

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Конспект лекцій

КИЇВ 2012

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Конспект лекцій

для студентів галузі знань 0306

напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» професійного спрямування
«Менеджмент організацій і адміністрування», «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності» та «Менеджмент інноваційної діяльності»
освітньо-кваліфікаційного рівня «Бакалавр»

КИЇВ 2012

Міжнародні економічні відносини: конспект лекцій для студентів галузі знань 0306, напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» професійного спрямування «Менеджмент організацій і адміністрування», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент інноваційної діяльності» / Уклад.: В.В. Дергачова, І.М. Верхоляд. – К.: НТУУ «КПІ», 2012.

*Гриф надано Вченою радою ФММ НТУУ «КПІ»
(Протокол № 3 від 29 жовтня 2012 р.)*

Навчальне видання
Міжнародні економічні відносини

Конспект лекцій
для студентів галузі знань 0306, напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» професійного спрямування «Менеджмент організацій і адміністрування», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент інноваційної діяльності»

Укладачі: *В.В. Дергачова*, д-р. екон. наук, доц., зав. кафедри менеджменту НТУУ «КПІ»,
І.М. Верхоляд, асист. кафедри менеджменту НТУУ «КПІ»;

Рецензенти: *В. І. Чужиков*, д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри Європейської інтеграції Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана
Є. В. Хлобистов, д.е.н., професор, завідувач відділу економічних проблем екологічної політики та сталого розвитку Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку» Національної академії наук України

Відповідальний редактор: **О.А. Гавриш**, д-р техн. наук, професор

За редакцією укладачів

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Тема 1. Світове господарство та особливості його розвитку.....	7
1.1. Зміст, форми і передумови міжнародних економічних відносин	7
1.2. Міжнародний поділ праці: спеціалізація та кооперація виробництва	11
1.3. Показники економічного розвитку: система національних рахунків	18
<i>Завдання для контролю знань студентів до теми 1</i>	20
Тема 2. Структура світової економіки.....	23
2.1. Структура міжнародних економічних відносин.....	23
2.2. Розвинені країни.....	25
2.3. Країни, що розвиваються.....	35
2.4. Країни з перехідною економікою.....	50
<i>Завдання для контролю знань студентів до теми 2</i>	60
Тема 3. Еволюція міжнародних економічних відносин.....	62
3.1. Особливості зовнішньоекономічних відносин держав стародавнього світу.....	62
3.2. Міжнародні економічні відносини епохи феодалізму.....	66
3.3. Колоніальний період формування міжнародних економічних відносин.....	68
3.4. Новий етап розвитку світогосподарських зв'язків.....	72
3.5. Міжнародні зв'язки у найновіший період.....	76
<i>Завдання для контролю знань студентів до теми 3</i>	82
Тема 4. Міжнародна економічна інтеграція.....	84
4.1. Сутність, цілі та передумови міжнародної економічної інтеграції.....	84
4.2. Форми міжнародної економічної інтеграції.....	86
4.3. Інтеграційні процеси в Західній Європі.....	90
4.4. Інтеграційні процеси в Північній Америці.....	96
4.5. Економічна інтеграція в Південній Америці та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.....	98
<i>Завдання для контролю знань студентів до теми 4</i>	101
Тема 5. Міжнародна торгівля товарами та послугами в міжнародних економічних відносинах.....	103
5.1. Сутність, види та показники міжнародної торгівлі.....	103
5.2. Державне регулювання міжнародної торгівлі.....	107
5.3. Правила Міжнародної торгової палати Incoterms 2000/2010.....	119
<i>Завдання для контролю знань студентів до теми 5</i>	126
Тема 6. Міжнародна валютно-фінансова система.....	129
6.1. Основні поняття та структура міжнародної валютно-фінансової системи.....	129
6.2. Основні етапи еволюції міжнародної валютно-фінансової системи.....	132
6.3. Валютний курс і фактори, що впливають на його формування.....	141
6.4. Валютні ринки та валютні операції.....	144
<i>Завдання для контролю знань студентів до теми 6</i>	146
Тема 7. Міжнародна трудова міграція на світовому ринку праці.....	149
7.1. Сутність, види і причини міжнародної міграції робочої сили.....	149
7.2. Наслідки міжнародної міграції для мігрантів, приймаючих країн та країн-донорів.....	151
7.3. Регулювання міжнародних міграційних процесів.....	153
7.4. Міжнародні регіони міграції.....	156
<i>Завдання для контролю знань студентів до теми 7</i>	160
Глосарій.....	163
Рекомендована література.....	168

ВСТУП

Однією з особливостей функціонування світового господарства другої половини 20 століття є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин. Відбувається поширення та поглиблення економічних зв'язків між країнами, групами країн, економічними угрупованнями, окремими фірмами та організаціями. Ці процеси можна спостерігати у поглибленні міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації господарського життя, підвищення відкритості національних економік, в їх взаємодоповненні, переплетенні та зближенні, розвитку та закріпