 7.1

Середні ставки тарифів у розвинутих країнах(%)

	<i>США</i>	<i>ЄС</i>	<i>Японія</i>
на сировину	1,8	1,6	1,4
на напівфабрикати	6,1	6,2	6,3
на готові вироби	7,0	7,0	6,4

У цілому митні ставки мають тенденцію до зниження. За даними Світового банку за останні 150 років у розвинутих країнах вони зменшилися з 30-50% до 6-7%. У країнах, що розвиваються, їхній рівень значно вищий - 30-40% у середньому, оскільки вони мають потребу в захисті молодих галузей промисловості. Хоча і тут спостерігається вищезгадана тенденція.

Таблиця 7.2

Країни, що розвиваються: середній рівень  
номінального тарифу (%)

<i>Регіон</i>	<i>1985 р.</i>	<i>1995р.</i>
Південна Азія	80,48	52,70
Африка	37,20	36,60
Латинська Америка	44,05	14,65
Східна Азія	29,15	20,70

Крім тарифних інструментів зовнішньоторговельної політики після другої світової війни одержали поширення *нетарифні бар'єри*. Країни використовували їх з метою збереження жорсткого контролю за платежами по міжнародних угодах у процесі відновлення післявоєнної економіки. Потім у результаті активної діяльності ГАТТ почалися процеси лібералізації МТ, що торкнулися насамперед рівня митних тарифів. Така ситуація призвела до збільшення нетарифних обмежень, яких у даний час нараховується більш 50 видів. Вони активно використовуються не тільки країнами, що розвиваються, але і розвинутими. Поширення нетарифних бар'єрів в індустріально розвинутих країнах відбивають наступні дані:

Таблиця 7.3

Нетарифні бар'єри у провідних промислово розвинутих країнах  
(кількість позицій)

Країна	Квоти	Технічні бар'єри	Державна монополія	Прикордон. режим	Внутрішні податки і збори	Субсидії	Усього
США	110	124	34	3	18	10	299
Японія	80	33	27	6	29	45	220
Німеччина	16	31	6	13	16	8	90
Великобританія	24	36	10	3	12	17	102
Франція	26	33	25	16	27	17	143
Італія	28	23	8	13	45	12	134

Усі нетарифні засоби регулювання поділяються на дві групи:

1. перша група - засоби, що спрямовані на пряме обмеження експортно-імпортних операцій. Метою є захист і регулювання розвитку національних галузей економіки;

2. друга група - заходу щодо стимулювання експорту.

Перша група містить у собі:

\* *Імпортні й експортні податки і збори* (прикордонний податок; гербовий, муніципальний, фрахтовий збір, збір на розвиток національного експорту, ПДВ, акциз і т.п.);

\* *Кількісні обмеження на імпорт чи експорт* ( т.зв. "квоти"). Основна їх ціль: зберегти за собою певну частку ринку. Спеціальною формою квотування, що цілком забороняє торгівлю з якою-небудь країною чи яким-небудь товаром є *ембарго*.

\* *Державні імпортні й експортні ліцензії*. Ліцензійна система передбачає, що держава через спеціально уповноважене відомство видає дозвіл на зовнішньоторговельні операції. Ліцензії можуть бути разові (індивідуальні) і генеральні. Перші видаються під здійснення однієї конкретної експортно-імпортної угоди й і містять докладну інформацію про неї. Другі видаються на визначений період (звичайно рік) для здійснення зовнішньоторговельних операцій;

\* *Угоди про "добровільне" обмеження експорту*. Є формою самообмеження поставок, які фактично нав'язані іноземному експортеру під погрозою застосування більш жорстких санкцій. Таке самообмеження практикується у вигляді граничних обсягів

постачань чи підвищення цін. В даний час укладено більш 100 подібних угод, насамперед в текстильній, швейній, взуттєвій промисловості, чорній металургії, електроніці, автомобілебудуванні;

\* *Державна монополія зовнішньої торгівлі* - надання виключних прав державним компаніям на здійснення зовнішньоторговельних операцій з конкретним товаром (військова продукція, медикаменти, тютюн, алкогольні напої й ін.);

\* *Адміністративні формальності*. Це національні правила проведення експортно-імпортних операцій, що відрізняються від загальноприйнятих;

\* *Технічні і санітарні бар'єри*. Являють собою перевірку відповідності імпортованої продукції міжнародним і національним стандартам по якості, безпеці, нормам екології й охорони здоров'я, вимогам до упакування і маркірування.

Друга група включає:

\* *експортні субсидії* - надання коштів експортеру , що дозволяє йому значно знизити ціну товару;

\* *експортні кредитні субсидії* - кредити експортеру, що видаються на пільгових умовах і дозволяють знизити ціну товару;

\* *державне страхування експортних кредитів* - надання урядових гарантій експортеру , що дозволяють йому одержувати пільгові кредити комерційних банків;

\* *податкові пільги для експортерів* ;

\* *стимулювання національного виробництва* - умова , що передбачає державні закупки товарів, вироблених в країні, навіть при їх більш високій ціні в порівнянні з вартістю аналогічних імпортних виробів.

На Україні процес формування зовнішньоторговельної політики пройшов ряд етапів. На першому етапі (1991-1994 рр.) регулювання здійснювалося шляхом використання експортних, а не імпортних обмежень, тобто уряд діяв у напрямку протилежному рекомендаціям макроекономічної теорії. Широко застосовувалися вивізні мито, ліцензування експорту, квотування (охоплювало до 300 найменувань товарів - близько 60% українського експорту), індикативні експортні ціни, узгодження зовнішньоторговельних контрактів, спеціальний режим експорту “стратегічно” важливої продукції (тільки окремі підприємства - т.зв. “експортні уповноважені” - одержували право на експорт певної продукції).

Основною причиною експортних обмежень було відставання реформи ціноутворення й істотна різниця між внутрішніми і світовими цінами. Імпорт на цьому етапі регулювався мало. Ввізні мита були введені тільки в 1993 р., їхня величина коливалася в основному від 0 до 10%, у результаті в 1996 р. тільки 8% внутрішнього ринку споживчих товарів належало вітчизняній продукції. Фактично відбулася зупинка власного виробництва.

*Для другого етапу (1995-1996 рр.)* була характерна відносна лібералізація експорту і формування засобів регулювання імпорту. Список експортних товарів, які підлягали квотуванню або ліцензуванню, істотно скоротився (зернові, дорогоцінні метали і їхні руди, відходи і брухт чорних металів, алкоголь і тютюнові вироби, а також ті товари, до яких могли бути застосовані антидемпінгові санкції - виробу зі сталі, текстиль, хімічні товари). Періодично вводилися мита на експорт великої рогатої худоби, шкіри і металобрухт. Зберігалися індикативні ціни і режим реєстрації контрактів у Міністерстві зовнішньоекономічних зв'язків, особливо бартерних. В імпорті на цьому етапі починає використовуватися протекціонізм. Мита виросли до 40-100% (сільгоспмашини, меблі, автомобілі, цемент, хутро, алкогольні і тютюнові вироби - максимальні мита зросли до 200-350%). Наприкінці 1995 р. були введені ПДВ і акциз на імпорт. З засобів нетарифного регулювання стали використовуватися імпортні ліцензії на фармацевтичні товари, косметику, хімічні засоби захисту рослин, аудіо-відео записи й ін.

*Третій етап (1997-2000 рр.)* став етапом подальшої лібералізації експорту і переходу до класичного протекціонізму. Квотування і ліцензування експорту збереглося тільки на дорогоцінні метали і їхні руди, окремі категорії чорних металів і виробів з них, текстильну продукцію, деякі хімічні товари. Крім того періодично вводилися заборони чи обмеження на експорт брухту чорних і кольорових металів, а також у 1999 р. 23% вивізне мито на насіння соняшника. Перелік індикативних експортних цін скоротився до 17 позицій. Що ж стосується імпорту, то наприкінці 1996р. була прийнята Концепція трансформації Митного тарифу України відповідно до системи ГАТТ до 2005 р. Передбачається на протязі 10 років імпортні тарифи довести до середньозваженого рівня 14%, максимальні ставки для промислових товарів не будуть перевищувати 30%, а для сільськогосподарських - 70%. При цьому

високі імпорتنі мита можуть застосовуватися до товарів, що виробляються чи можуть бути вироблені в Україні (хімічні товари, вироби з чорних металів, літаки цивільної авіації, сільськогосподарські продукти, машини й устаткування для сільського господарства, предмети розкоші і легкові автомобілі).

Концепція передбачає використання трирівневої тарифної системи з низькими ставками на сировину, середніми - на напівфабрикати і більш високими - на готові вироби, що відповідає умовам підтримки національних виробників. У 1997 р. був прийнятий Закон "Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції", у якому посилювалося тарифне регулювання цієї сфери (середні ставки мита - 30-50%), запроваджувалося сезонне мито на імпорт і квотування в розмірі до 10% від вітчизняного виробництва відповідної продукції. У 1999 р. були прийняті закони, які регулювали питання захисту національного ринку від субсидованого і демпінгового імпорту.

Митний тариф України, що діє в даний час, являє собою перелік товарів, які згруповані на базі міжнародної класифікації. Кожному товару відповідають різні рівні ставок митних зборів у залежності від режимів, застосовуваних по відношенню до країн походження товару.

Новий тариф передбачає не тільки адвалорний порядок нарахування ставок мита, але й можливість використання специфічних і комбінованих ставок. Застосовується також податок на додану вартість, який обчислюється з величини, що включає митну вартість товару, імпортне мито і суму акцизу. Отже, спостерігається тенденція до фіскального обкладання імпорту. У порівнянні з національним виробництвом імпортні товари ставляться у явно не вигідне становище не тільки тому, що обкладаються додатковими високими зборами, але й у зв'язку з явно завищеною базою для стягування податку на додану вартість.

Важливу роль у регулюванні МТ, в усуненні перешкод для її розвитку грають різні *міжнародні економічні організації*.

Об'єктивна потреба в міжнародному регулюванні торгівлі за допомогою єдиних норм і правил почала відчуватися ще в 30-ті роки, коли односторонні протекціоністські дії урядів різко звужили можливості світової торгівлі.

До другої світової війни головним засобом регулювання МТ були двосторонні торгові договори. Після закінчення війни були

спроби створення міжнародної торгової організації, що могла б забезпечити глобальну координацію цієї сфери. Заснувати на цьому етапі Світову Організацію Торгівлі через гострі розбіжності між країнами не вдалося. Але в 1947 р. у Женеві 23 державами був підписаний договір про створення ГАТТ (*Генеральна угода з тарифів і торгівлі*). З 1 січня 1995 р. на базі ГАТТ стала діяти СОТ (*Світова Організація Торгівлі*). ГАТТ/СОТ - це багатостороння угода, що містить принципи, правові норми, правила здійснення і державного регулювання зовнішньої торгівлі.

Основні принципи ГАТТ:

- *недискримінація в торгівлі*, що передбачає взаємне надання, з одного боку, режиму найбільшого сприяння по відношенню до експортних, імпорتنих і транзитних операцій, а з іншого боку, національного режиму, що зрівнює в правах товари вітчизняного й імпортного виробництва по податкам і зборам, а також правилам, що регулюють внутрішню торгівлю;
- *режим найбільшого сприяння*, що означає надання сторонами, що домовляються, одна одній тих прав, переваг і пільг, якими користується чи буде користуватися в них будь-яка третя держава. Цей принцип може поширюватися на ввіз і вивіз товарів, мита, промисловість, мореплавання, правове становище юридичних і фізичних осіб;
- *використання переважно тарифних засобів захисту національного ринку*, усунення імпорتنих квот і інших нетарифних обмежень;
- *прогресивне зниження митних тарифів* шляхом проведення багатосторонніх переговорів;
- *надання преференційного режиму в торгівлі з країнами, що розвиваються*;
- *розв'язання виникаючих торгових суперечок шляхом переговорів*;
- *взаємність у наданні торгово-політичних поступок*.

На протязі перших десятиліть діяльність ГАТТ була майже цілком зосереджена на лібералізації МТ шляхом зниження митних тарифів. У результаті рівень мита знизився майже в 10 разів.

Робота цієї організації здійснюється шляхом багатосторонніх переговорів - раундів. З початку роботи ГАТТ було проведено 8 раундів. Найбільше значення в сфері регулювання МТ мав Урувайський раунд 1986-1994 р., на якому були прийняті наступні угоди:

1. Угода про створення СОТ;
2. Генеральна Угода по торгівлі послугами (ГАТС);
3. Угода по торгових аспектах інвестиційної діяльності (ТРИМ);
4. Угода по торгових аспектах прав інтелектуальної власності (ТРИПС);
5. Меморандум про врегулювання протиріч.

В даний час членами ГАТТ/СОТ є більш 130 держав. Крім того подано більш 60 заявок на вступ у цю організацію (у тому числі Україною в 1993 р.) і ці країни одержали статус спостерігачів. Сьогодні діяльність СОТ спрямована в основному проти нетарифних бар'єрів.

Угода про створення СОТ вимагає від країни, що тільки вступає в цю організацію, прийняття на себе таких же зобов'язань, що вже взяті країнами-засновниками. Кожен член СОТ повинен забезпечити відповідність своїх законів і нормативних актів всім угодам, що прийняті цією організацією. Країна повинна взяти на себе зобов'язання насамперед по відношенню до доступу товарів на внутрішній ринок у відповідь на надання їй загальних умов діяльності на зовнішніх ринках. У ці умови входять:

- ставки імпортного мита ;
- засоби нетарифного регулювання;
- технічні і санітарні норми;
- участь у міжнародних економічних санкціях.

Участь у СОТ дає ряд переваг, насамперед на країну поширюється режим найбільшого сприяння в торгівлі. У результаті можна скористатися тарифами інших країн, які постійно знижуються. Вітчизняна продукція не буде підпадати під дискримінаційні обмеження. Україна зможе захищати свої торгові права від неправомірних дій інших країн під егідою СОТ. В даний час Україна дискримінується насамперед по продукції металургійної, текстильної і хімічної промисловості.

З іншого боку, вступивши у СОТ, Україна повинна в значній мірі зменшити захист внутрішнього ринку, що може бути несприятливим для вітчизняного виробництва.

Регулювання міжнародної торгівлі також здійснюється в межах їхньої компетенції *Міжнародною торговельною палатою, ЮНКТАД (Конференція ООН по торгівлі і розвитку)*, Головними функціями яких є заохочення міжнародної торгівлі; визначення принципів і політики міжнародної торгівлі; ведення переговорів і



розробка багатосторонніх правових актів у сфері торгівлі; узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі.

Регулюванням міжнародної торгівлі послугами в рамках окремих галузей займаються спеціалізовані міжурядові організації, що діють під егідою ООН: *ІКАО* - організація міжнародної цивільної авіації; *ІМО* - міжнародна морська організація; *ВПС* - *всесвітній поштовий союз*; *ВООЗ* - *всесвітня організація охорони здоров'я*; *ВТО* - *всесвітня туристська організація*. Так, наприклад, остання встановлює стандарти утримання готелів і ресторанів, а ІКАО уніфікує правила перельотів і експлуатації повітряного транспорту і т.п.

### **Ключові терміни:**

*міжнародна торгівля; зовнішня торгівля; динаміка міжнародної торгівлі; експорт; імпорт; чистий експорт; зовнішньоторговельний оборот; торговий баланс; сальдо торгового балансу; товарна структура міжнародної торгівлі; географічні напрямки МТ; світова ціна; умови торгівлі; довідкові ціни; статистичні зовнішньоторговельні ціни; контрактні ціни; зовнішньоторговельні знижки; базисні умови постачання; реекспорт; реімпорт; фрахт; рентинг; хайринг; лізинг; зустрічна торгівля; компенсаційні угоди; операції з давальницькою сировиною; міжнародні торги (тендер); зовнішньоторговельне посередництво; експортні, імпортні і транзитні мита; специфічні й адвалорні мита; преференційні, договірні і генеральні мита; антидемпінгові мита; компенсаційні мита; митний тариф; експортні й імпортні квоти; ембарго; експортні й імпортні ліцензії; угоди про "добровільне" обмеження експорту; державна монополія зовнішньої торгівлі; Світова Організація Торгівлі/ ГАТТ*

### **Оглядові запитання:**

1. Назвіть спільні риси та розбіжності між внутрішньою, зовнішньою і міжнародною торгівлею?
2. Які показники можна використовувати для характеристики динаміки, товарної структури і географічних напрямків міжнародної торгівлі?

3. Яким чином проявляється дія закону нерівномірності в розвитку світової торгівлі?
4. Які чинники обумовили високі темпи зростання міжнародної торгівлі в 90-ті роки ХХ сторіччя?
5. Чим відрізняється товарна структура зовнішньоторговельного обороту розвинутих держав і країн, що розвиваються?
6. Які чинники визначають зміни товарної структури і географічних напрямків міжнародної торгівлі?
7. Як класифікуються світові ціни?
8. Що таке базисні умови постачання? Як вони впливають на рівень світових цін?
9. Що таке умови торгівлі? Яким чином їхня зміна впливає на МТ?
10. Які види посередництва використовуються в міжнародній торгівлі?
11. Що таке міжнародні торги? Які функції виконує тендерна комісія?
12. Охарактеризуйте основні форми зустрічної торгівлі на світовому ринку?
13. Як класифікуються мита?
14. Охарактеризуйте економічні наслідки застосування експортних і імпортних мит?
15. Які причини використання нетарифних методів обмеження зовнішньої торгівлі?
16. Які методи кількісних обмежень торгівлі Вам відомі?
17. Що таке демпінг і яка його роль у міжнародній торгівлі?
18. Розкрийте сутність поняття “режим найбільшого сприяння” у міжнародній торгівлі?
19. Яку роль у регулюванні міжнародної торгівлі грає СОТ/ГАТТ?
20. Охарактеризуйте особливості і проблеми зовнішньої торгівлі України?

### *Додаток 1*

Фактори, які впливають на зовнішньоторговельний баланс

<i>Довгострокові</i>	<i>Кон'юктурні</i>
Зниження цін на сировину	Поточна кон'юнктура на світовому ринку
НТР (наприклад,	Форми і методи державного

глобальна інформатизація економіки)	регулювання зовнішньої торгівлі
Підвищення ролі ТНК в світовому господарстві	Зміни валютних курсів, ситуація в міжнародній валютно-фінансовій сфері
Створення регіональних інтеграційних угруповань	Політичні фактори (революції, війни, зміни в урядах и т.п.)

*Додаток 2*

Таблиця 7.4

Зовнішня торгівля України, дані платіжного балансу (товари і послуги, у фактичних цінах; млн.дол.США)

роки	Усього			З країнами колишнього СРСР				З іншим світом		
	Е	І	Е	І	Сальдо	Сальдо	Е	І	Сальдо	
1994	16641	18007	7191	6070	1121	-1365	9450	11937	-2484	
1995	17090	18280	7562	6650	912	-1190	9528	11630	-2391	
1996	20346	21468	7997	7886	111	-1122	12349	13582	-1233	
1997	20355	21891	10069	9105	964	-1536	10286	12786	-2500	
1998	17621	18828	9893	8662	1231	-1207	7728	10166	-2438	
1999	16158	15062				1096				
2000	15200	12900				2300				

Таблиця 7.5

Динаміка зовнішньої торгівлі України (1994- 1999 рр.)

роки	Абсолютний приріст			Темп зростання (у порівнянні з базисним роком)			Темп зростання (у порівнянні з попереднім роком)		
	Е	І	ЗТО(Е+І)	Е	І	ЗТО	Е	І	ЗТО
1994	--	--	--	100	100	100	--	--	--
1995	449	273	722	102,7	101,5	102,1	102,7	101,5	102,1
1996	3256	3188	6444	122,3	119,2	120,7	119,1	117,4	118,2
1997	9	423	432	122,3	121,6	121,9	100,0	102,0	101,0
1998	-2734	-3063	-5797	105,9	104,6	105,2	86,6	86,6	86,3
1999	-1463	-3766	-5229	97,1	83,7	90,1	91,7	80,0	85,7

Підсумки перебудови зовнішньоторговельної політики України не можна назвати позитивними. Інтеграція у світове господарство відбувається повільно, відсутні стійкі тенденції в динаміці експорту й імпорту, після деякого збільшення експорту в 1995-96рр. (зростання експорту пояснюється скоріше не надлишком товарів, а скороченням внутрішнього виробництва і відповідно споживання, у результаті товари виштовхувалися на експорт і продавалися там за низькими цінами) з 1998 р. почалося скорочення зовнішньоторговельного обороту. Збільшення питомої ваги торгівлі з розвинутими країнами не компенсувало скорочення товарообігу з країнами СНД. Товарна структура експорту й імпорту залишається несприятливою. В експорті переважають проміжні товари (близько 50% , головним чином чорні і кольорові метали і продукція, виготовлена з них - більш 40% у 1999 р. Витрати на енергоносії в собівартості цієї продукції складають близько 50%, а низька якість робить її неконкурентоспроможною) і продовольство (близько 30%). Основними статтями імпорту є продукція паливно-енергетичного комплексу( більш 40%). Готова продукція в експорті складає -18-20%, а в імпорті -23-25%. Ця структура зовнішньоторговельного обороту не сприяє економічному зростанню. Такі результати є фактично наслідком відсутності активної зовнішньоторговельної стратегії.

## **ТЕМА 8. МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ВІДНОСИНИ**

1. Зміст міжнародних науково-технічних відносин. Основні форми міжнародного науково-технічного обміну.
2. Міжнародна торгівля ліцензіями. Особливості реалізації ліцензійних угод.
3. Міжнародний обмін інженерно-технічними послугами (інжиніринг).

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Закон України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" - ВВР,1994,№ 7

2. Закон України "Про охорону прав на промислові зразки" - ВВР,1994,№ 7
3. Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" - ВВР,1994,№ 7
4. Закон України "Про авторське право і суміжні права" - ВВР, 1994,№ 13
5. Артемьев И.Е. Рынки технологий в мировом хозяйстве. М.,1992
6. Ивашковская И.В. Обмен технологией: зависимость или сотрудничество? М., 1995
7. Медведев А.Г. Международная передача технологии. СПб,1992
8. Мухопад В.И. Международная торговля лицензиями. М., 1994
9. Опришко В.Ф. Международное экономическое право. К.,1995
10. Підпригора О.А., Підпригора О.О. Право інтелектуальної власності України. К.,1998
11. Пузакова Е.П. Международное производственное и научно-техническое сотрудничество. Р/Д,1995
12. Тимофієнко Л.П. Інтелектуальна власність: проблеми правової охорони та використання. К.,1996
13. Фомичев В.И. Международная торговля. М., 1998
14. Андрощук Г. Товарные знаки и пресечение недобросовестной конкуренции - "Б-И", 1998,№№ 21-22
15. Белов А. Из мирового опыта защиты интеллектуальной собственности - "РЭЖ", 1997,№3
16. Белоконь Ю. Защита интеллектуальной собственности: международно-экономические аспекты -"МЭиМО", 1998, №6
17. Жаров В. Защита прав интеллектуальной собственности в Украине - "Право Украины",1999, №3
18. Караваев А.,Солнышкова О. Использование товарных знаков - "ЭКО", 1995, № 10
19. Подяковская А. Охрана объектов интеллектуальной собственности в международной торговле -
20. "Б-И", 1996, №22
21. Улыбышева Е. Научно-техническое сотрудничество западноевропейских фирм - "МЭиМО", 1994,№№8-9
22. Фирсов В. Международный рынок технологий - "Экономист", 1994, №12

## **1. Зміст міжнародних науково-технічних відносин. Основні форми міжнародного науково-технічного обміну**

Розвиток цієї форми міжнародного обміну обумовлений науково-технічною революцією. За даними ООН, в усьому світі щорічно видавалося більш 60 тис. технічних і наукових журналів, у яких було опубліковано більш 1,3 млн. наукових статей. У фундаментальних науках обсяг знань подвоюється менш ніж за 10 років, а в прикладних - кожне п'ятиліття. Один раз на 7-10 років відбувається подвоєння витрат на наукові розробки. Якщо в 1980 р. вони склали 1,85 % від світового ВВП, то в 1990 р. уже 2,55%. Темпи приросту витрат на НДДКР (наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки) випереджають темпи приросту світового ВВП. В індустріально розвинутих країнах частка витрат на НДДКР у 90-ті роки коливалася від 2,7 до 3,3%. При цьому найбільш дорогими є не стільки самі наукові дослідження, скільки доведення їхніх результатів до безпосереднього використання. Значно скоротилися період впровадження нововведень у виробництво, а також терміни морального старіння винаходів. Так відновлення комп'ютерної техніки відбувається практично кожні півроку. Такі зростаючі витрати на науково-дослідницькі роботи непосильні навіть великій державі. У результаті виникає необхідність об'єднання зусиль світового співтовариства в сфері науки і техніки, формування міжнародних науково-технічних відносин.

**Міжнародні науково-технічні відносини** - це відносини з приводу спільного проведення й обміну результатами НДДКР; при цьому науково-технічні знання можуть відчужуватися (шляхом укладання торгової угоди) чи надаватися як послуги (шляхом підписання угод на їхнє використання на протязі певного часу).

Головна особливість сучасних МНТВ - комерційний характер. У результаті відбувається формування *світового ринку науково-технічних знань*. Сьогодні - це одна із самих прибуткових і закритих сфер підприємництва. Суб'єктами цього ринку виступають держави, фірми, університети, фонди і фізичні особи (вчені і фахівці). Об'єктами є результати інтелектуальної діяльності в упредметненій і неупредметненій формах.

Економічна доцільність експорту технологій пояснюється наступними обставинами:

- можливість одержання доходів;
- є формою боротьби за товарний ринок;
- дає можливість обійти проблеми експорту відповідного продукту;
- є способом встановлення контролю над закордонною фірмою через такі умови ліцензійної угоди як обсяг виробництва, участь у прибутку і т.п.;
- надає доступ до іншого нововведення через перехресне ліцензування;
- можливість більш ефективного удосконалення об'єкта ліцензії за участю покупця.

Економічна доцільність імпорту технологій пояснюється тим, що:

- це доступ до нововведень високого технічного рівня;
- це засіб економії витрат на НДДКР;
- це засіб зменшення валютних витрат на товарний імпорт і одночасно забезпечення використання національного капіталу і робочої сили;
- це умова розширення національного експорту;
- це гарантія освоєння продукту чи процесу за допомогою продавця.

Основна частина ринку сучасних технологій контролюється розвинутими країнами. Сімка провідних промислово розвинутих держав володіє 80% цього ринку. Як наслідок США щорічно заробляють на ньому від експорту наукоємної продукції більш 700 млрд.дол., ФРН біля 550, Японія більш 400 млрд. Про високу перспективність цього ринку свідчать дані наступної таблиці:

Таблиця 8.1

Перспективи міжнародного ринку технологій (млрд.дол.)

<i>Технології</i>	<i>1996 р.</i>	<i>2015 р.</i>
Авіаційні	4,0	28,0
Космічні	0,9	8,0
Ядерні	0,6	10,0
Кораблебудування	0,4	10,0
Автомобілебудування	0,2	6-8
Транспортне машинобудування	0,6	8-12
Хімічне машинобудування	0,6	8-10

Нові матеріали	7,0	14-18
Нафтодобування і переробка	6,4	14-22
Газодобування і транспортування	0,6	21-28
Енергетичне машинобудування	0,5	12-14
Верстатобудування, промислове обладнання	0,2	23-27
Мікро- і радіоелектроніка	0,05	7-9
Комп'ютери і інформатика	0,05	7-8
Комунікації, зв'язок	0,2	12
Біотехнології	0,4	10
Всього	22,6	144-180

Технологічний розрив, що існує між різними групами країн, обумовлює багатоступінчасту структуру цього ринку: високі технології (унікальні і прогресивні) обертаються між розвинутими країнами (причому провідні позиції тут належать США); низькі (морально застарілі) і середні (традиційні) технології продаються в країни, що розвиваються, і колишні соціалістичні країни.

Важливою особливістю МНТВ є високий рівень монополізації. Найбільші ТНК зосереджують дослідження у своїх руках. Так, рівень монополістичного контролю в сфері технологій досягає 80-90%, а витрати на НДДКР 300 провідних ТНК світу склали наприкінці 90-х років біля половини світових витрат у цій галузі. Стратегія поведінки ТНК на світовому ринку технологій стосовно незалежних фірм і країн визначається життєвим циклом технології: на першому етапі перевага віддається продажу готової продукції, у якій реалізовані нові ідеї; на 2-му - технологічний обмін здійснюється у формі прямих іноземних інвестицій; і тільки на 3-му етапі відбувається продаж ліцензії, тобто поступка прав власності на технологію. Таким чином, новітні технології використовуються насамперед у країні базування і тільки в міру їхнього старіння передаються за кордон.

Міжнародний науково-технічний обмін на практиці реалізується в різних формах і по різних каналах.

*Основними формами МНТО є:*

І МНТО на комерційній основі. До нього належать:

*1. Обмін знаннями і досвідом, втіленими у форму винаходів, корисних моделей, промислових зразків, товарних знаків і інших об'єктів промислової власності, які охороняються законом.* (Винахід - це результат творчої діяльності людини в будь-якій



області технології. *Корисна модель* - це конструктивне виконання пристрою. *Промисловий зразок* - це форма чи малюнок, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу. *Товарний знак* - це позначення, що вказує на виготовлювача продукції і служить насамперед рекламним цілям). До цієї форми обміну належить торгівля патентами, свідоцтвами і ліцензіями, за допомогою яких захищаються ці об'єкти промислової власності;

2. *Обмін авторськими правами*. Ці права законодавчо захищають наукові досягнення, а також твори літератури і мистецтва. Обмін ними також носить комерційний характер;

3. *Обмін знаннями і досвідом науково-технічного, виробничого, управлінського і фінансового характеру, що мають економічну цінність, застосовуються в процесі виготовлення, експлуатації і реалізації продукції і не захищені спеціальним законодавством*. Об'єктами цієї форми обміну є:

\* надання "ноу-хау". У залежності від змісту "ноу-хау" може бути конструкторське, технологічне, виробниче, управлінське, комерційне, фінансове. Передається "ноу-хау" у формі документації, або у формі безпосереднього виробничого досвіду фахівців. У "ноу-хау" відсутній прямий захист як об'єктів промислової власності. Вони захищаються тільки комерційною таємницею;

\* надання *інжинірингових послуг* (підготовка проектів будівництва, інвестиційний і технічний нагляд, консультаційні послуги, проведення випробувань);

П... МНТО на некомерційній основі. До нього належать:

\* *науково-технічні публікації*. Це - найстарша форма поширення інформації про результати НДДКР, не пов'язаних із секретами виробництва і патентоспроможними винаходами;

\* *спільні дослідження* вчених різних країн у різних міжнародних лабораторіях, НДІ, при реалізації спільних міжнародних проектів;

\* *особисті контакти* вчених і фахівців на міжнародних конференціях, семінарах, симпозіумах, виставках; а також у процесі закордонних стажувань;

\* *міграція вчених і фахівців* ("відплив інтелекту").

Крім законних форм передачі науково-технічних знань мають місце і кримінальні форми передачі технологій. Це, наприклад, *промислове шпигунство* (передача, викрадення чи збір з метою передачі іноземній державі чи компанії інформації у науково-

технічній і виробничій сферах, що складають державну чи комерційну таємницю), а також *технічне піратство* (масовий випуск і продаж технологій чи товарів-імітацій тінювими структурами під відомими торговими марками з порушенням патентних чи авторських прав). Обсяги такої торгівлі, за деякими оцінками, складають до 100 млрд.дол. на рік. За інформацією правоохоронних органів на Україні функціонує приблизно 500 фірм, що торгують персональними комп'ютерами і програмним забезпеченням. Обсяг продажів їх складає 10-15 тис.ПК щомісяця і більш 800 тис. одиниць програмного забезпечення в рік, з них тільки 5-10% є ліцензійними. У результаті збитки розроблювачів дорівнюють близько 150 млн.дол. Конгрес США склав список провідних порушників прав інтелектуальної власності у світі. У числі лідерів у цьому списку Китай, Росія, Болгарія, Україна.

У сучасних умовах МНТО здійснюється на наступних рівнях:

1. *міжнародна внутрішньофірмова передача технологій.* Нові науково-технічні розробки надаються в рамках ТНК своїм філіям і дочірнім компаніям. По наявним даним, до двох третин міжнародної торгівлі ліцензіями припадає на внутрішньофірмовий обмін. Відповідно до доповіді ООН по глобальних інвестиціях (1997 р.) 70% усіх транскордонних роялті в технологічній галузі приходить на платежі між головними компаніями і їхніми закордонними філіями (80% - у США і Великобританії, 90% - у Німеччині);
2. *науково-технічна кооперація на рівні фірм.* У цій формі співробітництва беруть участь більшість провідних фірм;
3. *двостороннє міждержавне науково-технічне співробітництво.* Здійснюється на основі договорів про науково-технічне співробітництво. Прикладами такої взаємодії, що була оформлена міжурядовими угодами, є проект "Конкорд", будівництво тунелю під Ла-Маншем, створення літака АН-70 і т.п.;
4. *спільні науково-технічні програми, що реалізуються регіональними економічними угрупованнями* (здійснюються в межах інтеграційних об'єднань). Тільки в ЄС ведуться роботи з більш ніж 120 науково-технічних проектів;
5. *глобальне співробітництво у провідних сферах НТП* (програма СОІ, програма "Евріка", програма "Морський старт").

## 2. Міжнародна торгівля ліцензіями. Особливості реалізації ліцензійних угод

Найбільш розповсюдженою формою передачі науково-технічних знань у сучасних умовах є торгівля ліцензіями. Вигідність придбання ліцензії полягає в тім, що остання дозволяє знизити витрати на здійснення власних НДДКР у 4-5 разів, а економічний ефект від використання закордонних ліцензій більш ніж у 10 разів перевищує витрати на придбання цих ліцензій.

В основі міжнародної торгівлі патентами і ліцензіями лежить патентне законодавство, що надає патентоволодільцю монопольне право на використання винаходу. Такого ж права національне патентне законодавство надає власникам і інших форм промислової власності.

**Патентом** на винахід називається посвідчення, видане компетентним органом винахіднику чи його правонаступнику, яке засвідчує наявність у власника виключного права на використання цього винаходу.

Основні особливості патентного законодавства:

1. патентний захист мають тільки принципово нові технічні винаходи. Різного роду удосконалення патентуванню не підлягають;

2. наявність патенту виключає вільний доступ конкурента до нововведення;

3. термін володіння патентом визначається законодавством кожної країни, але в середньому дорівнює 15-20 рокам. По закінченню терміну винахід стає надбанням суспільства. Реальний термін володіння патентом в умовах НТР - 6-9 років, оскільки у фірм-конкурентів за цей час з'являються більш досконалі технічні рішення;

4. відповідно до патентного законодавства патент діє тільки на території тієї країни, де він виданий. Тому для забезпечення патентного захисту винаходу треба запатентувати його й в інших країнах. А це створює можливості для діяльності різних посередників у цій сфері. (У даний час є ряд міжнародних угод, що дають можливість одержувати патенти, що діють відразу в декількох країнах. Наприклад, європейський патент, що діє в країнах ЄС).

Продаж патентів відбувається на основі патентних угод, але вони продаються вкрай рідко. Більшість патентоволодільців самі використовують запатентовані винаходи. До продажу патентів можуть звертатись дрібні чи середні фірми, що не мають фінансових можливостей для реалізації винаходу. У цьому випадку передаються права власності на винахід іншому суб'єкту.

Якщо ж патентоволоділець зберігає право власності на винахід і лише дозволяє на визначений час за винагороду використовувати права, що випливають з патенту, мова йде про купівлю-продаж ліцензій. **Ліцензією** називається дозвіл, виданий патентоволодільцем (ліцензіаром) іншому лицу чи фірмі (ліцензіатові) на промислове чи комерційне використання винаходу протягом визначеного терміну і за певну винагороду.

Продаж ліцензій відбувається на основі ліцензійних угод. Це основна форма МНТО в сучасних умовах. За останні 20 років обсяг міжнародної ліцензійної торгівлі виріс більш ніж у 18 разів. Передбачається, що в 2000р. світовий обіг цієї торгівлі складе 500 млрд.дол. 98% надходжень від міжнародної торгівлі ліцензіями припадає на розвинуті країни. У якості продавців ліцензій виступають більш 40 країн. Провідні експортери: США, Великобританія, Швейцарія. Покупцями-імпортерами є більш 70 країн. Провідні серед них Японія, Німеччина, Італія, Франція.

У залежності від обсягу переданих покупцю ліцензії прав виділяють три їхні види:

1. *проста ліцензія*: при її продажі ліцензіар дозволяє ліцензіатові на певних умовах використовувати винахід, залишаючи за собою право як на його самостійне використання, так і на видачу аналогічних ліцензій іншим фірмам;

2. *виняткова ліцензія*: при її продажі ліцензіар надає ліцензіатові виключне право на використання винаходу в межах, обговорених у ньому умов і на певній географічній території. При цьому ліцензіар відмовляється від самостійного використання винаходу і від продажу аналогічних ліцензій іншим фірмам на тих же умовах і на тій же території. Це, однак, не позбавляє його права на самостійне використання даного винаходу чи продажу ліцензій на іншій території чи на інших умовах;

3. *повна ліцензія*: ліцензіар надає ліцензіатові цілком усі права на використання винаходу на протязі всього терміну дії угоди.

Терміни дії ліцензійних угод різні і складають від 3-х до 10 років.

Основні форми виплати винагороди по ліцензійних угодах:

1. *роялті* - ліцензійна винагорода у формі періодичних відрахувань від прибутку (20-30%) чи суми продажу (2-10%) продукції, виробленої по ліцензії. Використовується у випадку впевненості ліцензіара в ліцензіаті, при довгостроковому співробітництві;

2. *паушальні платежі* - виплата твердо фіксованої суми ліцензійної винагороди. Виплата відбувається або одноразово, або в 2-3 прийоми. Застосовуються в тому випадку, коли ускладнений контроль за показниками роботи ліцензіата;

3. *комбіновані платежі* - містять у собі первісну суму у вигляді паушального платежу і наступні періодичні відрахування у вигляді роялті.

Організаційно можливі два варіанти торгівлі ліцензіями:

\* через встановлення прямих безпосередніх контактів між ліцензіаром і ліцензіатом. У цьому випадку промислові фірми створюють у себе спеціальні ліцензійні (патентні) відділи;

\* через посередників, у якості яких виступають ліцензійні агенти чи брокери, а також ліцензійні фірми. Основні функції посередників:

- патентування винаходу від імені власника, у тому числі і за кордоном;

- підтримка патенту, у тому числі нагляд за сплатою ліцензійної винагороди;

- посередництво в купівлі-продажу патенту (ліцензії);

- реклама.

Помітну роль у МНТО відіграють угоди про франчайзинг (франшизу). *Франчайзингом* називається надання великою "батьківською" фірмою (франчайзер) дрібній фірмі (франчайзи) права на використання її технології, товарного знаку, фірмового стилю і т.п.

Існує кілька різновидів франчайзинга:

1. *виробничий франчайзинг*. У цьому випадку фірма, що володіє оригінальною технологією виготовлення якого-небудь продукту, передає її фірмі-клієнту для виготовлення і реалізації даного продукту на певній території під ліцензованим фірмовим найменуванням (товарним знаком). Для збереження якості продукції на високому рівні, франчайзер проводить навчання

співробітників франчайзи і здійснює згодом контроль за дотриманням технологічної дисципліни. Такий франчайзинг найбільш розповсюджений у виробництві електроніки, у харчовій і легкій промисловості. Наприклад, так діють на світовому ринку відомі американські корпорації “Кока-кола” і “Пепси”, у Росії - “Довгань”;

2. *торговий франчайзинг*. У даному випадку франчайзи купують у відомої компанії право на продаж її товарів з її товарним знаком. Ця форма франчайзинга широко використовується при продажі автомобілів і їхньому технічному обслуговуванні, реалізації бензину й автопокришок;

3. *ліцензійний франчайзинг*. Є найбільш розповсюдженою формою співробітництва, при якій франчайзер видає франчайзи ліцензію на право відкриття мережі магазинів чи підприємств обслуговування для продажу покупцям набору товарів і послуг під ім'ям франчайзера. Такий франчайзинг використовується в ресторанному бізнесі (“Макдональдс”), прокаті автомобілів, продажу морозива, косметичних товарів (“Боди шоп”, “Орифлейм” і ін.).

### **3. Міжнародний обмін інженерно-технічними послугами (інжиніринг)**

До числа важливих форм передачі технологій, при яких її носіями є кваліфіковані фахівці, ІТП, керуючий персонал належать інжинірингові угоди.

**Міжнародним інжинірингом** називається діяльність по наданню комплексу послуг науково-технічного, виробничого і комерційного характеру, що мають своєю метою одержання найкращих результатів від інвестицій чи інших витрат, пов'язаних з реалізацією проектів різного призначення.

Інжиніринг виник у 20-ті роки ХХ століття в Англії в цивільному будівництві й обмежувався консультативною діяльністю в сфері спорудження доріг, портів, аеродромів, систем водо- і енергопостачання і т.п., потім він поширився на промисловість. У 50-ті роки інжиніринг виділився в самостійний вид міжнародної комерційної діяльності. Цьому сприяла діяльність різних міжнародних організацій, у тому числі Міжнародного банку

реконструкції і розвитку, спрямована на надання технічного сприяння країнам, що розвиваються.

Розвиток інжиніринга був пов'язаний з НТП, що торкнувся всіх галузей промисловості і насамперед машинобудування. У результаті відбулися істотні зрушення в структурі міжнародної торгівлі у бік збільшення торгівлі складними видами устаткування, що вимагають спеціальних знань для вирішення технологічних і організаційних проблем, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію.

Іншим важливим фактором, що стимулює розвиток інжиніринга в сучасних умовах, є високий попит на технічні послуги з боку країн, що розвиваються, які не мають необхідного досвіду і фахівців. Вони змушені залучати іноземні фірми для розвідки і розробки своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення ряду галузей важкої промисловості.

Певну роль відіграє і такий фактор, як прагнення до міжнародної експансії найбільших ТНК, що використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Практика показує, що виконання експортного контракту на інжиніринг, як правило, спричиняє наступне постачання машин і устаткування, вартість яких у 10-20 разів перевищує відповідний показник технічних послуг.

#### Структура інжинірингових послуг:

I група - послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу. Сюди належать:

- \* передпроектні послуги (вивчення ринку, транспортних мереж; топографічна зйомка місцевості, дослідження ґрунтів, розробка планів капіталовкладень, техніко-економічне обґрунтування проектів);

- \* проектні послуги;

- \* післяпроектні послуги (укладання контракту на будівництво, нагляд за виконанням робіт, проведення прийомних випробувань, підготовка персоналу й ін.);

II група - послуги, пов'язані з оптимізацією процесів експлуатації і управління підприємством:

- \* послуги по поліпшенню менеджменту (організація управлінської структури на основі передового світового досвіду, удосконалення мотивації, планування, поліпшення роботи різних служб підприємства);

\* допомога у фінансових питаннях (організація фінансування підприємства, оцінка витрат і доходів, удосконалення обліку і звітності);

\* послуги по удосконаленню реалізації продукції;

\* послуги по впровадженню ЕОМ, інформаційних систем.

Основними експортерами інжинірингових послуг є компанії США, Великобританії, Японії, Німеччини, Франції, Канади. Основні імпортери таких послуг - країни, що розвиваються.

Спеціалізовані фірми, що надають такого роду послуги, поділяються на дві групи: інженерно-консультаційні й інженерно-будівельні.

Вартість послуг інжинірингових компаній, що виконують функції генерального постачальника і генерального підрядчика, у залежності від масштабів об'єкта, можуть коливатися в межах від 10% до 20% загальних витрат на його спорудження.

### ***Ключові терміни:***

*міжнародні науково-технічні відносини; міжнародні науково-технічні програми; інтелектуальна власність; промислова власність; винахід; корисна модель; промисловий зразок; товарний знак; “ноу-хау”; авторські права; міжнародний інжиніринг; патент; ліцензія; франчайзинг; ліцензіар; ліцензіат; проста, виняткова і повна ліцензія; роялті; паушальний платіж; комбінований платіж; ліцензійна угода*

### ***Оглядові запитання:***

1. Охарактеризуйте основні причини розвитку міжнародних науково-технічних відносин?
2. Дайте характеристику основним суб'єктам світового ринку науково-технічних знань?
3. Назвіть основні форми міжнародного науково-технічного обміну?
4. Що є об'єктом ліцензійної торгівлі?
5. Охарактеризуйте особливості правового захисту об'єктів інтелектуальної власності на світовому ринку?
6. Які охоронні документи існують на об'єкти промислової власності? Який термін їхньої дії?
7. Які об'єкти інтелектуальної власності захищає авторське право?



8. Охарактеризуйте основні чинники, що беруть до уваги ліцензіар і ліцензіат при купівлі і продажі ліцензій?
9. Які існують форма виплати ліцензійних винагород?
10. Яка специфіка міжнародного інжиніринга і як він пов'язаний із торгівлею ліцензіями?
11. Які міжнародні організації й угоди регулюють науково-технічний обмін?
12. Обґрунтуйте власну позицію щодо підвищення ефективності інтеграції України до світового ринку науково-технічних знань?

## **ТЕМА 9. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ**

1. Сутність і структура світової валютної системи.
2. Еволюція світової валютної системи.
3. Валютні ринки і валютні операції.
4. Умови і форми міжнародних розрахунків.
5. Баланси міжнародних розрахунків.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”. №185/94-ВР від 23.09.94
2. Декрет КМ України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю”. №15-93 від 19.02.93
3. Валютный рынок и валютное регулирование. Под ред.Платоновой И.Н.М.,1996
4. Гальчинский А.С. Гроші та кредит. К.,1997
5. Калашнікова Т.В., Калашніков О.М. Фінанси в міжнародних економічних відносинах. Харків, 1996
6. Кочевников В.Н. Современная система денежных расчетов.К.,1998
7. Лагунін В.Д. Гроші та грошовий обіг. К.,1998
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред.Красавиной Л.Н. М.,1994
9. Міжнародні валютно-кредитні відносини.За ред.Філіпенка А.С. К.,1997
10. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения. М.,1995
11. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. Под ред. Круглова В.В. М.,1998
12. Семенов К. Международные валютные и финансовые отношения. М.,1999
13. Ющенко В.А. Валютне регулювання. Навч.пос. К.,1998
14. Жуков А. Из истории мировых валютных систем - “ЭКО”, 1997, № 9
15. Иванов И. Старт зоны евро - “МЭиМО”, 1999, №1
16. Кургинян А. Проблемы регулирования валютного рынка Украины - “Экономика,финансы, право”, 1999, №9
17. Миклашевская Н. Валютный курс - “МЭиМО”, 1998, №2
18. Михайличенко С. Лібералізація валютного ринку України - “В. НБУ”, 1999, №№2,5
19. Смыслов Д. Куда идет мировая валютная система - “МЭиМО”, 1997, №№7,8
20. Узлюк Т. Державне регулювання валютної системи в Україні - “ФУ”, 1999, №8

## 1. Сутність і структура світової валютної системи

Міжнародні економічні відносини між суб'єктами господарювання різних країн ведуть до виникнення міждержавних грошових вимог і зобов'язань. Оскільки істотним атрибутом державності є наявність національних грошей, виникає необхідність обміну одних грошових знаків на інші, тобто валютні відносини.

Таким чином, **валютні відносини** - це сукупність економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням грошей, як світових грошей. У ці відносини вступають банки, фірми, приватні особи, урядові органи з метою здійснення міжнародних розрахунків, валютних і кредитних операцій.

Валютні відносини сьогодні здійснюються на трьох рівнях: національному, регіональному і світовому. Відповідно розрізняють національну, регіональну і світову валютні системи.

**Національна валютна система** - це форма організації валютних відносин усередині країни, що склалася історично і визначається її валютним законодавством. Національна валютна система є елементом національної грошової системи й у значній мірі залежить від особливостей останньої.

*Основні елементи національної валютної системи:*

1. найменування національної грошової одиниці;
2. ступінь і умови її конвертованості;
3. офіційні золотовалютні резерви;
4. механізм формування валютного курсу;
5. валютні обмеження;
6. режим національного валютного ринку і ринку золота;
7. порядок здійснення зовнішньоекономічних розрахунків;
8. національні органи, що регулюють валютні відносини країни.

*Функціями національної валютної системи є:*

- \* забезпечення активної участі країни в міжнародному обміні;
- \* створення оптимальних зовнішньоекономічних умов функціонування національного господарства.

**Регіональна валютна система** - це форма організації валютних відносин групи держав певного регіону, юридично оформлена міждержавними угодами. Формування регіональної валютної системи є наслідком розвитку інтеграційних процесів. Звичайно для цієї системи характерна наявність колективної валюти, механізму

взаємної координації валютних курсів, міждержавного органу регулювання. Найбільш яскравий приклад - Європейська валютна система.

**Світова валютна система** - це форма організації валютних відносин у межах світового господарства. Світова валютна система охоплює усю світову економіку. Її розвиток пов'язаний з формуванням світового ринку, поглибленням міжнародного поділу праці й інтернаціоналізації господарських зв'язків. Механізм функціонування світової валютної системи закріплений юридично міждержавними угодами.

*Основні елементи світової валютної системи:*

1. національні і колективні резервні валюти, що використовуються для міжнародних розрахунків;
2. умови взаємної конвертації валют;
3. регламентація режимів валютних курсів;
4. режим світових валютних ринків і ринків золота;
5. уніфікація форм міжнародних розрахунків;
6. міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання.

*Головною функцією світової валютної системи є регулювання валютних ринків і міжнародних розрахунків для забезпечення стійкого зростання світової економіки.*

Сполучною ланкою між національними валютними системами у світовому господарстві є *валютний курс*. Він являє собою співвідношення між грошовими одиницями окремих країн чи ціну однієї грошової одиниці в іншій. Валютний курс необхідний для встановлення пропорцій обміну валют при міжнародній торгівлі, при міграції капіталів у вигляді інвестицій чи кредитів, для порівняння цін на світових товарних ринках і т.п. На перших етапах розвитку світової валютної системи валютні курси визначалися золотом вмістом (паритетом) грошових одиниць різних країн. Сьогодні валютний курс залежить не від золотого вмісту, а від цілого ряду факторів. Основним з них є співвідношення купівельної спроможності грошових одиниць. Крім цього на валютний курс впливають:

- \* співвідношення попиту на валюту та її пропозиції;
- \* стан платіжного балансу;
- \* стан грошового обігу країни;
- \* рівень процентних ставок;

\* валютна політика і валютні обмеження;

\* політична і соціальна ситуація в державі й інші фактори.

Кожній валютній системі відповідає свій режим валютного курсу, тобто механізм його визначення і зміни. Класифікація форм валютних курсів представлена в таблиці:

Таблиця 9.1

Класифікація валютних курсів по способу фіксації

<i>Форми валютних курсів</i>	<i>Характерні риси</i>
<i>1. Гнучкі валютні курси</i> <i>1.1. плаваючий вільно</i> <i>1.2. керовано плаваючий</i>	- у валют відсутній офіційний паритет - змінюється в залежності від попиту та пропозиції - змінюється в залежності від попиту та пропозиції, але коректується валютними інтервенціями центральних банків
<i>2. Фіксовані валютні курси</i> <i>2.1. реально фіксований</i> <i>2.2. договірно фіксований</i>	- припускають наявність офіційно зареєстрованих паритетів, що лежать в основі валютних курсів і підтримуються державою - спирається на золотий паритет, відхилення від нього - у межах “золотих точок” - спирається на погоджений еталон у вигляді більш сильної валюти, відхилення - у встановлених межах (валютний коридор)

Відповідно до динаміки курсів валют останні можуть бути “сильними” і “слабкими”. Сильною є валюта, курс якої стосовно іноземних грошових знаків або росте, або залишається стабільним. Слабкою вважається валюта, курс якої знижується стосовно інших валют. На практиці сильними є валюти розвинутих держав, а слабкими - більшості країн, що розвиваються, а також країн з нестабільною економічною ситуацією.

У залежності від того, наскільки вільно національна валюта обмінюється (конвертується) на валюти інших держав, розрізняють декілька видів валют:

\* *вільно-конвертована валюта* (ВКВ), що має необмежену внутрішню і зовнішню конвертацію як по поточним, так і по капітальним операціям. Ця валюта має статус резервної і може використовуватись для формування валютних резервів. До неї

належать американський долар, німецька марка, англійський фунт стерлінгів, французький і швейцарський франки, японська ієна;

\* *частково конвертована валюта*, до якої застосовуються валютні обмеження;

\* *замкнута (неконвертована) валюта*, що функціонує в межах тільки однієї країни і не обмінюється на інші валюти.

Таблиця 9.2

Порівняльні позиції окремих валют в обслуговуванні світового обігу ( 1999 р.,%)

	Долар	Ієна	Європейські валюти	
			Усього	Німецька марка
Експорт товарів і послуг	47,6	4,8	30,0	15,5
Офіційні валютні резерви	61,5	7,4	20,1	14,2
Угоди на валютних ринках	83,0	24,0	93,0	37,0
Державні позики	34,2	15,7	37,1	12,3

Валютний курс впливає на функціонування МЕВ. Основними напрямками цього впливу є:

1. валютний курс дає можливість виробникам даної країни порівнювати витрати виробництва своїх товарів з цінами світового ринку, таким чином він є одним з орієнтирів для прогнозування ефективності зовнішньоекономічних зв'язків;
2. рівень валютного курсу впливає на стан платіжного балансу країни;
3. зростання курсу національної валюти стимулює імпорт і скорочує експорт і, навпаки, падіння курсу національної валюти заохочує експорт і обмежує імпорт;
4. валютний курс впливає на перерозподіл світового валового продукту між країнами.

## 2. Еволюція світової валютної системи

У своєму розвитку світова валютна система пройшла 4 етапи:

1. **Паризька валютна система** чи *система золотого (золотомонетного) стандарту*. Виникла стихійно в 19 столітті в результаті промислового перевороту і активізації міжнародної торгівлі. Була юридично оформлена на Паризькій міжнародній

конференції 1867 р. Згідно з угодою золото визнавалось єдиною формою світових грошей. Проіснувала до I-ї світової війни. Для цієї системи були характерні наступні особливості:

- \* офіційний золотий вміст національних грошових одиниць;
- \* конвертованість кожної валюти в золото як усередині країни, так і за її межами. Обмін валют здійснювався на основі їхніх золотих паритетів;
- \* курс валюти міг відхилятися від монетних паритетів у межах “золотих точок” ( $\pm 0,1\%$ ), тобто фактично був фіксованим;
- \* золото використовувалося як загальновизнані світові гроші. Золоті злитки вільно обмінювалися на золоті монети, що були в обігу паралельно з паперовими грошима. Золото вільно продавалося на міжнародному ринку, вільно експортувалося й імпортувалося;
- \* дефіцит платіжних балансів покривався золотом.

**2. Генуезська валютна система чи система золотодевізного стандарту.** Виникла після закінчення війни і відновлення зовнішньоекономічних зв'язків. Юридично була оформлена в 1922 році на Генуезській міжнародній конференції. Проіснувала до II-ї світової війни (фактично до економічної кризи 1929-33 рр.). На конференції було відзначено, що наявні запаси золота капіталістичних країн недостатні для розрахунків по зовнішній торгівлі й інших операціях. Тому крім золота в міжнародних розрахунках рекомендувалося використовувати англійський фунт стерлінгів і американський долар, що одержали назву девізних валют.

Основні особливості Генуезської валютної системи:

- \* офіційний золотий вміст грошових одиниць зберігався, але розмін паперових грошей на золото був обмеженим;
- \* найбільш розвинуті країни (США, Великобританія, Франція) використовували золотозливковий стандарт, відповідно до якого власники великих сум паперових грошей могли розміняти їх на стандартні зливки золота. Більшість же держав (Німеччина, Данія, Норвегія, Австралія й ін.) використовували золотодевізний стандарт, який гарантував власникам національних грошових знаків їхній розмін не на золото, а на девізні валюти. Тобто конверсія валют в золото стала здійснюватись не лише безпосередньо, а й опосередковано, через іноземні валюти;

\* існував режим плаваючих валютних курсів, але Центральні банки повинні були підтримувати можливі значні відхилення валютних курсів за допомогою валютної інтервенції.

**3. Бреттон-Вудська валютна система чи система золотодоларового стандарту.** Виникла в 1944 р., коли провідним країнам на міжнародній конференції в м.Бреттон-Вудс (США) вдалося погодити основні принципи нового міжнародного валютно-фінансового механізму. Проіснувала до початку 70-х рр.

Основні принципи цієї системи:

\* резервною валютою став американський долар, а за золотом зберігалася функція засобу остаточних розрахунків між країнами. При цьому долар зайняв центральне місце в міжнародних розрахунках, а масштаби використання золота істотно зменшилися;

\* долар був єдиною валютою, що розмінювалася на золото. Цей розмін відбувався за вимогою інших країн у казначействі США за офіційним курсом 35 доларів за 1 тройську унцію (31,1 г). Крім того урядові органи і приватні особи могли купувати золото на приватному ринку. Валютна ціна золота складалася на основі офіційної і до кінця 60-х рр. значно не коливалася;

\* валютні курси встановлювалися на основі золотого чи доларового вмісту національних грошових одиниць;

\* кожна країна повинна була зберігати стабільним курс своєї валюти стосовно інших валют. Валютні курси таким чином були фіксованими з межами відхилення від золотого чи доларового паритету  $\pm 1\%$ ;

\* регулювання валютних відносин здійснювалося міжнародними валютно-кредитними організаціями - Міжнародним Валютним Фондом і Міжнародним Банком Реконструкції і Розвитку;

\* платіжні баланси коректувалися переважно засобами внутрішньої економічної політики, шляхом впливу держави на рівень цін і сукупний платоспроможний попит. З метою пом'якшення криз окремих валют передбачалося надання кредитів МВФ для фінансування дефіцитів платіжних балансів.

Бреттон-Вудська система поставила долар у привілейоване положення, що фактично відбивало домінуючі позиції США у світовій економіці після другої світової війни. Однак відновлення економік країн, що постраждали під час війни, поступово змінило розклад сил у світовому господарстві. Позиції США поступово слабшали. Доларові запаси за межами США складали суму, яка в



шість раз перевищувала золотий запас держави. Гарантувати їхній розмін на золото США вже не могли. Золота ліквідність долара таким чином не забезпечувалася. Це призвело до розпаду Бреттон-Вудської системи на початку 70-х років.

**4. Ямайська валютна система чи система стандарту СДР** (*special drawing rights*) - спеціальних прав запозичення (СПЗ). Виникла в 1976 р. на нараді МВФ у м.Кінгстоні (Ямайка), де були визначені основні принципи організації сучасної світової валютної системи.

Особливість Ямайської валютної системи:

- \* демонетизація золота, у результаті якої золото як грошовий товар юридично вилучалося зі сфери обігу і перетворилося в звичайний товар з вільною ціною. Офіційна ціна на золото і золотий вміст грошових одиниць скасовувалися. У той же час золото залишилося особливим ліквідним активом, що у разі потреби може бути проданий, а отримана валюта використана для розрахунків;

- \* країнам надане право вибору будь-якого режиму валютного курсу. Межі коливань курсів валют не встановлювалися. У цих умовах більшість держав перейшли до плаваючих валютних курсів;

- \* замість золотодоларового стандарту введений стандарт СДР, які повинні були використовуватися як світові гроші, а також для визначення обмінних курсів валют, оцінки офіційних активів. СДР - це міжнародні активи, що існують в безготівковій формі у вигляді записів на спеціальних рахунках країн-учасниць МВФ. Емісію СДР здійснює МВФ. Вартість одиниці СДР у даний час визначається на основі валютного кошика, у який входять валюти п'яти країн, що мають найбільшу питому вагу у світовій торгівлі (долар США - 40%, німецька марка - 21%, японська ієна - 17%, англійський фунт і французький франк - по 11%). СДР використовується для регулювання платіжних балансів, поповнення офіційних валютних резервів і ін.;

- \* узаконене створення замкнених валютних блоків, що є повноправними учасниками світової валютної системи.

Прикладом такого утворення є **Європейська валютна система (ЕВС)**. Ця система була оформлена в другій половині 70-х років паралельно з Ямайською. Вона була результатом регіональної економічної інтеграції і була створена з метою стабілізації валютних курсів, а також зменшення економічної залежності країн-учасниць від дестабілізуючого зовнішнього впливу (насамперед

американського долара, провідна роль якого зберігалася й у Ямайській валютній системі).

ЕВС містила в собі три елементи:

1. європейську розрахункову валютну одиницю ЕКЮ (European Currency Unit). ЕКЮ - це колективна валюта в безготівковій формі, купівельна спроможність якої також визначалася за принципом валютного кошика провідних країн Європи, що входили у ЄС. На відміну від СДР емісія ЕКЮ частково забезпечувалася золотом і доларами, а також мала більш широку сферу застосування - не тільки в офіційному, але й у приватному секторі;
2. спільно змінний валютний курс, що коливався в межах  $\pm 2,25\%$ , а із серпня 1993 р. у межах  $\pm 15\%$ ;
3. механізм валютних курсів і інтервенцій. В ЕВС здійснювалось міждержавне валютне регулювання шляхом надання центральним банкам країн кредитів для покриття тимчасового дефіциту платіжних балансів і розрахунків. Регулювання ЕВС і емісія ЕКЮ здійснювалася до 1994 р. Європейським фондом валютного співробітництва, а з 1994 р. Європейським валютним інститутом.

В даний час в ЕВС відбувається формування валютного союзу, що передбачає поступовий перехід до єдиної валюти "євро". Були встановлені критерії (низький рівень інфляції, дефіцит держбюджету не більш 3% ВВП, державний борг не більш 60% ВВП, стабільність національної валюти) і визначені країни, що їм відповідають. У "Зону євро" на сьогоднішній день увійшли 11 країн - Австрія, Бельгія, Німеччина, Голландія, Іспанія, Ірландія, Італія, Люксембург, Португалія, Фінляндія, Франція. Не увійшли - Греція (через невідповідність критеріям), Данія, Швеція і Великобританія. Емісію євро здійснює створений для цього Центральний Європейський банк (Франкфурт-на-Майні). З 1.01.1999 р. євро введена у безготівковий обіг, замінивши ЕКЮ в пропорції один до одного. Наступним кроком формування Європейського валютного союзу буде введення євро в готівковий обіг з 1 січня 2002 р. Необхідні для цього паперові купюри і монети вже виготовлені. Перші півроку нова валюта буде в обігу одночасно з національними валютами. А з 1 липня 2002 р. національні гроші країн-учасниць цілком втратять свої функції грошей.

### **3. Валютні ринки і валютні операції**

**Валютні ринки** - це офіційні центри, де відбуваються операції по купівлі-продажу валют на основі попиту та пропозиції за певним курсом. Вони є одією з найважливіших ланок світового господарства і виконують наступні функції:

- здійснення міжнародних розрахунків у процесі міжнародного обігу товарів, послуг і капіталів;
- формування валютних курсів;
- поповнення і диверсифікація валютних резервів центральних і комерційних банків;
- хеджування (страхування) від валютних ризиків;
- одержання прибутку за рахунок різниці курсів валют;
- проведення валютної політики центральними банками.

У залежності від сфери й обсягу торгівлі розрізняють *національний, регіональний і світовий* валютні ринки. Провідними міжнародними валютними ринками є Лондон (близько 30% валютних операцій на міжнародних ринках), Нью-Йорк(16%) і Токіо (11%).

Основними суб'єктами валютних операцій сьогодні є банки (від 85 до 95% валютних операцій). У деяких країнах (Німеччина, Японія, Франція, Росія, Україна й ін.) у торгівлі валютою беруть участь валютні біржі. Однак роль останніх постійно знижується і валютний ринок в сучасних умовах має головним чином міжбанківський характер.

Під *валютними операціями*, що відбуваються на валютних ринках, розуміють дії, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності; з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу і обігу, з передачею заборгованостей і інших зобов'язань; із ввозом, переказом і пересиланням на територію країни і вивозом, переказом і пересиланням за її межі валютних цінностей.

У валютній операції бере участь щонайменше дві сторони, одна з яких, як правило, банк. Оскільки банк несе витрати по цих операціях, при проведенні валютних операцій через банки необхідно розрізняти:

1. *Курс покупця*, по якому банк купує валюту у клієнта;
2. *Курс продавця*, по якому банк продає валюту клієнту .

Банк пропонує клієнту такий курс продажу чи купівлі, який дозволяє йому покривати витрати і одержувати прибуток (маржу).

Історично склалися і використовуються у світовій практиці два методи котирування валют на міжбанківському ринку:

\* *прямий (пряме котирування)*, коли одна одиниця (чи кратне число одиниць - 10, 100, 1000) іноземної валюти прирівнюється до певної кількості національної валюти. Наприклад, на Україні 1 дол.США = 5, 5655 гр., у Німеччині 1 дол.США = 2, 4455 німецьких марок;

\* *непрямий (непряме котирування)*, коли одна одиниця (чи кратне число одиниць) національної валюти прирівнюється до певної кількості іноземної валюти. Наприклад, в Англії 1 фунт стерлінгів = 1, 6745 дол.США чи в США 1 дол. = 5,2525 французьких франка.

При прямому котируванні курс продавця вище курсу покупця, а при непрямій - навпаки. Отже, використовуючи або пряме, або непряме котирування, ми одержуємо в підсумку прямо протилежний результат. Це особливо важливо мати на увазі, тому що в більшості країн використовується пряме котирування, але в ряді випадків (наприклад, Великобританія) - непряме.

Оскільки котирування валют здійснюють як державні (національні), так і комерційні банки, розрізняють:

\* *офіційне* котирування, по якому здійснюються усі валютні операції держави;

\* *вільне (ринкове)* котирування, по якому відбувається міжбанківська торгівля валютою.

На міжбанківському валютному ринку використовується також крос-курс. *Крос-курс* - це котирування двох іноземних валют, жодна з яких не є національною валютою учасника угоди, чи співвідношення двох валют, що впливає з їхніх курсів стосовно якої-небудь третьої валюти (до долара США, до російського рубля). Наприклад, якщо курс долара США у Франкфурті дорівнює 2,40 німецькі марки, а курс долара в Цюриху - 1,92 швейцарських франка, то крос-курс швейцарського франка у Франкфурті складе: 1 фр.= 2,40:1,92 = 1,25 нім. марки.

Усі валютні операції поділяються на дві групи:

1. Угоди з негайною поставкою ("касові" чи "spot" угоди). При здійсненні цих операцій валюта поставляється не пізніше, ніж протягом 2-х наступних банківських днів після її укладання;

2. Термінові валютні операції, розрахунки по яким здійснюються в терміни, що перевищують 2 робочих дня з моменту їх укладання.

Термінові угоди відбуваються за курсом, зафіксованим в момент її підписання.

Різновиди термінових валютних операцій:

\* *прості форвардні угоди чи угоди "аутрайт" (outright)*. Використовують з метою зменшення валютного ризику. У момент укладання цих угод фіксується курс і сума, але розрахунки до настання терміну виконання контракту не здійснюються. Обсяги простих форвардних операцій можуть бути будь-якими;

\* *опціонні угоди (option)*. У цьому випадку дата поставки валюти не фіксується. Клієнт, сплативши премію, має право купити чи продати валюту в будь-який момент встановленого періоду за курсом, зафіксованим при укладанні угоди. Таким чином об'єктом цих угод є право купити чи продати валюту в майбутньому, яким можна і не скористатися, якщо на реальному ринку складається більш вигідний курс;

\* *ф'ючерсні угоди (futures)*. Це стандартні контракти, у яких регламентована сума, термін і спосіб розрахунку. Ф'ючерси передбачають здійснення контругоди, тобто якщо укладений контракт на продаж валюти, то він може бути виконаний шляхом підписання аналогічного контракту на купівлю валюти і навпаки. Основна мета таких контрактів не купівля-продаж валюти, а хеджування та валютні спекуляції;

\* *своп-угоди (swap)*. Це операції, що поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки (касову) з одночасною контругодою на певний строк (термінову) з тими ж валютами. Ці операції зручні банкам, тому що не створюють відкритої валютної позиції, а також забезпечується економія на маржі.

Особливим різновидом валютних операцій є *валютний арбітраж*. Це - валютна операція, що об'єднує купівлю-продаж валюти з наступним здійсненням контругоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці в курсах валют. Існує кілька видів валютного арбітражу:

\* *просторовий арбітраж*, коли прибуток утворюється за рахунок різниці в курсах на різних валютних ринках (наприклад, купівля у Лондоні і продаж у Сингапурі);

\* *часовий арбітраж*, коли доход формується за рахунок курсових коливань на протязі певного часу;

\* *простий арбітраж*. У цьому випадку угоди відбуваються з двома валютами;

\* *складний арбітраж*. Тут угоди здійснюються з трьома і більшою кількістю валют.

Оскільки суть арбітражу - купити в одному місці дешевше, а в іншому - продати дорожче, наслідком цих операцій є збільшення попиту в місці купівлі і збільшення пропозиції в місці продажу. У результаті арбітраж сприяє вирівнюванню валютних курсів.

#### 4. Умови і форми міжнародних розрахунків

**Міжнародні розрахунки (МР)** - це платежі по грошовим вимогам і зобов'язанням, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Основні суб'єкти МР - експортери, імпортери і банки (які виступають у якості посередників). Міждержавний рух коштів здійснюється через *кореспондентські рахунки банків*. Для переказу грошей із країни в країну банки використовують два види кореспондентських рахунків: "*лоро*"- *рахунки*, які іноземні банки відкривають у вітчизняних, і "*ностро*"- *рахунки*, які вітчизняні банки відкривають в іноземних.

Міжнародні розрахунки регулюються міжнародними правовими нормами. Основними міжнародними організаціями, що виробляють і уніфікують форми міжнародних розрахунків є: Комісія з права міжнародної торгівлі (ЮНІСТРАЛ), що діє при ООН, і Міжнародна торговельна палата. На правове регулювання міжнародних розрахунків впливають систематизовані звичаї і норми міжнародної банківської практики.

*До основних валютно-фінансових умов МР*, що встановлюються в контрактах, відносяться:

1. *валюта ціни (угоди)* - це валюта, у якій виражена ціна в контракті (звичайно це або валюта учасників угоди, або найбільш стабільна валюта в момент укладання контракту);
2. *валюта платежу* - це валюта, у якій відбувається оплата товару чи погашення кредиту. Валюта платежу може відрізнитися від валюти ціни, особливо, коли контрактні ціни встановлені на біржах, аукціонах, де прийнято виражати ціну в одній певній валюті;
3. *умови платежу (розрахунків)*. Платежі можуть бути готівкові (оплата відбувається відразу за постачанням товару) і розрахунки з наданням кредиту. Умови платежу залежать від країн-учасників зовнішньоторговельного контракту, торговельних порядків, самого

товару, кон'юнктури ринку, наявності міжурядових угод, банківських традицій тощо. Наприклад, сировинні і продовольчі товари продаються звичайно за готівку, а машини й устаткування - із застосуванням кредиту. Біржові товари - на основі типових умов, прийнятих у світовій біржовій практиці.

Міжнародні розрахунки, як правило, носять *документарний характер*, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів. До *фінансових документів* належать прості і перевідні векселі, чеки, платіжні розписки. Основними *комерційними документами* є рахунки-фактури (інвойси); відвантажувальні документи, що підтверджують відвантаження, відправлення чи прийняття до навантаження товарів ( коносамент, різні товарно-транспортні накладні, поштові квитанції тощо); страхові документи; сертифікати, що засвідчують вагу, якість, походження товарів.

Міжнародна практика торгових відносин виробила ряд форм розрахунків у залежності від переслідуваних цілей і ступеня довіри торгових партнерів один одному. Найчастіше в зовнішній торгівлі використовуються інкасова форма, акредитив, платежі по відкритому рахунку, передоплата, вексельна і чекова форми розрахунків.

При інкасовій формі розрахунків банк за дорученням свого клієнта (експортера) одержує платежі від імпортера після відвантаження товару чи надання послуг.

В операціях по інкасо беруть участь наступні *суб'єкти*:

1. експортер, що відвантажує товар і доручає інкасову операцію своєму банку;
2. банк експортера (банк-ремітент);
3. банк імпортера (інкасуючий банк), який одержує і переказує валютні кошти;
4. імпортер - платник.

Основні *етапи* розрахунків у формі інкасо:

1. укладення контракту між експортером і імпортером, у якому обмовляється форма розрахунку і вказуються банки, через які будуть відбуватися розрахунки;
2. експортер відвантажує товар відповідно до умов контракту;
3. після одержання від перевізника транспортних документів експортер передає ці документи в банк експортера (банк-ремітент).

Одночасно експортер передає в банк інкасове доручення, яке містить всі необхідні інструкції, на підставі яких діє банк;

4. банк, після перевірки документів, направляє їх у банк імпортера (інкасуєчий банк);
5. банк імпортера передає їх імпортеру для оплати (виставляє на інкасо);
6. імпортер проти документів оплачує необхідну суму;
7. інкасуєчий банк, переказує виручку в банк-ремітент;
8. банк експортера (ремітент) зараховує отриману суму на рахунок експортера.

Інкасова форма розрахунків у цілому більш вигідна імпортеру, тому що платежі здійснюються проти документів, що дають йому право на товар. До цього моменту імпортер може зберігати свої кошти в обігу. При цьому він не ризикує платити за ще невідвантажений товар. Мінуси цієї форми оплати стосуються експортера. Йому після відвантаження товару оплата не гарантована, тому що завжди є ризик відмовлення імпортера від оплати. Крім того одержання експортером належної йому суми валюти відбувається не відразу після відвантаження товару, а через деякий час, тим самим експортер фактично кредитує імпортера.

Більш вигідною для експортерів є акредитивна форма розрахунків. Акредитивом називається доручення банку провести на прохання клієнта(імпортера) оплату документів на користь експортера, при дотриманні ним певних умов.

В акредитивній формі розрахунків беруть участь такі *суб'єкти*:

1. імпортер, що дає наказ банку про відкриття акредитива;
2. банк імпортера (банк-емітент), що відкриває акредитив;
3. банк експортера (авізуєчий банк), що повідомляє експортеру про відкритий на його користь акредитив;
3. експортер.

Основні *етапи* розрахунків у формі акредитива:

1. експортер і імпортер укладають контракт на поставку товару, де зазначено, що платежі будуть здійснюватися у формі акредитива. Після підписання контракту експортер підготує товар до відвантаження, про що сповіщає імпортера;



2. імпортер звертається у свій банк із заявою про відкриття акредитива на користь експортера. У заяві вказується сума, термін дії акредитива, його вид, умови виконання платежу;
3. банк-емітент направляє акредитив у банк експортера, в обов'язок якого входить повідомлення експортера про відкриття акредитиву;
4. після одержання акредитива від емітента, авізуючий банк перевіряє його дійсність і передає експортеру;
5. експортер відвантажує товар і надає необхідні документи у свій банк;
6. банк експортера, після перевірки документів, пересилає їх у банк імпортера для оплати;
7. банк імпортера, перевіривши документи, здійснює їхню оплату. Після переказу грошей в авізуючий банк, банк імпортера передає товарні документи імпортеру;
8. банк експортера зараховує кошти, що надійшли від банку імпортера, на рахунок експортера;

Перевагою акредитива є гарантії експортеру платежів імпортера. Експортер має зобов'язання банку, що відкрив акредитив, згідно з яким він одержить гроші, якщо всі документи будуть відповідати умовам контракту. Акредитив також вигідний і імпортеру, тому що банки ретельно перевіряють товарні документи експортера на предмет їхньої відповідності умовам контракту. Єдиний недолік цієї форми розрахунку полягає в тому, що акредитив веде до певного розпорошення капіталу імпортера (кошти заморожуються на деякий час на спеціальному рахунку).

Розрахунки за відкритим рахунком не містять надійних гарантій для експортерів, будучи для них найменш вигідною формою розрахунків. При використанні цієї форми розрахунків імпортер здійснює періодичні платежі експортеру після одержання товарів і товарних документів. Коли поставки завершені здійснюється остаточна перевірка і погашення заборгованості, що залишилась. Експортер при цьому не має твердої гарантії одержання оплати за відвантажені товари, тому платежі за відкритим рахунком використовуються між діловими партнерами, що пов'язані тривалими тісними господарськими відносинами і довіряють один одному.

Навпаки, авансові платежі (передплата) найбільш вигідні експортеру, тому що попередньо (ще до відвантаження товару) оплачується вся чи частина вартості контракту. Ця форма

розрахунків теж використовується між партнерами, що довіряють один одному, а також у тому випадку, коли імпортер вкрай зацікавлений в одержанні товарів. Аванс може надаватися в товарній чи грошовій формах. Аванс у товарній формі передбачає надання замовником-імпортером сировини чи комплектуючих, необхідних для виконання замовлення (наприклад, операції з давальницькою сировиною).

Важливими інструментами розрахунків, які використовуються в міжнародній торгівлі, є векселі і чеки. Звичайно в міжнародних розрахунках застосовуються перевідні векселі (тратти), що виставляються експортером на імпортера. Тратта - це документ, що містить безумовний наказ кредитора позичальнику про сплату в зазначений термін певної суми грошей названій у векселі третій особі чи пред'явнику. За оплату векселя відповідальність несе особа, яка підписала вексель (акцептант). У якості акцептанта виступає імпортер чи його банк. Ця форма розрахунків регулюється міжнародним вексельним законодавством.

*Чек* - це грошовий документ встановленої форми, що містить безумовний наказ чекодавця банку про виплату пред'явнику чека зазначеної в ньому суми. Чекодавець пересилає чек своєму партнеру за кордоном, який пред'являє його своєму банку для кредитування рахунка. Як засіб платежу в МР неторгового характеру використовуються дорожні чеки.

## 5. Баланси міжнародних розрахунків

Міжнародні валютні відносини знаходять своє узагальнене відображення в балансах міжнародних розрахунків. Вони являють собою співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни стосовно інших країн. Баланси міжнародних розрахунків - це стала форма статистичної звітності про економічний розвиток держави та її фінансовий стан. Основними їхніми видами є платіжний і розрахунковий баланс

**Платіжний баланс** відбиває обсяг і співвідношення сум платежів, зроблених даною країною за кордон і сум надходжень із-за кордону за певний період часу. Перевищення надходжень над платежами утворює активне сальдо платіжного балансу. І навпаки, перевищення платежів над надходженнями складає пасивне сальдо платіжного балансу. Таким чином платіжний баланс активний,

якщо валютні надходження країни перевищують її платежі. Платіжний баланс - пасивний, якщо платежі країни перевищують надходження.

Основа платіжного балансу - поєднання в групі всіх угод, результати яких викликають надходження чи відплив валюти з країни. Звичайно платіжний баланс поділяється на три частини:

I. Поточний платіжний баланс (чи баланс поточних операцій). У свою чергу поточний платіжний баланс включає надходження і платежі по наступним статтям:

1. експорту й імпорту товарів (*торговий баланс*). При цьому експорт і імпорт, на відміну від торгового балансу за даними митної статистики, враховуються тільки оплачені й у цінах ФОБ (тобто в ціну не включаються вартість перевезення і страхування);

2. експорту й імпорту різних послуг (*баланс послуг*). Сюди входять розрахунки по транспортних, поштових, телекомунікаційних, страхових, фінансових, освітніх і інших послугах; міжнародному туризму тощо;

3. *балансу некомерційних платежів* (т.зв. односторонні перекази чи трансферти). До цієї статті належать: утримання посольств, місій і інших представництв за кордоном; перекази грошей з-за кордону емігрантами і навпаки; перекази стипендій студентам; витрати на утримання військових баз за кордоном; безоплатна державна допомога (субсидії, дарунки) іншим країнам; перекази спадщин і пенсій та ін.;

4. *розрахункам між країнами по раніше здійсненому закордонним інвестиціям* (одержання відсотків і дивідендів кредиторами й інвесторами і відповідно їхня сплата позичальниками і реципієнтами).

II. Баланс руху капіталів і кредитів. Тут відбивається співвідношення ввозу і вивозу державних і приватних капіталів, а також наданих і отриманих міжнародних кредитів. Оскільки надання капіталів і кредитів здійснюється на різні терміни, операції в цьому розділі платіжного балансу поділяються на *короткострокові і довгострокові*. До короткострокових операцій належать інвестиції і кредити терміном до року, зміни на поточних рахунках в іноземних банках. Довгострокові операції включають прямі інвестиції й інший довгостроковий капітал (довгострокові державні і приватні банківські позики, виплату-одержання основної частини боргу по раніше отриманим-наданим позикам, підписку на

облігації міжнародних банків і фінансових організацій, придбання нерухомості за кордоном і ін.);

III. Розрахунки по офіційним міжнародним резервам. Це - так звані компенсуючі статті, що використовуються для рівноваги платіжного балансу. Тут здійснюється облік змін золотого запасу країни за рахунок монетизації/демонетизації золота; зміни СДР на рахунку країни; зміни валютних резервів, а також кредити МВФ.

До балансів міжнародних розрахунків також належить **розрахунковий баланс**. Його використання пов'язане з тим, що платіжний баланс не враховує всіх розрахункових відносин, що виникають між країнами, тому що він реєструє тільки оплачені за певний період чи на визначену дату вимоги і зобов'язання. У платіжному балансі не відбиваються, наприклад, кредити, надані в товарній формі. Тому для охоплення всіх розрахункових відносин між країнами використовується розрахунковий баланс. Він являє собою співвідношення на яку-небудь дату чи за певний період вимог і зобов'язань даної країни стосовно інших країн незалежно від термінів настання платежів. Такі вимоги і зобов'язання виникають у результаті експорту чи імпорту товарів, а також надання й одержання кредитів.

Вимоги до інших держав враховуються в активі розрахункового балансу і відповідно зобов'язання - у пасиві розрахункового балансу. Активний розрахунковий баланс таким чином свідчить, що країна є нетто-кредитором, тобто вона надала кредитів більше, ніж залучила. Пасивний розрахунковий баланс показує, що країна є нетто-боржником.

Розрахунковий баланс складається з двох частин:

I. *Довгострокові операції.* Сюди включаються: прямі довгострокові кредити, у тому числі урядові, приватні, кредити з використанням цінних паперів; прямі інвестиції;

II. *Короткострокові операції* - товарні і банківські кредити; суми на кореспондентських і поточних рахунках; іноземні готівкові грошові знаки.

Розбіжності між платіжним і розрахунковим балансами полягають у наступному:

1. платіжний баланс включає тільки фактично здійснені платежі і надходження, тоді як у розрахунковому враховуються і непогашені;

2. платіжний баланс включає тільки оплачений експорт і імпорт товарів і послуг, а розрахунковий - і неоплачену частину зовнішньоторговельних операцій;

3. платіжний баланс включає тільки реально здійснені (отримані чи видані) кредити й інвестиції, а розрахунковий - і нездійснені ще фактично;

4. кінцеве сальдо - активне чи пасивне - платіжного і розрахункового балансів не збігаються і часто протилежні. Це пов'язано з тим, що одна і та ж операція, наприклад, кредитна, записується в різних частинах балансів.

Міжнародна статистика свідчить, що платіжні баланси постійно знаходяться в нерівновазі. Позитивне сальдо зміцнює позиції національної валюти й одночасно дозволяє мати міцну базу для вивозу капіталу з країни. Пасивність платіжного балансу навпаки викликає падіння курсу національної грошової одиниці і підштовхує країну до залучення іноземного капіталу. А це у свою чергу веде до зростання зовнішньої заборгованості.

Значні коливання сальдо по поточних операціях також викликають несприятливі для країни наслідки. Вони вносять хаос у зовнішньоекономічні відносини держави. У зв'язку з цим важливим є аналіз факторів, що впливають на стан платіжного балансу, а також методів його державного регулювання.

Серед основних факторів, що впливають на стан платіжного балансу, виділяють:

\* нерівномірність економічного розвитку держав і зміна співвідношення сил між ними;

\* циклічні коливання економіки, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність;

\* зміни в закордонних державних витратах;

\* зміни в міжнародній торгівлі;

\* зміни масштабів експорту й імпорту капіталу;

\* валютно-фінансові фактори (інфляція, девальвація і ревальвація).

Методи регулювання дефіцитів платіжних балансів поділяються на *поточні і кардинальні*.

До перших належать іноземні позики, одержання кредитів у МВФ. Вони носять тимчасовий характер, тому що країни-боржники повинні виплачувати відсотки, а також сплачувати кредити через деякий час.

До кардинальних методів насамперед належить використання золотовалютних резервів країни. Якщо ж золотовалютні резерви обмежені, то держава може вирішувати виниклі проблеми наступними інструментами:

- проведенням дефляційної політики, спрямованої на скорочення внутрішнього попиту на імпорт;
- зміною обмінного курсу національних грошей;
- використанням валютних обмежень, спрямованих на концентрацію валютних надходжень у держави;
- проведенням фінансової і грошово-кредитної політики, спрямованої на стимулювання експорту й обмеження імпорту товарів;
- зміною дисконтної ставки центрального банку, що впливає на міжнародний рух капіталів.

### **Ключові терміни:**

*валюта; валютні відносини; національна валютна система; міжнародна валютна система; золотовалютні резерви; резервна валюта; колективна валюта; валютний курс; режим валютного курсу; валютна інтервенція; курс покупця; курс продавця; крос-курс; конвертованість валюти; валютні обмеження; золотий стандарт; золотозливковий стандарт; золотодевізний стандарт; СДР (спеціальні права запозичення); екю; євро; валютна операція; валютне котування; пряме і непряме котування; касова валютна операція; термінова валютна операція; спот-контракт; форвард-контракт; фьючерс; опціон; своп-контракт; валютний арбітраж; міжнародні розрахунки; умови міжнародних розрахунків; лоро-рахунок; ностро-рахунок; інкасо; акредитив; платежі по відкритому рахунку; вексельна форма міжнародних розрахунків; чекова форма міжнародних розрахунків; платіжний баланс; активний і пасивний платіжний баланс; поточний платіжний баланс; торговий баланс; баланс послуг; баланс некомерційних платежів; баланс руху капіталів і кредитів; короткострокові операції; довгострокові операції; розрахунки по офіційних міжнародних резервах; розрахунковий баланс; міжнародна заборгованість; баланс міжнародної заборгованості; дефолт; Міжнародний Валютний Фонд; Світовий Банк.*

### ***Оглядові запитання:***

1. З яких елементів складається національна валютна система?
2. З яких елементів складається міжнародна валютна система?
3. Які етапи пройшла у своєму розвитку світова валютна система?
4. Яку роль у розвитку національної економіки відіграє валютний ринок?
5. Які чинники лежать в основі валютних курсів?
6. Які економічні наслідки зміни валютних курсів?
7. Які переваги і недоліки плаваючих і фіксованих валютних курсів?
8. Якими інструментами впливу на валютний курс володіє держава?
9. Що таке СДР (СПЗ) і які особливості їхнього використання?
10. Які розбіжності між прямим і непрямим валютним котуванням?
11. Чим відрізняються касові від термінових валютних операцій?
12. Охарактеризуйте основні різновиди термінових валютних операцій?
13. Які різновиди кореспондентських рахунків використовуються банками для здійснення міжнародних розрахунків?
14. Які види комерційних і фінансових документів обслуговують міжнародні розрахунки?
15. Які особливості характерні для інкасової форми міжнародних розрахунків?
16. Які особливості характерні для акредитивної форми міжнародних розрахунків?
17. Розкрийте сутність балансу поточних операцій?
18. Які статті використовуються для забезпечення рівноваги платіжного балансу?
19. Які інструменти використовуються державою для регулювання платіжного балансу?
20. Які міжнародні засоби використовуються для регулювання платіжних балансів?
21. Які розбіжності між платіжним і розрахунковим балансами?

### **ТЕМА 10. ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ**

1. Сутність і причини створення вільних економічних зон.
2. Основні різновиди вільних економічних зон.

### 3. Вільні економічні зони на Україні.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" - ВВР, 1992, N 50
2. Авдокушин Е.Ф. Свободные (специальные) экономические зоны. М.,1993
3. Вільні економічні зони. К., 1993
4. Горбунов А.Р. Оффшорный бизнес и создание компаний за рубежом. М.,1995
5. Данько Т., Округ 3. СЭЗ в мировом хозяйстве. М., 1998
6. Лубченков Ю.Н. Оффшорные фирмы в международном бизнесе. М.,1995
7. Оффшорные компании. Под ред. Троценко А. М., М., 1995
8. Кузьменко В. СЭЗ: мифы и реальность - "Экономика предприятий" - 1999, №№ 2-3
9. Лапшин Ю. СЭЗ в Украине - "Вестник налоговой службы", 1999, № 15
10. Пила В. Підсумки і перспективи створення СЕЗ на Україні - "Економіка України", 1999, №8
11. Суховирский Б.И. СЭЗ: теория и практика - "Бизнес-Информ", 1998, № 9
12. Элман М. Специальные экономические зоны в Китае - "Трансформация",1998, №6

#### **1. Сутність і причини створення вільних економічних зон**

Вільні економічні зони (ВЕЗ) швидко ввійшли у світову практику і сьогодні представлені в багатьох країнах. Вони стали помітним явищем у розвитку світового господарства особливо в другій половині ХХ століття. ВЕЗ функціонують і в розвинутих і в країнах, що розвиваються, хоча цілі їхнього створення помітно відрізняються в цих групах держав.

ВЕЗ мають досить давню історію. Їхніми попередниками можна вважати вільні порти, що виникли ще в XVI-XIX ст. - Генуя(1595 р.), Венеція(1665 р.), Марсель (1669 р.), Одеса (1817 р.), Владивосток (1862 р.), Батумі (1878 р.).



**ВЕЗ** - це звичайно географічна частина території країни з особливим режимом оподаткування, пільг і стимулів, що не застосовуються в інших частинах країни. При всім різноманітті діючих на сьогодні у світі ВЕЗ, можна виділити характеристики загальні для усіх. По-перше, це відособленість території. Тому, виходячи з умов екстериторіальності, їх іноді називають ще спеціальні економічні зони. По-друге, на цих територіях діє особливий, більш пільговий, юридичний і фінансово-економічний режим, вони більш автономні від державного втручання. Часто адміністрації зони надається право прийняття рішень по широкому колу економічних питань. Одночасно діяльність суб'єктів ВЕЗ спирається на різнобічну урядову підтримку і гарантії. По-третє, для зон характерна певна спеціалізація господарсько-економічної діяльності.

Функціонування ВЕЗ у більшості країн регулюється спеціальним законодавством, що включає наступні питання:

- \* митне регулювання;
- \* оподаткування;
- \* особливості банківської діяльності;
- \* майнові і заставні відносини, включаючи право власності на землю;
- \* особливості трудового і соціального законодавства;
- \* надання концесій (прав на оренду родовищ корисних копалин);
- \* Управління ВЕЗ.

Функціонування ВЕЗ звичайно пов'язується з лібералізацією й активізацією зовнішньоекономічної діяльності, оскільки економіка цих зон характеризується високим ступенем відкритості. Цілі, які переслідуються країнами, що створюють ВЕЗ дуже різні і залежать від рівня соціально-економічного розвитку. Серед них:

- більш глибоке входження держави в міжнародний обмін для прискорення соціально-економічного розвитку;
- прагнення залучити іноземні інвестиції для активізації економічних процесів усередині країни;
- розвиток експортних галузей і одержання на цій основі валютних коштів;
- створення нових робочих місць і забезпечення зростання зайнятості;
- залучення високих технологій і розвиток галузей, які заміщують імпорт;

- створення сприятливих умов для розвитку відсталих регіонів, заохочення розвитку окремих галузей, поживлення дрібного і середнього бізнесу;
- проведення експериментів по впровадженню нових методів господарювання.

Виділяють чотири *групи пільг*, характерних для ВЕЗ:

1. зовнішньоторговельні пільги (зниження чи скасування митних зборів, спрощений порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності);
2. податкові пільги (зниження чи скасування податків, застосування прискореної амортизації);
3. фінансові пільги (надання різного роду субсидій у вигляді низьких цін на комунальні послуги, зниження орендної плати за приміщення і плати за землю, надання пільгових кредитів);
4. адміністративні пільги (стосуються процедури реєстрації підприємств, інвестицій, в'їзду і виїзду іноземних громадян).

При створенні ВЕЗ можуть використовуватися два різних концептуальних підходи - територіальний і функціональний. У першому випадку зона - це територія, де всі суб'єкти господарської діяльності користаються різними пільгами. В іншому - зона - це не територія, а пільговий режим, що застосовується до певного виду підприємницької діяльності, незалежно від місцезнаходження підприємства.

Сьогодні у світі, за різними оцінками, функціонує від 700 до 4 тисяч ВЕЗ більш ніж у 80 країнах. Така розбіжність у їхній кількості обумовлена тим, що далеко не у всіх країнах спроби їхні створення виявилися вдалими. Необхідно мати на увазі, що створення ВЕЗ є капіталомістким процесом. У середньому, виходячи з наявного досвіду, обсяг початкових інвестицій при створенні зони дорівнює 5 тис.дол. на одне робоче місце. Потрібні витрати на водо- і енергопостачання, транспортну мережу, телекомунікаційну інфраструктуру, житло для іноземного і місцевого персоналу, рекламно-пропагандистську діяльність тощо.

Як свідчить наявний досвід, основними причинами невдач при створенні ВЕЗ є:

- \* невдалий вибір місця для зони;
- \* відсутність необхідних попередніх інвестицій у зону з боку держави-засновника;

\* слабе управління зоною, недостатні правові гарантії діяльності іноземних інвесторів;

\* політична нестабільність у країнах.

Тому, створюючи ВЕЗ, держава повинна дотримуватись ряду умов. У першу чергу необхідно враховувати географічне розташування регіону, його соціальну і транспортну інфраструктуру. Варто проводити зважену політику добору інвестиційних проєктів, на державному рівні систематизувати галузеві і регіональні пріоритети розвитку економіки, запровадити спрощену і прискорену процедуру вирішення всіх організаційних питань, гарантувати стабільність законодавства.

## **2. Основні різновиди вільних економічних зон**

На сьогодні у світі існує більш 20 найбільш розповсюджених видів ВЕЗ. Якщо скористатися запропонованою Авдокушиним Е.Ф. ознакою господарської спеціалізації (по профілю діяльності більшості підприємств, що знаходяться в зоні), то таких різновидів буде 6.

*Перша група ВЕЗ - торгові зони.* Вони належать до зон першого покоління, що у деяких країнах існують ще з 16-17 ст. У XX ст. їхнє активне впровадження відбувалося в 30-ті роки. Основними різновидами торгових зон є:

- вільні порти;
- вільні митні території;
- вільні торгові зони;
- вільні безмитні зони;
- зони зовнішньої торгівлі;
- консигнаційні склади.

Ці зони являють собою обмежені ділянки території, де розташовані складські приміщення для збереження, упакування, маркірування і незначної доробки товарів, призначених для експорту. Звичайно вони розміщені на території морських портів, аеропортів або у безпосередній близькості від них. Товари можуть бути реалізовані тільки оптом. Роздрібна торгівля допускається тільки для пасажирів чи екіпажів (наприклад, магазини “duty free”). Торгові зони звільняються від митних зборів на ввіз і вивіз товарів. Вони не вимагають значних інвестицій і швидко окупаються, тому одержали велике поширення в багатьох країнах. Тільки в Європі

існує близько 130 ВТЗ, а в США на основі спеціального закону 1934 р., прийнятого з приходом до влади президента Франкліна Рузвельта, функціонує більш 180 ВТЗ, які там мають назву “зовнішньоторговельних зон”.

*Друга група ВЕЗ - промислово-виробничі зони.* Належать до зон другого покоління. Активно стали засновуватися в 50-60-ті рр.

Промислово-виробничі зони створюються на територіях зі спеціальним митним режимом, куди безмитно чи з пільгами завозяться машини, устаткування, комплектуючі, матеріали, потім виробляється продукція, що або експортується, або ввозиться на територію країни. Зони наділяються істотними податковими і фінансовими пільгами. Різновидами цих зон є:

- експортно-виробничі зони;
- імпортозаміщаючі зони;
- промислові парки;
- концесійні зони.

Сучасна модель цих зон бере свій початок від зони, створеної в 1959 р. в ірландському аеропорті Шеннон, коли над персоналом нависла погроза безробіття в результаті відкриття трансатлантичних авіаліній. Уряд пішов на застосування безмитного режиму для залучення іноземних інвесторів. Була виділена територія в 15 га для створення 300 робочих місць. Через 15 років число робочих місць там досягло 23 тисяч. Сьогодні багато країн, що розвиваються, при проведенні політики індустріалізації скористалися ірландським досвідом. Це стимулювало валютні надходження, підйом національного виробництва, одержання прогресивної техніки і технології, підвищення кваліфікації національних кадрів і зростання життєвого рівня населення. Прикладами таких зон є експортна зона Масан у Республіці Корея (більш 30 тис. зайнятих), експортна зона Катуняке в Шрі-Ланці (близько 25 тис. зайнятих), експортна зона Шеньчжень у Китаї, ВЕЗ “Находка” у Росії. Остання є однією з найстарших у цій країні. На її території зареєстровано близько 3,5 тис. підприємств, більш 2 тис. з яких належать приватним особам. У зоні працює близько 400 підприємств з іноземними інвестиціями. Основні задачі зони: організація імпортозаміщення з використанням сучасних технологій; інвестування експортоспроможних виробництв (для цього на території ВЕЗ створюється російсько-американський промисловий парк);

створення центра переробки вантажів країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

*Третя група ВЕЗ - техніко-впроваджувальні зони.* Є зонами третього покоління, що одержали розвиток у 70-80-ті роки в результаті науково-технічної революції. Вони створюються стихійно чи цілеспрямовано за допомогою держави навколо великих наукових центрів. У них сконцентровані національні та іноземні дослідницькі, науково-виробничі і проєктні фірми, що користаються системою пільг і стимулів. Основна мета їхньої діяльності - нові технології. У різних країнах техніко-впроваджувальні зони функціонують під різними назвами:

- технопарки (у США, Голландії, ФРН і ін.). У Голландії і Німеччині їх нараховується близько 50, а в США більше 100. Найбільш відомі американські технопарки Кремнієва долина ("Силікон веллі") з центром у м.Санта-Клара (Каліфорнія), де зайнято близько 20 тис. науковців і ІТП і яка генерує до 20% світового виробництва засобів обчислювальної техніки і комп'ютерів; і "Дорога №128" з центром у м.Бостон (Масачусетський технологічний інститут і Гарвардський університет);

- технополіси (у Японії). Там їх більш 20. Найвідоміший з них Цикуба, що забезпечує роботою 145 тис.чоловік;

- зони розвитку нових і високих технологій ( у Китаї). Тут їх створено більш 50;

- інноваційні центри (у багатьох країнах, що розвиваються).

Вважається, що одним з родоначальників техніко-впроваджувальних зон був СРСР, що у числі перших у світі став створювати т.зв. академмістечка (Дубно, Обнинськ, Арзамас-16, академмістечка під Новосибірськом і ін.). Досвід їхнього створення і функціонування ретельно вивчався японцями при розробці власної концепції технополісів.

*Четверта група ВЕЗ - сервісні зони,* що почали формуватися в 70-ті роки. Являють собою території, де створені сприятливі фіскальні умови для підприємств у сфері різного роду послуг. До числа сервісних зон належать:

- центри страхових і банківських послуг;

- зони туристичних послуг;

- зони рекреаційних послуг;

- зони інформаційних послуг.

Особливе місце серед сервісних зон займають *офшорні зони*. Офшорними зонами (у перекладі з англійської “off shore” - “поза берегом”) називають ті країни чи території, де на державному рівні для окремих типів компаній, власниками яких є іноземці, встановлені значні пільги з оподаткування. Вони виникли в 70-ті роки і вважаються винаходом англійських економістів. Для них характерний більш високий рівень пільг і стимулів, ніж у звичайних ВЕЗ. Головні вимоги, що пред'являються до компанії, яка зареєстрована в такій зоні, не бути резидентом країни, де розташована офшорна зона і не отримувати на її території прибутку. Різновидом офшорних зон є податкові гавані, на території яких, на відміну від класичних офшорів, усі фірми (як іноземні, так і місцеві) користаються пільгами у певних видах діяльності.

Кількість існуючих сьогодні у світі офшорних зон варіюється від 40 до 400, що свідчить про неоднозначний підхід експертів до визначення офшорного статусу тієї чи іншої території. Крім того держава не обов'язкова повинна законодавчо повідомляти про себе як про офшорну зону - відповідні норми, що стосуються звільнення від податків, можуть просто міститися в податковому законодавстві тієї чи іншої країни. До числа країн, де вже давно функціонують такі зони належать Панама, Ліхтенштейн, Гібралтар, Ліберія, Ірландія, Швейцарія, Гонконг, Мадейра, Кіпр; англійські острови Мен, Гернсі, Джерсі; Антильські, Багамські, Бермудські і Віргінські острови й ін.

Офіційні дані про кількість зареєстрованих офшорних компаній публікують біля половини офшорів, і сьогодні в них зареєстровано близько 1,5 млн. офшорних фірм. Якщо ж врахувати, що 40 провідних офшорних центрів світу з причин конфіденційності таких даних не публікують, то не буде великим перебільшенням вважати, що сьогодні у світовій економіці функціонує близько 3 млн. офшорних компаній. Капітал цих фірм оцінюється в 6 трлн. дол.

Офшорні структури використовуються, як правило, для одержання максимальної свободи при міграції капіталів, для зниження витрат (особливо невиробничих витрат) і підвищення конкурентноздатності на світових ринках. Офшорний бізнес концентрується в банківській і страховій справі, у трастовій діяльності, операціях з нерухомістю, морському судноплавстві,

торгівлі патентами і ліцензіями, інформаційному бізнесі, експортно-імпортних операціях, консалтингу, лізинговій та інвестиційній діяльності.

Офшорні зони надають їх суб'єктам наступні переваги:

- \* податкові пільги. При наданні таких пільг можливі варіанти. У більшості офшорів податки сплачуються тільки при реєстрації підприємства. У деяких - встановлені низькі податкові ставки;
- \* анонімність, таємність фінансових операцій;
- \* відсутність валютного контролю, можливість проведення операцій з будь-якою валютою;
- \* спрощений механізм реєстрації підприємств. Вимагаються мінімальна кількість документів; реєструвати фірму можна без документів або на підставних осіб; у назві фірми можна без обґрунтування використовувати терміни “банк”, “інститут”; число акціонерів може дорівнювати одному; немає обмежень по мінімальному розміру статутного фонду АТ тощо;
- \* мінімальна звітність. У більшості випадків надається тільки щорічний фінансовий звіт;
- \* відсутність митних зборів.

Вигоди створення офшорної зони для приймаючої сторони - насамперед у можливості залучення іноземного капіталу в значних розмірах. Звичайно такі зони функціонують там, де не дуже розвинута економіка, і інших можливостей для залучення капіталу немає. Офшорна компанія, що займається комерційною діяльністю за межами держави, не обтяжує його додатковими витратами, а навпаки, забезпечує приплив фінансових ресурсів у її економіку за рахунок оплати послуг офісних службовців, внесення різних реєстраційних зборів, придбання майна чи нерухомості. Концентрація значної кількості офшорних компаній стимулює розвиток загальної інфраструктури, банківської системи, засобів зв'язку, готельного господарства і створення додаткових робочих місць.

*П'ята група ВЕЗ - комплексні чи багатопрофільні зони.* Вони з'явилися на початку 80-х років і носять багатогалузевий характер. Відмінність їх від інших форм ВЕЗ - у значних просторових масштабах (звичайно розміщуються на території окремих адміністративних утворень - штату, області, району) і більш широкій сфері діяльності. У їхні функції входить розвиток міжнародної торгівлі, імпортозаміщуючого виробництва,

фінансової і банківської інфраструктури, комунікацій і туризму. До комплексних зон можна віднести: бразильську ВЕЗ “Манас” (створена на території однойменного штату на площі в 3,6 млн.кв.км. Основною метою є стимулювання розвитку промислового виробництва. У зону вкладено близько 15 млрд.дол. інвестицій, організовано більш 600 підприємств із загальною чисельністю працюючих близько 100 тис.чол.; щорічний продаж продукції сягає 7 млрд.дол.); малайзійську ВЕЗ на острові Пінанг (у даний час стала одним зі світових центрів електронної промисловості. Створено закінчений цикл виробництва телевізорів, аудио- і відеотехніки, комп'ютерів. У зоні функціонує близько 400 підприємств, що забезпечують роботою більш 50 тис.чол.); п'ять спеціальних економічних зон Китаю; територію “Вогненна Земля” в Аргентині, Сінгапур; Калінінградську область (ВЕЗ “Янтарь”) у Росії й ін.

І, нарешті, *шоста група ВЕЗ - це т.зв. міжнародні зони*. Ці зони почали формуватися в 90-ті роки в прикордонних районах ряду країн. Прикладом таких зон можуть бути єврорегіони, що створюються для розвитку прикордонного співробітництва на рівні органів місцевого самоврядування. Їх ціль - координація господарської і зовнішньоекономічної діяльності, створення сприятливих умов для інтеграції. У Європі нараховується сьогодні більш 20 таких єврорегіонів (“Альпи-Адріатика”, “Регіо”, “Померанія”, “Карпати”, “Буг”). У функціонуванні останніх двох активну участь приймають Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина, Україна, Білорусь.

### **3. Вільні економічні зони на Україні**

В умовах економічної кризи, розриву традиційних господарських зв'язків, скорочення обсягів капітальних вкладень при критичному рівні фізичного і морального зносу основних фондів, створення вільних економічних зон багатьма на Україні розглядається як один з пріоритетних засобів швидкого вирішення багатьох проблем. Крім того, обмежена кількість ресурсів обумовлює розробку інвестиційних програм, для реалізації яких доцільно вибрати території, що мають для цього найбільш сприятливі умови . У цьому сенсі за рахунок концентрації коштів,



ВЕЗ здатні відігравати роль центрів зростання, що надалі ініціюють активізацію економіки країни в цілому.

Україна має гарні природно-географічні й економічні передумови для створення ВЕЗ. Це - вигідне географічне розташування, пров'язане з її близькістю до світових, зокрема, європейських ринків (у тому числі, центральних і західноєвропейських), до значних постачальників сировини (зокрема, Росії), розвинута система транспортних комунікацій і істотні власні природні багатства. У країні відносна політична стабільність, принаймні, немає ні воєн, ні збройних конфліктів. Крім того в Україні солідний трудовий, науковий і науково-технічний потенціал. Тобто присутні багато факторів, сприятливих для іноземних інвесторів і для розвитку міжнародного співробітництва.

ВЕЗ можуть стати реальними епіцентрами технологічного прориву України на якісно новий, сучасний рівень виробництва конкурентноздатних товарів, сприяти її участі в міжнародному поділі праці як виробника високотехнологічної продукції, тому що Україна має широкі можливості створення ВЕЗ техніко-впроваджувального характеру, зокрема, у таких наукових центрах як Київ, Харків, Дніпропетровськ, Львів, Одеса, Автономна Республіка Крим. Відмінна риса цього типу ВЕЗ полягає в тому, що метою їхнього створення є мобілізація всіх доступних матеріальних і трудових ресурсів для прискорення передачі нових високих технологій у промисловість і інші галузі.

Значну перспективу для розвитку ВЕЗ, насамперед рекреаційного характеру, мають Карпати, Вінницька, Одеська і Полтавська області, курортні міста Криму - Ялта, Євпаторія, Феодосія, Алушта, Севастополь і ін. Є перспективні території для створення ВЕЗ і в інших районах Чорноморського узбережжя.

На Україні вже створена певна правова база для функціонування ВЕЗ. Це насамперед Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон", прийнятий у 1992 р. У 1994 р. урядом затверджена "Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні", а в 2000 р. - "Положення про критерії визначення пріоритетних видів економічної діяльності в спеціальних (вільних) економічних зонах і на територіях зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності і порядок їхнього застосування". Протягом 90-х рр. у Кабінет

Міністрів України з регіонів надійшло близько 100 пропозицій про заснування вільних економічних зон. Спроби створення ВЕЗ робилися на Закарпатті, у Поліссі, Криму, Одеській, Дніпропетровській, Донецькій, Миколаївській і іншій областях України. Проте, донедавна на Україні функціонувала лише північно-кримська експериментальна економічна зона “Сиваш” - локальний економічний експеримент на території Красноперекіпського району і міста Армянська в Криму. ВЕЗ “Сиваш” належить до зон промислово-виробничого характеру. Вона спрямована на пожвавлення малого і середнього бізнесу в депресивному районі за рахунок створення сприятливих умов для вільної торгово-економічної діяльності і надання пільг для нових виробництв.

Рішення про утворення ВЕЗ “Сиваш” Верховна Рада України прийняла у березні 1996 року. ВЕЗ спеціалізується на виробництві експортоспроможної хімічної продукції. Тут розташовані такі унікальні підприємства як Кримське ПО “Титан”, Сивашський аніліно-фарбовий, Кримський содовий і Перекопський бромний заводи, а також завод по переробці вторинної полімерної сировини “Полівтор”, за рахунок яких формується від 70 до 90% місцевого бюджету. Завдяки створенню цієї ВЕЗ вдалося зберегти близько 2,5 тис. робочих місць і створити сотні нових. За два роки роботи (з 1997 р.) зареєстровано 11 суб'єктів ВЕЗ. Усього ж подано більш 60 інвестиційних заявок, у тому числі підприємцями Англії, Німеччини, Туреччини, Швеції, США, Словаччині і Голландії. Лідирують підприємства хімічної промисловості, сільського господарства, будівництва і транспорту. Саме за рахунок пільгового оподаткування суб'єктів ВЕЗ формувалася початковий капітал для розвитку інфраструктури зони.

На жаль, процес створення нових ВЕЗ в Україні до 1998 року практично не відбувався. З одного боку, це було викликано недоліками запропонованих проектів (вилучення під ВЕЗ великих територій; спроби створити універсальні зони, щоб відразу вирішити багато задач; бажання зіграти на різниці внутрішніх і світових цін на шкоду інтересам держави; ставка на значні закордонні інвестиції, у т.ч. діаспори; необхідність залучення значних бюджетних ресурсів тощо), а з іншого боку - недоліками діючого законодавства, коли по кожній зоні повинний прийматися Верховною Радою спеціальний закон. Крім того закордонний

досвід показує, що для досягнення позитивних результатів функціонування ВЕЗ потрібен досить тривалий час. На Україні ж часта зміна виконавчої влади в центрі і на місцях не сприяла формуванню у керівників інтересу працювати на перспективу.

Тільки в 1998 році в сфері впровадження ВЕЗ на Україні відбулися певні зрушення. У червні 1998 р. указом Президента була створена ВЕЗ “Славутич”. ВЕЗ створюється до 2010 р. Пільги: звільнення на перші два роки з моменту реєстрації підприємств від податку на прибуток - за умови, що чисельність працюючих, вивільнених з ЧАЕС, складає не менш 50% , а їхній фонд оплати не менш 25% від загального фонду оплати. Крім того загальна сума інвестицій повинна бути не менш еквівалента 200 тис.дол. У наступні три роки підприємство сплачує 50% від діючої ставки податку на прибуток. Підприємства також звільняються від плати за землю, від сплати зборів в Інноваційний фонд, Чорнобильський фонд і фонд зайнятості. Звільняються від сплати імпорتنих зборів на ввезені сировину, матеріали, устаткування для потреб власного виробництва (крім підкацизних товарів).

У грудні були створені ВЕЗ “Закарпаття”, “Донецьк” і “Азов”. Зони в Донецькій області створені на 60 років. ВЕЗ “Донецьк” розташована на півдні Донецької області (площа - 466 га). ВЕЗ “Азов” розташована на півдні міста Маріуполя (площа - 314,8 га). На території ВЕЗ встановлений спеціальний пільговий митний і податковий режим діяльності. Постановою КМУ від 27.07.98р. затверджений перелік пріоритетних видів діяльності. До таких належать: сільське господарство; видобуток вугілля, нафти і газу; кольорових металів, піску, глини; розробка кам'яних кар'єрів; харчова, текстильна, шкіряна, деревообробна і паперова промисловість; коксохімія; виробництво гумових і пластмасових виробів; металургія і металообробка; виробництво машин, електричного, електронного, транспортного устаткування; виробництво електроенергії, газу і води; будівництво.

У 1999 р. Верховна Рада прийняла закони “Про створення ВЕЗ туристично - рекреаційного типу “Курортполіс Трускавець”, “Про створення ВЕЗ “Яворів”. Спеціальна економічна зона “Яворів” створена на період до 01.01.2020 року в адміністративно-територіальних границях Яворовського району Львівської області (за винятком території військового полігону і військових частин).

ВЕЗ “Яворів” поєднує в собі комплексну виробничу, митну зону і технологічний парк.

У 2000 р. прийняті відповідні закони ще по трьох ВЕЗ “Миколаїв”, “Порто-франко” (Одеса), “Рені”. Усього на Україні на сьогоднішній день нараховується 12 ВЕЗ.

Таблиця 10.1

Характеристика ВЕЗ на Україні

<i>Назва ВЕЗ (регіон)</i>	<i>Термін дії</i>	<i>Ціль створення</i>	<i>Інвестиції (план)</i>	<i>Інвестиції (факт)</i>
“Сиваш”, АР Крим	18.09.1996р.- 18.09.2026р. (працює)	Залучення інвестицій у пріоритетні виробництва регіону	83 млн. дол.	31,1 млн. дол.
“Славутич”( м. Славутич, Київська обл.)	18.06.1998р.- 01.01.2020р. (працює)	Створення робочих місць для робочої сили, що вивільняється	5,466 млн. дол.	586,6 тис. дол.
“Азов” (південна частина м.Маріуполя)	14.01.1999р.- 01.01.2060р. (працює)	Перевалка транзитних вантажів, виробництво товарів на експорт	100-150 млн. дол.	0
“Донецьк” (південна частина м.Донецька)	14.01.1999р.- 01.01.2060р. (працює)	Створення нових робочих місць у зв'язку з закриттям гірничо- видобувних підприємств, створення технопарку	100-150 млн. дол.	0
“Яворів”( Автопорт “Краковец” і Яворівський район, Львівська обл.)	15.01.1999р.- 01.01.2020р. (працює)	Створення робочих місць для працівників підприємства “Сірка”, розвиток	немає даних	4,6 млн. дол.

		автопорту “Краковец”		
“Закарпаття” (Мукачеве й Ужгород, Ужгородськи й і Мукачівськи й райони, Закарпатська обл.)	09.02.1999р.- 09.02.2030р. (не працює)	Створення сучасної виробничої, транспортної і ринкової інфраструктури	9 млн.гр.у 2000 р.	0
“Інтерпорт Ковель”(м. Ковель і Ковельський р-н, Волинська обл.)	01.01.2000р.- 01.01.2021р. (не працює)	Облаштування міжнародного транспортного коридору	немає даних	0
“Курортополі с Труска- вець”(м. Трускавець, Львівська обл.)	01.01.2000р.- 01.01.2021р. (працює)	Залучення інвестицій для збереження природних та лікувальних ресурсів курорту	275 млн. дол.	22,8 млн. дол.
“Миколаїв”(т ериторія суднобудівни х заводів міста і прилягаючих територій Миколаївськ ої області)	01.01.2000р.- 01.01.2031р. (не працює)	Залучення інвестицій у суднобудівну галузь	60-120 млн. дол.	0
“Порт Крим” (м.Керч, АР Крим)	01.01.2000р.- 01.01.2031р. (не працює)	Залучення інвестицій у сфери охорони здоров’я, туризму, відпочинку й інші галузі	немає даних	0
“Порто- франко	01.01.2000р.- 01.01.2026р.	Залучення інвестицій у	80 млн. дол.	0

(Одеса)", (територія Карантинног о молу Одеського морського порту)	(не працює)	розвиток Одеського морського торгового порту		
"Рені"(м.Рені , на базі Ренійського морського порту Одеська обл.)	01.01.2000р.- 01.01.2034р. (не працює)	Розвиток експортного потенціалу торгового порту і його інфраструктури	немає даних	0

Створюючи ВЕЗ, держава повинна мати на увазі, що зона повинна бути привабливою для інвестора насамперед рівнем пільг. З огляду на конкуренцію на світовому ринку інвестицій, пільги повинні відповідати світовим стандартам. Якщо вони будуть нижчими, країна виявиться неконкурентоспроможною на цьому ринку, а якщо будуть вищими - можна більше втратити, ніж отримати. Разом з тим не можна і перебільшувати роль податкових пільг у створенні ВЕЗ, тому що вони не завжди забезпечують економічне зростання. Для солідних інвесторів пільги іноді мають другорядне значення на відміну від малого і середнього бізнесу, який завжди відчуває дефіцит вільного капіталу. Податкові пільги і природні ресурси не завжди можуть замінити відсутність сучасної інфраструктури, яку зобов'язана створити країна, що приймає на своїй території ВЕЗ. Іншими словами ставки оподаткування повинні бути детально обґрунтованими.

Таблиця 10.2

Основні види пільг у ВЕЗ на Україні

Пільги ВЕЗ	Спеціальний митний режим	Звільнення від ввізного мита і ПДВ	Звільнення від податку на прибуток	Звільнення від збору на обов'язкове страхування	Звільнення від збору в Іннофонд	Звільнення від плати за землю	Звільнення від обов'язкового продажу валютного випоругу
"Славутич"	-	+(5 років)	+(2 роки) 3-5 р.- 50%	+	+	+	+
"Закарпаття"	+	+	ставка 20%	-	+	-	+

“Інтерпорт Ковель”	+	+	ставка 20%	-	+	+(5 років)	-
“Порт Крим”	+	+(крім бартеру )	ставка 20%	-	50%	+ на період освоєння	+
“Миколаїв”	+ судно - бубуд ування	+	+ (3 роки) 4-6р.- 50%	-	+	+	+
“Порто-Франко”	+	+(крім бартеру )	+ (3 роки) 4-6р.- 50%	-	-	-	+
“Яворів”	-	+(5 років)	+ (5 років, далі 50%)	+	+	+ (3 роки, далі 50%)	-
“Курорт-поліс Трускавець”	-	+	+ (3 роки) 4-6р.- 50%	+	-	+ на період освоєння	+
“Донецьк”	+	+(крім бартеру )	Ставка 20%	-	+	+ на період освоєння	+
“Азов”	+	+(крім бартеру )	Ставка 20%	-	+	+ на період освоєння	+
“Сиваш”	-	-	50%	-	-	-	+

Причина того, що на Україні, усупереч усім її можливостям, погано працюють ВЕЗ, багато в чому пояснюється відсутністю державної програми створення вільних економічних зон як невід'ємної частини активної регіональної політики. Важливим негативним фактором є також недостача вітчизняного практичного досвіду у відпрацьовуванні організаційних, фінансових і виробничих механізмів функціонування вільних економічних зон, питань оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансових умов і управління зонами. Невизначеність статусу

вільної економічної зони негативно відбивається на процесі залучення потенційно можливих інвестицій в економіку України.

Фахівці рекомендують також проведення комплексної експертизи проєктів створення ВЕЗ. Світова практика свідчить, що експертиза таких проєктів досить важлива, хоча і коштує чимало грошей. Але це себе виправдує, оскільки недоліки на початковому етапі створення зон можуть призвести до значних валютно-фінансових і матеріальних втрат. Робота, наприклад, Німецької консультативної групи в Донецьку показала, що прийняті закони про вільні економічні зони в Донецькій області, є непривабливими для інвесторів. Передбачений ними механізм занадто обтяжений регулятивними мірами: для розвитку ВЕЗ необхідне скорочення органів контролю, надання більшої свободи інвесторам. Неприйнятною є і неоднаковість підходу до підприємств різного розміру, галузей промисловості. Німецькі експерти вважають, що запропонований механізм призведе до створення численних нових органів влади, але мало стимулює інвестування. Безумовно, зниження податкового тиску й усунення перешкод на шляху зовнішньої торгівлі є привабливим. Проте, для того, щоб ці заходи стали ефективними, більш важливо, щоб їх супроводжували кроки по дерегуляції ринку. У світовій практиці не тільки муніципальна влада, але й адміністрація ВЕЗ не втручається в підприємницьку діяльність, яка регламентується винятково відповідним законодавством. На Україні все інакше. Органи влади намагаються через податкову політику збільшити відрахування в державний чи місцевий бюджет, тоді як необхідно виходити не з інтересів скарбниці, а з забезпечення економічного стимулювання виробника.

На жаль, сьогодні не використовується повною мірою і вигідне, з погляду транспортних перевезень, економіко-географічне розташування України. Тому, надалі, фахівці рекомендують рішення про створення зовнішньоторговельних зон розглядати у взаємозв'язку з питаннями по розвитку міжнародних транспортних коридорів. Транспортний коридор Балтика - Чорне море і Євро-Азійський транспортний коридор повинні залучити в Україну могутні транзитні потоки, включаючи сполучення Південної Азії й Африки з Європою, сполучення Близького Сходу з Європою, сполучення Середньої Азії з Європою і створять одну з найбільш перспективних для України транспортних артерій



міжконтинентального значення. У складі цих коридорів потенційно можуть бути розташовані кілька вільних зон. Зокрема, це стосується ВЕЗ “Інтерпорт-Ковель” у Волинській області, міждержавної ВЕЗ “Рені-Галац-Джурджулешти”, ВЕЗ “Порто-Франко” в Одесі, ВЕЗ “Аджалик” і ВЕЗ “Антарктика” в Іллічевську.

Так, спеціальну економічну зону “Інтерпорт-Ковель” називають новим центром для Східної Європи. Через транспортно-складський центр цього “порту” на суші підуть потоки вантажів із усієї Європи. У центрі буде проводитися їхня комплексна обробка, перевалка з одних видів транспорту на інші, включаючи і перехід з вузьких європейських залізничних колій на широкі вітчизняні. Крім того, буде організоване збереження вантажів і виконання багатьох інших послуг. Досить сказати, що подібний “Інтерпорт” не має аналогів у країнах СНД.

Наприкінці 1998 р. вийшов указ президента України про створення ВЕЗ у Ренійском торговому порту, що повинна стати першим етапом формування міжнародної спеціальної економічної зони “Рені- Галац - Джурджулешти”. Ренійський морський торговий порт знаходиться на перетинанні чотирьох транспортних коридорів: № 7 і № 9 по Критських угодах ЄС, а також глобальних коридорів - Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС) і Євро-Азійського транспортно-комунікаційного коридору. Уже сьогодні він має прямий зв'язок з 14 європейськими країнами, список яких може швидко розширитися за межі Європи завдяки прямому виходу до Чорного моря, а також до інших водних акваторій. Саме цими особливостями обумовлений активний інтерес до регіону в трикутнику Рені (Україна) - Галац (Румунія)-Джурджулешти (Республіка Молдова) з боку трьох сусідніх держав. При цьому кожна з них володіє своєрідними "ключами" до регіону. Україна контролює порт, Румунія - канал Дунай - Чорне Море, Молдова - залізничні під'їзди. З огляду на особливий міжнародний транспортно-комунікаційний статус цього регіону, уряди Румунії і Молдови вже давно почали самостійно проводити активні заходи. Про це, зокрема, свідчать наміру Молдови побудувати свій нафтовий термінал, для того, щоб не бути пов'язаною безпосередньо з Ренійським портом. Основна ідея функціонування міжнародної зони лежить у тім, щоб активізувати вантажопотоки через український морський порт, румунський морський канал і молдавську залізницю.

У складі транспортних коридорів ЄС №№ 3, 5, 7, 9 можуть бути розташовані кілька вільних зон. Зокрема, це ВЕЗ “Мостиська”, ВЕЗ “Жовква”, ВЕЗ “Яворів” у Львівській області, ВЕЗ “Закарпаття” і інші. За попередньою оцінкою потенційні можливості по залученню додаткових міжнародних транспортних потоків досить великі. Обсяг цих перевезень уже найближчим часом може бути збільшений на 25-30%, а в перспективі, з наданням достатніх і якісних послуг і приведенням транспортної інфраструктури у відповідність з міжнародними вимогами, перевезення можуть бути збільшені в кілька разів. Відповідно зростуть і валютні надходження в державний і місцеві бюджети, сума яких, по розрахунках фахівців, може досягти декількох мільярдів американських доларів.

### ***Ключові терміни:***

*вільна економічна зона; торгова ВЕЗ; промислово-виробнича ВЕЗ; концесія; техніко-впроваджувальна ВЕЗ; технополіс; технопарк; сервісна ВЕЗ; комплексна ВЕЗ; міжнародна ВЕЗ; єврорегіон; офшорна зона; офшорна компанія; податкова гавань*

### ***Оглядові запитання:***

1. Які цілі переслідуються при створенні ВЕЗ?
2. Які пільги надаються державою суб'єктам ВЕЗ?
3. Чому далеко не всі спроби створити ВЕЗ (особливо в країнах, що розвиваються) виявилися вдалими?
4. Назвіть основні форми ВЕЗ і покажіть специфіку кожної із них?
5. Яке значення мають ВЕЗ для залучення іноземних інвестицій?
6. Чим відрізняється ВЕЗ від “офшорної зони”?
7. Які погрози для світового співтовариства несе швидке зростання кількості офшорних територій?
8. Чому на Україні мало успішно функціонуючих ВЕЗ?
9. Для створення яких різновидів ВЕЗ існують передумови на Україні?

## ТЕМА 11. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

1. Зміст, форми й основні фактори розвитку міжнародної економічної інтеграції
2. Міжнародна економічна інтеграція в Європі. Європейський Союз.
3. Особливості регіональної економічної інтеграції в Америці, Азії й Африці.
4. Розвиток інтеграційних процесів у СНД

### ЛІТЕРАТУРА:

1. Европейский Союз: новый этап интеграции. М.,1996
2. История европейской интеграции. М., 1996
3. Лавровская Т.В. Экономическая интеграция как развивающийся глобальный процесс. М.,1991
4. Лук"яненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція. К.,1996
5. Право Европейского Союза. Под ред. Безбаха В.В. М., 1999
6. Черковец О.В. Мировая экономика: проблемы интеграции. М.,1995
7. Щенин Р.К. Западно-европейская интеграция. М.,1998
8. Щербанин Ю.А., Рожков К.Л. и др. Международные экономические отношения. Интеграция. М., 1997
9. Абазов Р. АСЕАН: вызов XXI веку - "МЭиМО", 1996, №8
10. Базилевич В. Економіко-правові аспекти інтеграційних процесів в трансформаційних економіках - "Фінанси України", 1999, №8
11. Баррос С. Основы южноамериканской интеграции - "Латинская Америка", 1996, №5
12. Гайдуків Л. СНД в економічному і політичному просторі України - "Віче", 1998, №3
13. Мацнев Д. Интеграционная стратегия для стран СНГ - "РЭЖ", 1997, №№5-6
14. Петряков С. Интеграционные тенденции в Индийском океане - "Международная жизнь", 1997, №1

15. Портной М. Современные тенденции мировых интеграционных процессов - "США: ЭПИ", 1997, №8
16. Сіденко В. Прорив у Європу - яким чином - "Політика і час", 1997, № 11
17. Черковец О. Европейский Союз: уроки интеграции - "Экономист", 1998, №10
18. Шапиро Н. Интеграция стран СНГ: политический и экономико-теоретический аспект - "МЭиМО", 2000, №7
19. Якемчук Р. Україна і ЕС - "Сучасність", 1997, №10
20. Яновський В. Україна головує в ЧЕС - "Діловий вісник", 1997, №3

### **1. Зміст, форми й основні фактори розвитку міжнародної економічної інтеграції**

Найважливішою рисою розвитку сучасного світового господарства є інтернаціоналізація виробництва, зростання економічної взаємозалежності держав, перехід цивілізованих країн від замкнених національних господарств до економіки відкритого типу. Одна з форм прояву відкритості - міжнародна економічна інтеграція, яку можна розглядати як вищу форму інтернаціоналізації в економіці.

Слово "інтеграція" походить від латинських понять "integratio"- відновлення, поповнення і "integer" - цілий. Таким чином, інтеграція означає процес об'єднання окремих частин у ціле. Термін цей застосовується в різних науках, починаючи від біології і закінчуючи філологією. В економічній теорії він використовується принаймні в двох випадках. Спочатку економісти описували за допомогою поняття "інтеграція" певні конкретні форми концентрації і централізації виробництва і капіталу ("вертикальна" і "горизонтальна" інтеграції), здійснення яких не обов'язково передбачало вихід за рамки національного господарства. Пізніше, у міру розвитку (у першу чергу на Європейському континенті) цілого ряду процесів міжнародний аспект інтеграції починає домінувати. Саме він і цікавить нас у даний час. Необхідно також підкреслити, що міжнародний аспект економічної інтеграції у свою чергу реалізується на мікро- і макрорівнях. У першому випадку цей процес йде через взаємодію капіталу окремих підприємств прилеглих країн шляхом укладання системи економічних угод між

ними, створення філій за кордоном. На макрорівні інтеграція відбувається на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик. При цьому перший рівень створює передумови для другого. Бурхливий розвиток зв'язків між підприємствами породжує необхідність міждержавного (а в ряді випадків наддержавного) регулювання, спрямованого на забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили між країнами в рамках даного регіону, на узгодження і проведення спільної економічної, науково-технічної, соціальної, зовнішньої й оборонної політики. У результаті відбувається створення цілісних регіональних господарських комплексів з єдиною валютою, інфраструктурою, загальними економічними пропорціями, фінансовими фондами, спільними наднаціональними чи міждержавними органами управління.

Таким чином, **міжнародну економічну інтеграцію** (МЕІ) можна визначити як процес господарсько-політичного об'єднання двох чи більшої кількості держав на основі розвитку глибоких і стійких економічних відносин, що веде до оптимізації їхніх економічних структур і формуванню в перспективі єдиного господарського комплексу.

Варто звернути увагу на *особливості МЕІ*:

\* по-перше, інтеграція являє собою більш специфічне, конкретне явище в порівнянні з міжнародним економічним співробітництвом, інтернаціоналізацією господарського життя. Як така, вона виступає в якості однієї з форм, напрямків, етапів інтернаціоналізації і міжнародного співробітництва;

\* по-друге, інтеграція являє собою явище більш загального характеру, ніж такі форми міжнародних економічних відносин як, наприклад, міжнародна торгівля чи закордонне інвестування. При цьому, розгортання інтеграційних процесів здійснюється в тому числі і через вищевказані форми МЄВ;

\* по-третє, інтеграція - це тривалий, поступовий процес взаємної адаптації економік різних країн. Наочним підтвердженням цього є розвиток інтеграційних процесів у Європі (майже 50 років) або в Північній Америці (де тільки скасування митних зборів у торгівлі між США, Канадою і Мексикою займе 15 років);

\* по-четверте, інтеграція носить регіональний характер. Це пояснюється тим, що інтернаціоналізація виробництва відбувається нерівномірно, і передумови для інтеграції складаються в першу

чергу в тих регіонах, де найбільш тісні господарські зв'язки на мікрорівні;

\* по-п'яте, МЕІ - це об'єктивний процес, в основі якого лежить розвиток продуктивних сил. Звідси необхідність відповідних економічних і політичних передумов для інтеграції;

\* по-шосте, інтеграція є керованим, регульованим процесом. Для реалізації наявних об'єктивних передумов потрібна наполегливість і політична воля керівників держав. Зрілі форми МЕІ є результатом скоординованої економічної стратегії і тактики.

За післявоєнний період у світі було створено більш 60 інтеграційних угруповань. Основними об'єктивними передумовами для їхнього утворення були наступні:

- соціально-економічна однорідність національних господарств, що інтегруються;

- наявність достатньо високих і близьких рівнів соціально-економічного розвитку держав, що інтегруються;

- досить тривалий період взаємного економічного співробітництва країн, що входять до складу інтеграційних угруповань. Особливо важливі розвиток взаємної зовнішньої торгівлі, міждержавної виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва.

Існують також і історичні, політичні, культурні передумови цього процесу.

МЕІ має ряд форм. Найпростіша форма МЕІ - *зона вільної торгівлі*, у рамках якої скасовуються торгові обмеження між країнами-учасниками, і насамперед мита.

Наступна форма - *митний союз*, передбачає поряд з функціонуванням зони вільної торгівлі встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики по відношенню до третіх країн.

Більш складною формою є *спільний ринок*, що забезпечує його учасникам поряд з вільною взаємною торгівлею і єдиним зовнішнім тарифом свободу пересування капіталів і робочої сили, а також узгодження економічної політики.

І, нарешті, найбільш складною (з реалізованих у даний час) формою міждержавної економічної інтеграції є *економічний (і валютний) союз*, що поєднує усі вищевказані форми з проведенням спільної економічної і валютно-фінансової політики. Для цієї форми характерною є уніфікація законодавства (у т.ч. трудового, податкового, антимонопольного, інвестиційного тощо), єдині

стандарти на продукцію, уніфікація монетарної політики, створення міждержавних (наддержавних) органів регулювання соціально-економічних процесів.

Теоретично можливе існування і п'ятої форми - *політичного союзу* держав. У цьому випадку формується конфедерація країн і відбувається передача національними урядами більшої частини своїх функцій наднаціональним органам. Фактично це означає втрату національного суверенітета.

МЕІ забезпечує ряд вигод, сприятливих умов для взаємодіючих сторін. Це:

- більш широкий доступ до різного роду ресурсів: фінансових, матеріальних, трудових, до новітніх технологій у масштабах усього регіону;

- можливість виробляти продукцію в розрахунку на більш ємний ринок всього інтеграційного угруповання;

- сприяння структурній перебудові економіки;

- привілейовані умови для фірм країн-учасниць економічної інтеграції в плані захисту їх від конкуренції з боку фірм третіх країн;

- можливість спільно вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми, такі як вирівнювання

умов розвитку відсталих районів, пом'якшення ситуації на ринку праці, надання соціальних гарантій малозабезпеченим шарам населення, подальший розвиток системи охорони здоров'я, охорони праці і соціального забезпечення;

- створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. У результаті інтеграції зміцнюється взаєморозуміння і співробітництво в політичній, військовій, соціальній й інших неекономічних сферах.

Одночасно існують і негативні наслідки, пов'язані з приєднанням до торгово-економічних союзів. Серед них фахівці називають:

- можливість відтоку ресурсів на користь більш сильних в економічному плані членів союзу;

- погіршення умов торгівлі для країн, що не входять у відповідні союзи. Не випадково багато експертів вважають, що зростання частки взаємної торгівлі країн, що входять в інтеграційні угруповання, у загальному обсязі товарообігу міжнародної торгівлі може загрожувати розвитку міжнародної торгівлі в цілому. Зняття

торгових бар'єрів усередині угруповань одночасно означає їх, принаймні відносно, збільшення їх між блоками.

- зростання витрат країн- учасниць, призначених для утримання спільних органів управління союзів, реалізації спільних програм і т.п.

## **2. Міжнародна економічна інтеграція в Європі. Європейський Союз**

Найбільшої зрілості інтеграційні процеси досягли в Західній Європі, де в другій половині ХХ сторіччя починає формуватися єдиний господарський простір цілого регіону, у рамках якого складаються спільні умови відтворення і механізм його регулювання.

Найбільш відоме інтеграційне угруповання в Європі - **Європейський Союз** - бере свій початок з 1951 року, коли з ініціативи Франції був підписаний договір про утворення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) у складі 6 держав: Франції, Німеччини, Італії, Бельгії, Голландії і Люксембургу. Це була своєрідна передісторія європейської інтеграції. Реальний її відлік починається з 1957 р., коли ці країни підписали Римський договір про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС), а також договір про створення Європейського співтовариства по атомній енергії (Євратом).

Поряд з офіційною назвою ЄЕС вживалися інші найменування: Європейське співтовариство (ЄС) чи просте Співтовариство. З 1 листопада 1993 р., після вступу в силу Маастрихтських угод (1991-1992 рр.), офіційна назва цього угруповання - Європейський Союз.

Розвиток інтеграції в рамках ЄС пройшов ряд етапів, що характеризуються як її поглибленням, переходом від нижчих форм (зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок) до вищих - економічний і валютний союз, так і збільшенням числа учасників.

На сьогодні в ЄС практично завершилося створення основ єдиного ринку, системи міждержавного управління, і країни впритул підійшли до остаточного оформлення економічного, валютного і політичного союзів. У ЄС як повноправні члени Союзу входять 15 країн: з 1957 р. - Франція, Бельгія, Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди; з 1973 р. - Великобританія, Данія, Ірландія; з 1981 р. - Греція; з 1986 р. - Іспанія, Португалія; і з 1995



р. - Швеція, Фінляндія, Австрія. На черзі найближчим часом прийом до ЄС ще 6 держав - Польщі, Чехії, Угорщини, Словенії, Естонії і Кіпру. У період з 1991 по 1995 рр. були укладені угоди про партнерство і співробітництво з країнами колишнього СРСР. Зокрема між Україною і ЄС така угода діє з 1993 р. Угоди передбачають поступове включення цих держав у єдиний європейський економічний простір.

У ЄС існує система спільних наднаціональних або міждержавних органів управління. До основних з них відносяться:

\* *Рада міністрів (Рада)* - міжурядовий законодавчий орган ЄС, що грає головну роль у системі влади. На його рівні приймаються рішення по реалізації єдиної політики ЄС, укладаються договори з іноземними державами і спільно з Парламентом приймається бюджет. Рада складається з представників держав - членів ЄС, кожна держава представлена міністром уряду, уповноваженим представляти свій уряд. Під час обговорення спільних питань держави-члени звичайно представлені міністрами закордонних справ, однак для обговорення питань, що мають особливий інтерес, держави направляють інших міністрів: сільського господарства, фінансів тощо. Засідання проводяться в міру необхідності на рівні відповідних обговорюваних проблемі міністрів (іноземних справ, сільського господарства, енергетики і т.д.). Засідання проходять конфіденційно й інформація про них не публікується. Існує ротація Голови Ради через 6 місяців. Голоси різних країн зважені по їхній економічній силі (Німеччина, Франція, Італія і Великобританія - по 10 голосів; Іспанія - 8; Бельгія, Греція, Нідерланди і Португалія - по 5; Австрія і Швеція - по 4; Данія, Фінляндія й Ірландія - по 3; Люксембург - 2. Таки чином загальне число голосів - вісімдесят сім) і рішення на Раді приймаються кваліфікованою більшістю в 62 голоси (на практиці намагаються домогтися одногослосності). Оскільки міністри можуть знаходитися в Брюсселі тільки нетривалий час, для забезпечення безперервності і підготовки роботи Ради створений Комітет постійних представників держав-членів. Постійними представниками є послы держав-членів у Співтоваристві;

\* *Європейська рада* - директивний політичний орган ЄС, до складу якого входять глави держав і урядів країн-членів ЄС. Тут обговорюються питання принципового характеру і рішення приймаються на основі консенсусу.;

\* *Комісія Європейських співтовариств* (Комісія) - виконавчий орган, що має право подавати на затвердження Раді міністрів проекти законів. У складі Комісії повинний бути принаймні один громадянин від кожної держави-члена, але не може бути більш двох членів, що мають громадянство однієї держави. Голова і члени Комісії пропонуються урядами держав-членів і підлягають затвердженню в Європейському парламенті. З 1995 р. Комісію обирають на п'ять років і вона складається з 20 комісарів. Дуже важливо відзначити, що члени Комісії не є представниками своїх країн і зобов'язані бути незалежними. Між членами Комісії розподіляються сфери діяльності, кожен з них відповідає за одне або декілька питань. Розподіл відбувається за згодою між самими членами Комісії, при участі Голови, що відіграє провідну роль. Засідання Комісії відбуваються при закритих дверях, а рішення приймаються простою більшістю голосів.

Сфера її діяльності дуже велика і різноманітна. Так, Комісія здійснює контроль за дотриманням митного режиму, діяльністю аграрного ринку, за податковою політикою тощо. Вона виконує ще цілий ряд функцій, у тому числі займається фінансуванням з фондів, що знаходяться в її розпорядженні (соціального, регіонального, аграрного). Комісія самостійно веде переговори з третіми країнами, їй належить право розпоряджатися спільним бюджетом. Одним з найважливіших напрямків її діяльності є приведення у відповідність національних законодавств, стандартів і норм;

\* *Європейський парламент(Європарламент)* - представницький, консультативний і контролюючий орган. Обирається з 1979 р. загальним прямим голосуванням на 5 років, складається з 626 депутатів (Німеччина - 99 чол., Франція, Італія і Великобританія - по 87; Іспанія - 64; Бельгія, Португалія і Греція - по 25; Нідерланди - 31; Швеція - 22; Австрія - 21; Данія і Фінляндія - по 16; Ірландія - 15; Люксембург - 6). Стежить за діяльністю Комісії і затверджує бюджет, приймає нових членів ЄС і рішення про співробітництво з країнами, що розвиваються, а також країнами з перехідною економікою. Взаємодіє з Радою міністрів і Комісією. З 1993 р. приймає рішення з питань законодавства. Має право ініціювати відставку Комісії через вотум недовіри;

\* *Суд Європейських співтовариств(Суд)* - вищий судовий орган, покликаний забезпечувати виконання договорів і реалізацію

основних принципів ЄС. Суд складається з 15 суддів, які обираються на 6 років з наступними перевиборами. Судді зі свого складу на трирічний термін обирають голову Суду.

Вище місце в ієрархії права ЄС займають міждержавні угоди, що торкаються функціонування Союзу. Вони підлягають однаковому тлумаченню і застосуванню для всіх країн-учасниць ЄС і підпадають під юрисдикцію Суду ЄС. Це первинне законодавство утворить щось подібне до конституції ЄС. У рамках ЄС сформований єдиний правовий простір. Право ЄС стало невід'ємною частиною національного права його учасників. В сфері зовнішньоторговельної й аграрної політики, торгового і цивільного права (свобода конкуренції, монополії), податкового права (зближення систем податків на прибуток, встановлення рівня податку з обороту і прями внески в бюджет ЄС) законодавчі акти Європейського Союзу заміняють національні закони. Однак на нинішньому етапі в сфері зовнішньоекономічної політики національні уряди мають можливість:

- вводити імпорتنі квоти по товарах із третіх країн;
- укладати договори про "добровільні обмеження експорту", і насамперед з тими країнами, де дуже низькі ціни на продукцію текстильної й електронної промисловості (наприклад, Японія, Південна Корея);
- зберігати особливі торгові відносини з колишніми колоніями.

Крім перерахованих вище існують і інші владні і консультативні органи, а також різні допоміжні установи - комітети, комісії, підкомісії, фонди фінансового регулювання. До основних, наприклад, фінансових інститутів ЄС відносяться:

- Європейський центральний банк;
- Європейський інвестиційний банк;
- Європейський банк реконструкції і розвитку;
- Європейський соціальний фонд;
- Європейський фонд орієнтації і гарантування сільського господарства;
- Європейський фонд регіонального розвитку.

Європейський Союз має власні фінансові кошти незалежно від бюджетів країн-учасниць. Розмір бюджету ЄС визначається Радою і Парламентом ЄС і затверджується останнім.

Надходження до бюджету складаються:

- 1) із власних коштів, до яких входять:

- ввізні мита, що компенсують різницю в цінах на сільськогосподарські продукти в країні, що імпортує, і на зовнішньому ринку;
  - митні збори по спільному митному тарифу, крім митних зборів СОВС;
  - певної частини відрахувань від податку на добавлену вартість і інші кошти;
- 2) з відрахувань у розмірі 1,15 - 1,20 % ВВП усіх держав-членів.

За останні два десятиліття ПДВ становив понад половину доходів і був головним їх джерелом. За цей час він виріс з 1 до 1,8 %.

Що стосується видаткової частини бюджету ЄС, то вона розподіляється в останні роки приблизно таким чином (%):

Адміністративно-господарські витрати. 4,5

На проведення політики:

єдиної сільськогосподарської	66,5
регіональної	7,5
соціальної	6,6
енергетичної	0,3
промислової	0,1
науково-технічної	3,5
в області інформації й охорони навколишнього середовища	0,08
"допомоги" країнам, що розвиваються	2,1

На компенсаційні виплати державам-членам ЄС 8,4

У грудні 1991 р. і лютому 1992 р. були підписані договори про формування економічного і валютного союзів (Маастрихтські угоди), у результаті чого в даний час у ЄС введена єдина грошова одиниця і створений єдиний центр формування валютної і грошово-кредитної політики - Центральний банк і Європейська система центральних банків на зразок Федеральної резервної системи США.

Крім ЄС у Європі існують і інші інтеграційні об'єднання. Найбільш відомі з них:

\* *Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)*. Вона виникла в 1960 р. на основі підписаної в Стокгольмі відповідної конвенції. У цю організацію увійшли Австрія, Великобританія, Данія, Португалія, Норвегія, Швеція і Швейцарія. Склад цієї організації постійно змінювався і в даний час членами ЄАВТ є: Ісландія, Норвегія, Швейцарія і Ліхтенштейн. ЄАВТ являє собою зону

вільної торгівлі. Причому режим вільного безмитного товарообігу в рамках ЄАВТ діє тільки у по відношенню до промислових товарів і не поширюється на сільськогосподарську продукцію. На відміну від ЄС тут за кожною країною зберігається зовнішньоторговельна автономія і власні мита в торгівлі з третіми країнами, єдиного митного тарифу не існує. Рада, куди входять представники всіх країн-членів ЄАВТ, не є наднаціональним органом і може приймати рішення лише на основі одноголосності. У 1977 р. у результаті підписаної угоди між ЄС і ЄАВТ утворилася зона вільної торгівлі промисловими товарами країн ЄС і ЄАВТ, у рамках якої ліквідовані мита і зменшена кількість нетарифних обмежень взаємної торгівлі. У 1991 р. була підписана угода між цими країнами про створення єдиного європейського економічного простору. Відповідно до цієї угоди країни-члени ЄАВТ із 1993 р. включають у свої законодавства сотні правових актів ЄС, що стосуються вільного руху товарів, капіталів і послуг, а також політики в сфері конкуренції. Подальша доля ЄАВТ як самостійного угруповання знаходиться під питанням;

\* **Центрально-європейська угода про вільну торгівлю (СЕФТА).** Ця організація створена в 1993 р. у складі Польщі, Угорщини, Чехії і Словаччини і передбачає поступове взаємне зниження митних зборів країнами-кандидатами на вступ у ЄС. На сьогоднішній день крім вищезгаданих країн у це угруповання вступили Словенія, Румунія і Болгарія;

\* **Балтійська зона вільної торгівлі (БФТА).** Заснована в 1993 р. Естонією, Латвією і Литвою для створення вільної економічної зони в регіоні;

\* **Центрально-європейська ініціатива.** Організація виникла в 1989 р. у складі Австрії, Італії, Угорщині і Югославії з метою налагодити багатобічне співробітництво в політично й економічно нестабільному регіоні Європи, а також підготовки країн-учасниць до вступу в ЄС. Сьогодні до складу організації входять 16 держав: Австрія, Албанія, Білорусь, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Італія, Македонія, Молдова, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Україна (стала членом ЦЄІ в 1996 р.), Хорватія, Чехія. На сьогодні в угрупованні реалізуються спільні проекти в сфері розвитку транспортних систем, боротьби з організованою злочинністю. Проводяться регулярні політичні консультації;

\* **Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС)**. Об'єднання створене в 1992 р. з ініціативи Туреччини. В даний час в ньому 11 держав: Азербайджан, Албанія, Вірменія, Болгарія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина й Україна. Передбачається створення зони вільної торгівлі в регіоні, проводяться регулярні політичні консультації, діє міжпарламентська асамблея, відкритий Чорноморський банк торгівлі і розвитку.

### **3. Особливості регіональної економічної інтеграції в Америці, Азії й Африці**

Крім Європи інтеграційні тенденції розвиваються й в інших регіонах світу.

#### Північна Америка.

Тут діє **Північноамериканська угода про вільну торгівлю** (НАФТА). Угода набрала силу з 1.01.1994 р. Учасниками її є США, Канада і Мексика. Тривалий час інтеграційні процеси в цьому регіоні протікали переважно на корпоративному і галузевому рівні і не були пов'язані з міждержавним регулюванням. Незважаючи на це досягнутий рівень взаємодії був дуже високим. На початку 90-х рр. у США направлялось близько 75-80% канадського експорту. Для США канадський ринок теж самий великий із закордонних (близько 25% експорту США). Частка США в іноземних прямих інвестиціях у Канаді - понад 75% і 9% - частка Канади - в США.

Життєво важливе значення мають економічні зв'язки зі США для Мексики. У США на початку 90-х рр. направлялось близько 70% мексиканського експорту, а в протилежному напрямку надійшло 65% мексиканського імпорту. Одночасно швидко зростала торгівля, розвивалися фінансові й інші зв'язки Мексики з Канадою.

Спочатку в 1988 р. була підписана угода про створення зони вільної торгівлі між США і Канадою, яка передбачала повну ліквідацію торгових бар'єрів, а також значні послаблення на американські інвестиції в Канаді. Потім у 1992 р. до цієї угоди приєдналася Мексика.

Угода про вільну торгівлю НАФТА передбачає:

- поступову протягом 15 років ліквідацію тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі. Понад 80% мексиканського експорту

було звільнено від обмежень США і Канадою; Мексика лібералізувала ввіз 40% товарів союзників;

- лібералізацію інвестиційного режиму; здійснення заходів, що полегшують взаємні капіталовкладення;
- вільний рух професійно підготовленої робочої сили;
- забезпечення високого рівня захисту інтелектуальної власності;
- спільне рішення соціальних проблем, включаючи розробку спільної програми по боротьбі з забрудненням навколишнього середовища.

На сьогоднішній день НАФТА - одне з найбільших регіональних об'єднань. Чисельність населення 373 млн. чол., у ЄС - близько 345 млн. Сумарний обсяг ВВП НАФТА біля 7 трлн. дол, а в ЄС - 6.3 трлн. На долю країн-членів приходить близько 20% світової торгівлі.

Особливості НАФТА:

1. створення цього угруповання в значній мірі продиктовано крім економічних причин і політичними задачами. Зміцнення економічної сили ЄС, а також створення в Азії АТЕС (Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва) при особливій активності Японії не могли не насторожити США, які оформленням НАФТА здійснили відповідні міри;
2. домінуюче положення однієї держави (у даному випадку США) в угрупованні. На США приходить близько 85% ВВП і промислового виробництва трьох країн. Якщо порівняти економічний потенціал учасників НАФТА, то він виглядає на середину 90-х рр. таким чином:
  - а) ВВП США - 100%, ВВП Канади - 9.4%, ВВП Мексики - 5.5%;
  - б) ВВП на душу населення США - 100.0%, Канада - 87.7%, Мексика - 15.8%;
3. асиметрія рівнів розвитку між високорозвиненими країнами (США і Канада) і Мексикою, що розвивається;
4. асиметрія інтенсивності двосторонніх економічних відносин (США - Канада, США - Мексика), слабка інтеграційна взаємодія Канади і Мексики;
5. відсутність жорсткої організаційної структури, розвинутої наднаціональної структури регулювання. У цьому відношенні НАФТА - протилежна ЄС.

Оскільки далі будуть розглянуті інтеграційні процеси в країнах, що розвиваються, відзначимо деякі *особливості*, характерні для цієї

групи держав. По-перше, для більшості країн, що розвиваються, інтеграція є засобом, за допомогою якого вони намагаються прискорити темпи економічного зростання, полегшити проведення індустріалізації, створити оптимальну структуру господарства. По-друге, створення угруповань розглядається як один з основних методів диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків і послаблення залежності від промислово розвинутих держав. По-третє, у країнах, що розвиваються, політична інтеграція часто випереджає економічну. Тобто тут мають місце спроби підвести економічний фундамент під спочатку сформований політичний союз. В результаті інтеграція часто носить нестійкий характер. І, нарешті, інтеграція в країнах, що розвиваються, йде значно повільніше ніж у розвинутих країнах. Серед причин такого характеру інтеграції низький рівень розвитку продуктивних сил; недостатній розвиток інфраструктури, особливо транспорту; дефіцит фінансових ресурсів; перешкоди з боку ТНК і політична нестабільність.

Активні центри інтеграції у світі, що розвивається - це Латинська Америка, Африка, Близький Схід і країни Азії. Інтеграція тут активно розвивається з 50-60-х років.

#### Латинська Америка

У 50-ті роки в Латинській Америці виникла теорія "периферійного капіталізму". Автор цієї теорії - відомий аргентинський економіст Рауль Пребіш - доводив, що відстала економіка експлуатується промислово розвинутими країнами через механізм цін на сировину і готову продукцію. Звідси випливає найважливіший аспект політики країн, що розвиваються - проведення індустріалізації, при цьому індустріалізація повинна здійснюватися в першу чергу в галузях, здатних замінити імпорт (імпортозаміщаюча модель індустріалізації). Важлива роль у цьому процесі відводилася регіональній інтеграції. З її допомогою передбачалося:

1. за рахунок регіонального заміщення імпорту скоротити залежність від індустріально розвинутих держав і тим самим у меншій мірі брати участь у нееквівалентному обміні;
2. перебороти вузькість національних ринків і розширити ринковий простір до оптимальних розмірів;



3. збільшити інвестиційні можливості індустрії за рахунок залучення іноземного капіталу.

Широке визнання в Латинській Америці одержав принцип договірної спеціалізації, тобто підписання міждержавних угод про промислове доповнення. В результаті країни регіону одними з перших серед держав, що розвиваються, стали на шлях інтеграції. Уже протягом 60-70-х років тут було створено близько 20 регіональних об'єднань. Тоді ж був заснований Латиноамериканський інститут інтеграції, який розпочав підготовку професійних кадри для цієї сфери.

Разом з тим для розвитку інтеграції в Латинській Америці були серйозні перешкоди. У силу історичних і географічних причин економіка цих країн протягом десятиліть розвивалася переважно на узбережжя. В результаті майже відсутні транспортні мережі між країнами. Це істотно ускладнює внутрішньоконтинентальну торгівлю. Заважають інтеграції також природні умови (екваторіальні ліси і гірські системи). Крім того перешкоджають інтеграції на цьому континенті періодичні політичні кризи.

На сьогоднішній день основними регіональними інтеграційними об'єднаннями є:

\* **МЕРКОСУР** (Спільний ринок Півдня) - інтеграційне угруповання, створене в 1991 р. Аргентиною, Бразилією, Уругваєм і Парагваєм, яке перетворилося в короткий термін в одне з найбільш розвинутих угруповань регіону. В даний час МЕРКОСУР - це найбільший ринок Латинської Америки, де зосереджено 45% населення (більш 200 млн.чол.). Сумарний ВВП - більш 1 трлн.дол. (50% сукупного ВВП регіону). На угруповання приходить 33% зовнішньої торгівлі і 40% прямих іноземних інвестицій Південної Америки. При цьому частка Бразилії - 80% населення, 43% торгівлі, близько 60% експорту і 30% імпорту.

Угодою про створення МЕРКОСУР передбачалося:

1. забезпечити вільний рух товарів, капіталу і робочої сили;
2. проведення єдиної митної політики стосовно третіх країн;
3. координація макроекономічної політики, політики в сфері сільського господарства, у податковій і грошовій системах;
4. координація й уніфікація законодавства в сфері економічної політики;
5. істотне підвищення конкурентноздатність країн-учасниць.

В МЕРКОСУР створені спільні інституціональні структури (наднаціональні органи):

- Рада спільного ринку - законодавчий і консультативний орган у складі міністрів закордонних справ;
- Група спільного ринку - виконавчий орган, що функціонує постійно зі штаб-квартирою в Монтевідео;
- Арбітражний суд;
- Технічні комісії з питань торгівлі, митного регулювання, технічних норм, валютно-фінансової політики, транспорту, промисловості, сільського господарства й енергетики.

МЕРКОСУР відрізняється великим динамізмом розвитку. Як і було домовлено, з 1.01.1995 р. на зовнішніх границях блоку стали діяти спільні митні тарифи, що охоплюють близько 85% товарів, практично скасовані мита у взаємній торгівлі, активізувалася внутрішня і зовнішня торгівля, покращилися економічні показники країн-членів угруповання.

Значні успіхи інтеграції не означають відсутності в об'єднанні безлічі серйозних проблем. До них належать: різномірна політична структура країн-учасниць, часта зміна політичних режимів, недостатній розвиток транспортної інфраструктури, різна потужність національних економік тощо. Усе це заважає нормальному ходу процесу інтеграції.

\* **АЛАДИ** (ЛАІ) - Латиноамериканська асоціація інтеграції - велике інтеграційне угруповання, створене в 1980 році, що замінило Латиноамериканську асоціацію вільної торгівлі (ЛАВТ), яка до цього проіснувала з 1961 по 1980 рік. Ціль ЛАІ: створення латиноамериканського спільного ринку на базі вже сформованої в роки існування ЛАВТ зони вільної торгівлі.

Членами організації є 11 країн, що поділяються на 3 угруповання:

1. більш розвинуті (Аргентина, Бразилія, Мексика);
2. середнього рівня (Венесуела, Колумбія, Перу, Уругвай, Чилі);
3. найменш розвинуті (Болівія, Парагвай, Еквадор).

Члени ЛАІ уклали між собою угоду про преференційну торгівлю, менш розвинутим країнам з боку більш розвинутих надаються преференції.

Вищим органом ЛАІ є Рад міністрів закордонних справ, виконавчим органом - Комітет представників. Штаб-квартира - у Монтевідео (Уругвай).

\* **Андський пакт** - субрегіональне угруповання, створене в 1969 році. Угода має на меті сприяти гармонічному розвитку країн-учасниць. Учасники: Болівія, Венесуела, Колумбія, Перу, Еквадор. Місцеперебування управлінських органів - м. Ліма (Перу). Вищим органом є Комісія, що складається з представників держав. Фінансовим органом є Андская корпорація розвитку.

Основні задачі:

- лібералізація торгівлі і запровадження єдиного митного тарифу;
- узгодження економічної політики;
- реалізація спільних галузевих програм економічного розвитку і сприяння індустріалізації;
- створення спільного режиму для іноземного капіталу.

Найбільші успіхи досягнуті в сфері екології. Створена андська система екологічної інформації. Досягнуто деякі позитивні результати в узгодженні економічної політики, промислового співробітництва і лібералізації зовнішньої торгівлі. У 1997 р. угруповання трансформувалося в Андську систему інтеграції, передбачено прискорити інтеграційні процеси.

\* **КАРИКОМ** (Carribbean Community) - одне з найбільш стійких угруповань Південної Америки. Створене в 1973 році, на основі договору, підписаного в Тринідад і Тобаго. Включає 14 англомовних країн Карибського басейну (Барбадос, Беліз, Гайана, Гренада, Ямайка, Тринідад, Сент-Вісент і ін.) і на відміну від всіх інших інтеграційних угруповань поєднує не тільки незалежні держави, але і залежні території. Місцезнаходження штаб-квартири - м. Джорджтаун (Гайана). Вищий орган - Конференція глав урядів. У рамках КАРИКОМ діють Карибський банк розвитку і Карибська інвестиційна корпорація.

КАРИКОМ заснований на базі раніше створеної зони вільної торгівлі. У ньому існують різні субрегіональні союзи; найбільш просунутими з погляду регіональної інтеграції є:

- Карибський спільний ринок у рамках КАРИКОМ, де цілком ліквідовані торгові обмеження між Барбадосом, Тринідадом і Тобаго, Гайаною, Ямайкою й Антигуа. Ці країни схвалили єдиний митний тариф стосовно товарів третіх країн, тобто це фактично

митний союз, в основі якого лежать промислово-сировинні товари. Третину взаємної торгівлі складають нафтопродукти;

- Східно-карибський спільний ринок, що включає в себе найменш розвинуті країни; у ньому спостерігається тенденція до створення спільної валюти і спільного ЦБ.

У 1970-80-ті роки КАРИКОМ переживав кризові явища, пов'язані з нафтовою і загальноекономічною кризами, що збільшили зовнішню заборгованість. В даний момент відбуваються позитивні зміни. З 1992 року в угрупованні відбулося різке падіння митних зборів (приблизно на 70%), особливо вдало йде інтеграція в сфері регулювання сільськогосподарського виробництва (документ "Час діяти"). Була запропонована нова модель інтеграції на основі тенденції до ослаблення державного втручання. З 1995 року забезпечується вільне переміщення громадян, відбулося скасування паспортного контролю.

\* **Центрально- Американський спільний ринок** (ЦАСР) - інтеграційне угруповання, створене в 1961 р. у складі Гватемали, Гондурасу, Коста-Ріки, Нікарагуа, Сальвадору. Місцеперебування керівних органів - Гватемала. Вищим органом є Центрально-американська Рада на рівні міністрів економіки. У складі ЦАСР діють Центрально-американський банк економічної інтеграції, Валютний стабілізаційний фонд, використовується єдина розрахункова валюта - центрально-американський песо.

На сьогодні сформована зона вільної торгівлі, передбачається введення спільного митного тарифу по відношенню до третіх країн.

#### Азіатсько-Тихоокеанський регіон.

В останні 15-20 років цей регіон привертає до себе увагу як зона найбільш динамічного економічного зростання. Однак з інтеграційними процесами це пов'язано мало, оскільки в тому вигляді, у якому інтеграція присутня в ЄС чи МЕРКОСУР, в Азії вона відсутня.

Особливості інтеграції в АТР:

1. Країни значно диференційовані в економічному, культурному, релігійному і політичному плані (як у жодному іншому регіоні світу). Це породжує відцентрові фактори, що сповільнюють інтеграційні процеси;
2. Історично країни АТР прагнули зберегти взаємини з країнами поза регіоном, що пов'язано з їх минулою колоніальною залежністю

від європейських країн, а також з географічною спрямованістю експорту на ринок США;

3. Сильні позиції займають у регіоні США, Японія, КНР. Вони можуть у найближчому майбутньому стати ініціаторами створення економічного угруповання, у тому числі і на загальорегіональному рівні. Поки ж, з огляду на географічні умови й економіко-політичні фактори, інтеграція розвивається на субрегіональному рівні;

4. Інтеграція в регіоні розвивається найбільше активно на міжфірмовому, корпоративному мікрорівні, а не на міждержавному. Із середини 1980-х років відбувається інтенсифікація внутрішніх потоків товарів і капіталів (інтернаціоналізація господарського життя). Частка внутрішнього експорту в сукупному експорті країн АТР зростає з 28% у 1970 році до 45% у 1992. Відповідно імпорт за той же період збільшився з 29% до 53%. Прогнозується, що внутрішня торгівля зросте до 55% у 2000 році. Частка внутрішніх інвестицій зростає з 39% у 1985 році до 56% у 1990 (по окремих країнах останній показник складає 60-70%). Подібні зміни говорять про зростання доцентрових сил.

Серед інституціональних об'єднань регіону виділяються:

\* **АСЕАН** (Association of South East Asian Nations) - Асоціація країн Південно-Східної Азії. Організація створена в 1967 р. у складі 5 країн - Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Індонезія. У 1984 р. в організацію вступив Бруней, у 1995 р. - В'єтнам, у 1997 р. Лаос та М'янма, у 1998 р. - Камбоджа. Місцеперебування керівних органів - Джакарта.

Головними задачами в момент створення були проголошені:

1. Сприяння економічному, культурному і соціальному прогресу;
2. Взаємодопомога в проведенні наукових досліджень, розвитку освіти, підготовці кадрів;
3. Ефективне співробітництво в промисловості, сільському господарстві, будівництві великих об'єктів;
4. Надання взаємних преференцій у торгівлі.

Керівним органом АСЕАН є щорічна сесія міністрів закордонних справ, поточна робота здійснюється Постійним комітетом. Діє ряд робочих комітетів із сільського і лісового господарства, торгівлі і промисловості, енергетики і видобутку корисних копалин, фінансів, туризму і зв'язку, що розробляють конкретні проекти в зазначених галузях.

Економічне співробітництво почало розвиватися з 1976 року (прийнята Декларація згоди і програма дій, де визначені 4 сфери взаємного економічного співробітництва:

- преференційний доступ товарів у рамках взаємної торгівлі паливом і продовольством;
- співробітництво в сфері торгівлі (при спільному виході на зовнішні ринки і ринки третіх країн);
- виробниче співробітництво;
- узгодження позицій по економічним проблемам, що представляють взаємний інтерес для всіх членів).

Співробітництво однак розвивалося повільно. Головним чином через розбіжність у поглядах на перспективи інтеграції. Більш розвинуті країни угруповання, зокрема Сінгапур, виступали за створення в регіоні зони вільної торгівлі. Індонезія і Філіппіни висловлювалися за те, щоб інтеграційному процесу і лібералізації митних режимів передувала індустріалізація всіх членів об'єднання і формування компенсаційних механізмів. Деякі країни пропонували реалізацію окремих проектів і виступали проти комплексних схем господарювання.

Відсутність єдності в планах інтеграції природно не сприяло її розвитку. У результаті з 7 об'єктів по програмі виробничого співробітництва був здійснений тільки один - будівництво заводу з виробництва хімічних добрив.

У 1977 році для стимулювання взаємного товарообігу був підписаний Договір про взаємні торгові преференції, що поширювався на товари, у яких частка іноземних компонентів не перевищувала 50%. Спочатку - це було 20 товарів, через рік - 70. Розмір преференцій у середньому - 20-25%. Після 1989 року преференції доведені до 50% на 12700 товарних позицій. У 1981 р. була створена Фінансова Корпорація АСЕАН з капіталом 100 млн. сінгапурських доларів.

Якщо розглядати підсумки розвитку АСЕАН за минулі десятиліття, то організація зарекомендувала себе як зріле політичне угруповання, при цьому в економічному плані інтеграційні процеси просунулися мало. Значна частина зовнішньої торгівлі країн-учасниць припадає на держави, що не входять в АСЕАН - США і Японію.

У 1992 році на Сінгапурському самміті країн АСЕАН для активізації інтеграційних процесів була прийнято програма створення зони вільної торгівлі на протязі 10 років (до 2003 року). Передбачається, що безмитна торгівля буде поширюватися на 15 товарних груп (88% взаємної торгівлі країн АСЕАН). Виключення складають продукція нафтохімії, металургії й автомобілебудування. Планується усунути кількісні обмеження у торгівлі, забезпечити гармонізацію національних стандартів, взаємне визнання сертифікатів якості, ліквідувати обмеження на міграцію капіталу, проводити консультації по макроекономічній політиці з метою координації останньої. На сьогодні Малайзія скоротила або скасувала мита на 2600 товарів взаємної торгівлі (у т.ч. і на сільськогосподарську продукцію). Індонезія і Філіппіни зняли обмеження на іноземні капіталовкладення в енергетику і телекомунікаційні послуги. Таїланд зняв обмеження на ввіз автомобілів.

\* *АТЕС* (Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво). Організація створена в 1989 році. Спочатку в складі 12 країн: США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Японія, Республіка Корея і 6 країн, членів АСЕАН. У 1991 році до АТЕС приєдналися КНР, Гонконг, Тайвань; у 1993 - Мексика, Папуа-Нова Гвінея; у 1994 році - Чилі; у 1998 р. - В'єтнам, Перу і Росія. Усього у форумі бере участь у даний час 21 країна.

По своєму складу організація є досить нетиповою для сьогоднішніх інтеграційних процесів. Вона охоплює країни з різним рівнем економічного розвитку, різними соціально-політичними системами і носить міжрегіональний характер. У ній поєднуються такі великі держави як США, Японія, Китай і Росія. Це єдине інтеграційне угруповання, у якому бере участь Японія.

На долю країн цього угруповання припадає: 55% світового ВВП, близько 50% світового експорту товарів, 64% експорту технологій, 40% населення і 31% території Землі.

У рамках цієї угоди було проведено більш десяти зустрічей. Перші 4 зустрічі проходили на рівні міністрів економіки й іноземних справ. У 1993 році (зустріч у Сіетлі) переговори велися на двох рівнях: як і раніш на рівні міністрів, так і на рівні глав держав. У 1994 р. на нараді в Багорі (Індонезія) прийнято рішення про створення тихоокеанської зони вільної торгівлі: до 2010 року -

для промислово розвинутих країн (для Японії термін може бути продовжений до 2020 року); до 2015 р. - для НІС і до 2020 р. - для інших країн. У 1995 році на самміті в Осаці була прийнята програма створення ЗВТ у Тихому Океані. У 1997 році визначені основні напрямки роботи по створенню ЗВТ:

1. зниження мит;
2. лібералізація торгівлі послугами;
3. гармонізація промислових стандартів.

З 1992 року проводиться структуризація діяльності форуму. В структуру органів АТЕС входять:

1. Секретаріат (15 чоловік);
2. Комітет з торгівлі й інвестицій;
3. Група високих представників (17 членів, у числі яких економісти і політики від усіх держав);
4. Робочі групи (всього 10 груп по різних галузях діяльності: енергетика, транспорт, інвестиції тощо).

З 1995 року формується бюджет організації на основі внесків на загальну суму 2 млн. доларів (хоча для нормального функціонування необхідно мінімум 38 млн.\$). В даний час в АТЕС реалізується 10 спільних проектів, серед яких:

1. створення технопарків (для передачі технологій країнам, що розвиваються,);
2. підготовка кадрів;
3. обмін інформацією в сфері торгівлі й інвестицій;
4. скасування кількісних обмежень у сфері текстильної промисловості протягом 10 років;
5. розробка інвестиційного кодексу - з метою надання гарантій по вкладеннях для інвесторів і залучення капіталів із третіх країн.

Усі проекти здійснюються на приватному рівні, тобто за рахунок самих підприємств.

Поки що АТЕС формально має консультативний статус, є відкритою економічною асоціацією, однак у рамках його робочих органів визначаються регіональні правила ведення торгівлі, інвестиційної і фінансової діяльності. У перспективі на базі АТЕС може виникнути найбільша у світі ЗВТ. Високі темпи економічного розвитку, наростаючі внутрішньорегіональні потоки товарів, послуг і капіталів дають підставу для висновку про те, що в XXI столітті це



угруповання може стати стрижнем світового економічного зростання.

З 1983 року в АТР діє також угода про створення зони вільної торгівлі між Австралією і Новою Зеландією (**АНЗСЕРТА**). Відповідно до неї в 1988 році зняті мита, а у 1990 році кількісні обмеження у взаємній торгівлі, відбулася гармонізація національних стандартів і митних правил. Угода носить відкритий характер і до неї може приєднатися будь-яка держава. Була висунута ідея (яку важко здійснити на практиці внаслідок різниці в економічному розвитку країн Океанії) про включення в АНЗСЕРТА держав півдня Тихого Океану. Найближча мета цього угруповання - створення єдиного ринку товарів, робочої сили і капіталів.

Прагнення до інтеграційного співробітництва відзначається і серед арабських держав Перської затоки. У 1981 році створена і функціонує **Рада по співробітництву арабських держав**, куди входять Саудівська Аравія, Кувейт, Катар, Бахрейн, ОАЕ й Оман (т.зв. “нафтова шістка”).

У 1992 р. було оголошено про створення **Організації економічного співробітництва центрально-азіатських держав** (ОЕС-ЕКО), що у перспективі повинна трансформуватися в Центрально-Азіатський спільний ринок. Ініціаторами цього об'єднання виступили Іран, Пакистан і Туреччина. За задумом ініціаторів у перспективі ця організація повинна включити в себе мусульманські республіки СНД - Азербайджан, Казахстан, Киргизію, Таджикистан, Туркменію й Узбекистан.

### Африка

Інтеграційні процеси на цьому континенті почали розвиватися з 60-х років. На початковому етапі створювалися організації по спільному використанню природних ресурсів. Наприклад, сім організацій по спільній експлуатації річкових басейнів, галузеві угруповання (африканська лісопромислова асоціація, міжнародні союзи виробників кави, какао і т.п.). Розвиток інтеграції йшов повільно. Цьому заважали насамперед ТНК, що контролювали товарні потоки і зривали програми регіонального співробітництва, а також однотипність економічних структур і монокультур господарства. У 80-ті роки в результаті активної дипломатичної діяльності країн, що розвиваються, світовим співтовариством були відрегульовані деякі питання взаємин ТНК і країн їхнього

базування. У результаті в Африці регіональні інтеграційні процеси стали усе більш підкорятися логіці, яка характерна для інших регіонів.

Особливістю цього континенту є також існування ще з 50-60-х років і по даний час ідеї загальконтинентального підходу до інтеграції, при цьому протягом 60-80-тих років африканські теоретики пропагували ідею опори на власні сили, тобто інтеграція повинна була дозволити африканським країнам звільнитися від впливу індустриально розвинутих держав, вивести їх зі сфери нееквівалентного обміну. У розвиток цієї ідеї в 1991 році була підписана угода про Африканське економічне співтовариство (АфЕС), яка набрала силу в 1994 році. Метою АфЕС є створення економічного союзу.

Намічено пройти до 2025 року ряд стадій інтеграції:

1. формування панафриканської ЗВТ;
2. митний союз;
3. спільний ринок;
4. єдиний валютний союз.

У перші 20 років намічено розвивати панафриканську економічну інтеграцію через вже існуючі субрегіональні угруповання. Основними з них є:

\* **ЕКОВАС** (Економічне співтовариство Західноафриканських держав), що створено в 1975 році і в даний час нараховує 16 держав- членів, у т.ч. Бенін, Буркіна-Фасо, Гана, Малі, Гамбія, Гвінея, Ліберія, Мавританія, Нігер, Сенегал, Того. Ініціатором і своєрідним локомотивом організації є Нігерія. Цілями угруповання є проведення спільної економічної політики і створення африканського спільного ринку. У рамках цієї організації створений Фонд співробітництва, компенсації і розвитку. Мита скасовані на 80% взаємопоставляємої продукції, але внутрішньорегіональний оборот між учасниками складає всього 5%, на цій підставі можна стверджувати, що значення угруповання не велике. Певне значення в рамках ЕКОВАС мали проекти в сфері електроенергетики, гірничодобувній промисловості, шляхового будівництва. Був встановлений вільний режим переміщення громадян і їхнього майна, створений спільний банк зі статутним фондом у 100 млн.\$. У 1995 р. досягнута домовленість про введення до 2006 р. спільної валюти, створення єдиного

Парламенту і спільного Трибуналу. У розвитку Співтовариства є значні труднощі, обумовлені розбіжностями в соціально-економічному потенціалі держав, а також суперництвом між франко- і англomовними країнами регіону, їхньою залежністю від колишніх метрополій.

\* **ЮДЕАК** (Митний і економічний союз країн Центральної Африки). Утворений у 1964 році в складі 5 країн: Габону, Камеруну, Конго, Чаду, ЦАР. Створений для розробки спільних економічних програм, уніфікації податкових систем, надання пільгових митних умов для членів союзу. Головною метою є створення спільного ринку Центральної Африки. З 1976 р. функціонує Банк розвитку і Фонд солідарності. Сьогодні в складі угруповання 6 держав. За 30 років внутрірегіональна торгівля зросла в 25 разів, введений єдиний зовнішній митний тариф, на основі спільної участі країн у зоні французького франка створений Валютний Союз Центральної Африки, випускаються єдині платіжні засоби.

\* **КОМЕСА** (Спільний ринок Східної і Південної Африки). Договір про створення був підписаний у 1993 році країнами, що раніше входили в Зону преференційної торгівлі країн Східної і Південної Африки. В даний час у складі організації 21 держава (Ботсвана, Замбія, Зімбабве, Кенія, Лесото, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Мозамбік, Сейшельські острови, Сомалі, Танзанія, Уганда, Ефіопія й ін.). У планах організації формування спільного ринку до 2000 р. і валютного союзу до 2020 р., співробітництво в економічній і адміністративній галузях. На сьогоднішній день країни скасували всі нетарифні бар'єри і частково мита у взаємній торгівлі, оборот якої постійно збільшується.

\* **Союз Арабського Магрибу**. Організація створена в 1989 році в складі Алжиру, Лівії, Мавританії, Марокко і Тунісу. Штаб-квартира знаходиться в м.Туніс. Договір про союз передбачає економічне співробітництво на рівні регіональної інтеграції.

#### 4. Розвиток інтеграційних процесів у СНД

Інституціональні основи інтеграційних процесів у рамках СНД закладені в підписаному у вересні 1993р. Договорі про створення Економічного Союзу. У його розвиток також були підписані:

Угода про створення зони вільної торгівлі; Багатостороння угода про підтримку виробничої кооперації; Угода про формування виробничих, комерційних і фінансових структур транснаціонального характеру; Угода про співробітництво в інвестиційній сфері і проведенні антимонопольної політики; Угода про створення єдиного науково-технічного простору; Угода про створення платіжного союзу і ряд інших.

Прийняті рішення були визнанням того факту, що в стратегічному плані інтеграції в СНД розумної альтернативи не існує. Її економічним фундаментом служить сформована в радянській період взаємодоповнююча структура народних господарств колишніх республік СРСР. Характеристика їхньої господарської взаємозалежності може бути виражена співвідношенням обсягів ввозу і вивозу продукції до її виробництва і споживання. Так, доля ввозу (включаючи імпорт) у споживанні в період 1965-1990 рр. коливалася від 15-16 % (Російська Федерація) до 30-31% (Вірменія). Вивіз (включаючи експорт) від обсягу виробництва складав від 10-12% (Росія, Казахстан) до 25-28% (Азербайджан). Інтенсивність міжреспубліканських зв'язків (співвідношення вивозу республіки по лінії міжреспубліканського обміну до її загального вивозу) у середньому по колишньому СРСР складало 75-80%. Нижче середнього рівня цей показник був лише в Росії (65-70 %), у всіх інших республіках він був вищим і складав до 95-97% (Молдова, Киргизія, Вірменія). Для порівняння слід зазначити, що в цей же період інтенсивність міждержавних зв'язків ЄС дорівнювала 60 %. Якщо в міжреспубліканський обмін у колишньому СРСР надходило майже 20% сукупного валового продукту, то аналогічний показник країн ЄС складав 14%.

Необхідно також врахувати і нерівномірність розміщення та освоєння природно-сировинних ресурсів на території Радянського Союзу. Це призвело до того, що деякі колишні союзні республіки стали монополістами у видобутку й переробці найважливіших видів сировини. Так, наприклад, на долю Росії припадало більш 90% загальносоюзного видобутку нафти (включаючи газовий конденсат), більш 75% газу, більш 80% ділової деревини і пиломатеріалів. На долю України припадало 65-68% загальносоюзного виробництва стали, готового прокату, сталевих

труб. Республіка Узбекистан виробляла більш 60 % бавовни-волокна тощо.

Крім того держави СНД успадкували від СРСР єдину енергетичну систему, єдині системи транспорту, зв'язку, трубопроводів, єдині стандарти і свободу переміщення робочої сили.

Цілком закономірним виглядає в цих умовах той факт, що розпад СРСР і розрив єдиного економічного простору сприяли поглибленню і без того важкої економічної кризи, пережитої країнами СНД. Якщо прийняти загальне падіння виробництва в СНД за 100%, то на 60%, на думку фахівців, це падіння відбулося за рахунок розриву господарських зв'язків.

Разом з тим, незважаючи на безальтернативність інтеграції, очікувати у близькому майбутньому масштабних позитивних змін, пов'язаних з формуванням Економічного союзу країн СНД навряд чи варто. У першу чергу в цьому зв'язку необхідно звернути увагу на те, що Московський договір про його створення, на відміну від Римського про створення ЄС, являє собою "рамковий" документ (аналогічний характер носить і цілий ряд наступних договорів і угод). А це означає, що треба буде пройти через довгу низку нелегких переговорів перш, ніж визначаться конкретні шляхи і механізми реалізації прийнятих рішень. В даний час погодити багато в чому суперечливі інтереси на багатосторонній основі дуже складно, зокрема через значну розбіжність політичних дій окремих держав СНД.

Поки що потреба у відновленні і розвитку інтеграційних зв'язків визначається для більшості країн Співдружності насамперед їхньою залежністю від постачань паливо-енергетичних ресурсів, лісоматеріалів, мінеральної сировини, хімічних продуктів, а також коопераційними зв'язками в сфері машинобудівної, радіоелектронної, оборонної промисловості.

У той же час нинішній жалюгідний стан наукових і виробничих потенціалів колишніх суб'єктів СРСР визначає неготовність кожного з них до ролі технологічного донора і, як наслідок цього, відсутність головної передумови до інтеграції в її кращих зразках. Тим самим поза сферою взаємного співробітництва залишається ключова для молодих держав проблема технологічного прориву.

Формування нової регіональної системи взаємних зв'язків у нинішніх умовах можливо лише на основі нового економічного механізму взаємодії, що відповідає новому, суверенному статусу країн співдружності. Такий механізм знаходиться поки що на стадії становлення, і обумовлене це не в останню чергу відсутністю чітких уявлень про реальний потенціал міждержавних зв'язків у СНД. Всі інші питання (пріоритетні напрямки, форми, масштаби співробітництва, його інструментарій і ін.) стосовно даного носять похідний характер.

В даний час у СНД функціонує близько 90 міждержавних і інших органів, у 58 з яких представлена Україна. Основними *постійно діючими органами* є:

- \* Міждержавний економічний комітет Економічного союзу;
- \* Виконавчий секретаріат;
- \* Міжпарламентська асамблея;
- \* Економічний суд;
- \* Міждержавний статистичний комітет.

Основні *періодично працюючі органи* СНД:

- \* Рада Глав держав;
- \* Рада Глав урядів;
- \* Рада міністрів закордонних справ;
- \* Рада колективної безпеки;
- \* Рада міністрів оборони.

В усіх вищезгаданих органах (за винятком двох останніх) бере участь Україна.

Концептуальними основами політики України стосовно СНД є пріоритет економічних підходів до функціонування Співдружності, первинність національних правових норм при рішенні спільних проблем, орієнтація на двосторонні зв'язки, за допомогою яких можна ефективніше враховувати специфічні умови партнерів. Виходячи з цього Україна обрала модель асоційованої, а не повної участі, у діяльності Співдружності. Це дає їй можливість активно працювати в основних органах СНД і одночасно дистанціюватися від тих органів і рішень, що порушують суверенітет або не відповідають національним інтересам України.

У січні 1993р. нарада Глав держав СНД прийняло Статут Співдружності, що визначив його функціональні й організаційні основи. Рішення про Статут було схвалено сьома делегаціями, але

не підписано представниками Молдови, Туркменістану й України. Делегація України не погодилася з тими статтями документа, що стосувалися створення наднаціональних органів і суперечили її статусу позаблокової держави. У вересні того ж року було прийняте рішення сформувати Економічний союз з метою активізації взаємного співробітництва в господарській сфері. У Заяві України з цього приводу підкреслювалося, що “Україна у відповідності до нашого внутрішнього законодавства заявляє про свій намір співробітничати з економічною співдружністю в якості асоційованого члена на основі окремої угоди”. Договір про створення цього союзу також не був підписаний делегацією Туркменістану.

У відповідності зі статтею 3 цього договору економічний союз передбачає:

1. вільне переміщення факторів виробництва, товарів і послуг;
2. проведення узгодженої кредитно-грошової, бюджетної, податкової, цінової, зовнішньоекономічної, митної і валютної політики;
3. гармонізацію господарських законодавств договірних сторін.

Договором було намічено створити Зону вільної торгівлі.

У жовтні 1994р. більшістю учасників була підписана Угода про створення Платіжного союзу. Але протиріччя між закладеною в основу Угоди концепцією валютної інтеграції й об'єктивними інтересами країн-учасниць, а також низький рівень господарської і фінансової стабільності національних економік, призвели до того, що Платіжний союз СНД не функціонує.

З 1995р. керівництво Росії усе більш чітко проводить свою політику щодо формування в СНД так званого “інтеграційного ядра”, розділяючи держави Співдружності на дві групи - прихильників ідеї прискореної інтеграції під керівництвом Росії (ця позиція у свій час пропагувалася президентом Казахстану Н.Назарбаєвим і передбачала: створення спільних органів управління з наднаціональними повноваженнями; Союз з єдиним громадянством, єдиним бюджетом і єдиними фінансовими органами; єдину державну мову - російську тощо) - і інших, стосовно яких буде здійснюватися більш жорстка економічна політика. У підписаному Президентом Росії у вересні 1995р. “Стратегічному курсі Росії з державами-учасниками СНД” прямо

сформульована ідея “різношвидкісної інтеграції” і підкреслюється, що позиція у цьому процесі партнерів по Співдружності “буде важливим фактором, що визначає масштаби економічної, політичної і військової підтримки з боку Росії”. У цьому ж документі обґрунтовується необхідність зміцнення “провідної сили Росії на території постсоюзового простору”.

Реальним втіленням у життя російської моделі прискореної інтеграції стала угода про Митний союз Російської Федерації і Білорусі від 6 січня 1995 р., до якого через два тижні приєднався Казахстан, у березні 1996 р. - Киргизстан, а в 1998 р. - Таджикистан. Ця угода передбачає уніфікацію законодавства членів союзу не тільки в зовнішньоекономічній сфері, але і відносно “економічних умов господарювання” у цілому. Фактично це означало необхідність перебудови національних господарських механізмів за зразком найбільш могутнього члена союзу - Росії. При цьому передбачалося здійснити цей захід протягом всього 4 місяців, тоді як, наприклад, ЄС тільки для першого етапу подібної уніфікації знадобилося 15 років. На практиці за перші п'ять років існування Митного союзу серйозних кроків щодо зближення умов господарювання його члени не зробили, а істотні розбіжності в національних економічних механізмах не забезпечили можливостей створити однорідний митний простір. Одночасно Митний союз все в більшій мірі використовується Росією як засіб тиску на інші країни СНД.

За час свого існування в СНД прийнято більш 800 документів, з яких Україна підписала близько 560, у тому числі більш 80 з певними зауваженнями. Незважаючи на велику кількість прийнятих документів результативність діяльності цієї організації в порівнянні з іншими інтеграційними об'єднаннями залишається невисокою, особливо в економічній сфері. Не були реалізовані або ж тільки частково втілені в життя рішення про створення Платіжного союзу, про розвиток міждержавної кооперації в машинобудуванні, про діяльність Євразійського об'єднання вугілля і металу, Міждержавної ради по нафті і газу і т.п. Через відсутність конкретних результатів роботи були ліквідовані такі органи СНД, як Міжурядова рада по промисловості, Міждержавна комісія з військово-економічного співробітництва, Рада по антимонопольній



політиці, Міждержавний валютний комітет, Міждержавний банк і ін.

В цілому в рішеннях головних органів СНД, особливо в останні роки, переважають питання політичного характеру, а ефективної моделі економічних зв'язків поки що не знайдено.

### ***Ключові терміни:***

*міжнародна економічна інтеграція; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний і валютний союз; політичний союз; наднаціональні органи управління; Європейський Союз; ЕАВТ; НАФТА; МЕРКОСУР; АСЕАН; АТЕС*

### ***Оглядові запитання:***

1. Охарактеризуйте основні передумови і цілі регіональної економічної інтеграції?
2. Які етапи проходить економічна інтеграція у своєму розвитку?
3. Як впливає МЕІ на економіку країн-учасниць?
4. Наведіть приклади зон вільної торгівлі, митних союзів, спільних ринків, економічних і валютних союзів у різних регіонах світу?
5. Назвіть основні етапи розвитку ЄС?
6. Охарактеризуйте функції наднаціональних органів управління ЄС?
7. Дайте визначення поняттю “єдиний європейський простір”?
8. Які, на ваш погляд, перспективи розвитку інтеграції в Центральній і Східній Європі?
9. У яких інтеграційних об'єднаннях бере участь Україна?
10. Які перспективи вступу до ЄС України?
11. Які причини обумовили розвиток північноамериканської економічної інтеграції?
12. Які особливості характерні для інтеграційних процесів в країнах, що розвиваються?
13. Проаналізуйте особливості розвитку інтеграційних процесів в АТЕС у порівнянні з ЄС і НАФТА?

14. Які інституції СНД належать до постійно діючих органів, а які до періодично працюючих?
15. Які перспективи розвитку інтеграційних процесів у СНД?

*Додаток*

**Форми інтеграційних угруповань**

<i>Назва форми</i>	<i>Вільна торгівля товарами між країнами-учасницями</i>	<i>Єдина митна політика по відношенню до третіх країн</i>	<i>Вільна міграція факторів виробництва між членами союзу</i>	<i>Єдина економічна політика, уніфікація законодавства, наднаціональні керівні органи</i>
Зона вільної торгівлі	X			
Митний союз	X	X		
Спільний ринок	X	X	X	
Економічний союз	X	X	X	X

**Рекомендована учбова література:**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М., 1997,1999.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М., 1996.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Под ред. Л.Е.Стровского. М., 1999.
4. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996
5. Джон Д.Дениелс, Ли Х. Радеба. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: М., 1994
6. Киреев А.П. Международная экономика. т.1,2 . М., 1998,1999
7. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. Л.,1999
8. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. М., 1997
9. Кудров К.М. Мировая экономика. М., 1997
10. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.
11. Ломакин В.К. Мировая экономика. М., 1998
12. Лук"яненко Д.Г. Міжнародна економіка: Навч.посібник.-К., 1996

13. Международные экономические отношения. Под ред. Рыбалкина В.Е. М., 1997
14. Международные экономические отношения. Под ред. С.Ф.Сутырина и В.Н.Харламовой. СПб. 1996.
15. Международные экономические отношения. Под ред. Р.И.Хасбулатова. М. 1994.
16. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин. А.С.Філіпенко.,І.В.Бураковський.,В.С. Будкін та ін. К., 1994.
17. Міжнародні економічні відносини. Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник. А.С.Філіпенко,В.А.Верчун,С.Я.Боринець.К., 1992.
18. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин. Керівник авт. кол. А.С.Філіпенко. К., 1992.
19. Мировая экономика. Под ред. Булатова А.С. М., 1999
20. Носкова И.Я., Максимова Л.М. Международные экономические отношения. Учебное пособие. М., 1995.
21. Пахомов Ю.М., Лук"яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. К., 1997
22. Румянцев А.П. Международная экономика. К., 1999
23. Світова економіка. Підручник. За ред. Філіпенка А.С. К., 2000
24. Семенов К.А. Международные экономические отношения. М., 1998
25. Спиридонов И.А. Мировая экономика. М., 1997
26. Сутырин С.Ф. Международные экономические отношения. Спб., 1999
27. Халевская Е., Крозе И. Мировая экономика . М.,1999
28. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М. 1994
29. Шреплер Х.А. Международные организации. Справочник. М., 1998
30. Економіка зарубіжних країн. Підручник. А.С.Філіпенко, В.А. Вергун, І.В.Бураковський та ін.К., 1996

## **З М І С Т**

### **ВСТУП**

### **ТЕМА 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

1. Предмет і функції курсу
2. Сутність і основні етапи розвитку світового господарства
3. Структура світового господарства
4. Протиріччя і закономірності розвитку світового господарства
5. Основні риси відкритої економіки

Ключові терміни

Оглядові запитання

Додатки

### **ТЕМА 2. ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

1. Протекціонізм і фритредерство. Погляди меркантилістів і класичної політекономії
2. Абсолютні і порівняльні переваги А.Сміта і Д.Рікардо
3. Модель Хекшера-Оліна
4. Концепція життєвого циклу і модель технологічного розриву

5. Теорія міжнародної конкуренції М.Портера

Ключові терміни

Оглядові запитання

**ТЕМА 3. РЕСУРСИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

1. Природно-ресурсний потенціал світової економіки

2. Трудові ресурси світового господарства

3. Науково-технічний потенціал світової економіки

Ключові терміни

Оглядові запитання

**ТЕМА 4. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ**

1. Сутність та основні фактори розвитку міжнародного поділу праці

2. Міжнародна спеціалізація виробництва

3. Причини і форми міжнародного кооперування

4. Сутність і організаційні форми спільних підприємств

Ключові терміни

Оглядові запитання

**ТЕМА 5. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ КАПІТАЛУ**

1. Міжнародний рух капіталу, як форма МЕНВ. Причини і форми міжнародної міграції капіталу.

2. Світовий фінансовий ринок і його структура

3. Міжнародний кредит і його роль у світовій економіці

4. Сучасні особливості міжнародної міграції капіталу.

Основні параметри інвестиційного клімату

Ключові терміни

Оглядові запитання

Додаток

**ТЕМА 6. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ**

1. Причини, форми й основні етапи міжнародної міграції робочої сили

2. Основні світові ринки робочої сили (центри трудової міграції)

3. Соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили

4. Державне регулювання міжнародної міграції робочої сили

Ключові терміни

Оглядові запитання

Додаток

### **ТЕМА 7. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ**

1. Сутність і функції зовнішньої торгівлі. Вплив зовнішньої торгівлі на економічне зростання
2. Динаміка, товарна структура і географічні напрямки міжнародної торгівлі
3. Ціноутворення у світовій торгівлі
4. Форми і методи міжнародної торгівлі
5. Засоби регулювання зовнішньої торгівлі

Ключові терміни

Оглядові запитання

Додатки

### **ТЕМА 8. МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ВІДНОСИНИ**

1. Зміст міжнародних науково-технічних відносин. Основні форми міжнародного науково-технічного обміну
2. Міжнародна торгівля ліцензіями. Особливості реалізації ліцензійних угод
3. Міжнародний обмін інженерно-технічними послугами (інжиніринг)

Ключові терміни

Оглядові запитання

### **ТЕМА 9. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ**

1. Сутність і структура світової валютної системи
2. Еволюція світової валютної системи
3. Валютні ринки і валютні операції
4. Умови і форми міжнародних розрахунків
5. Баланси міжнародних розрахунків

Ключові терміни

Оглядові запитання

### **ТЕМА 10. ВІЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ**

1. Сутність і причини створення вільних економічних зон
2. Основні різновиди вільних економічних зон
3. Вільні економічні зони на Україні

Ключові терміни

Оглядові запитання

### **ТЕМА 11. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ**

1. Зміст, форми й основні фактори розвитку міжнародної

економічної інтеграції

2. Міжнародна економічна інтеграція в Європі. Європейський Союз

3. Особливості регіональної економічної інтеграції в Америці, Азії й Африці

4. Розвиток інтеграційних процесів у СНД

Ключові терміни

Оглядові запитання

Додаток

**Рекомендована учбова література**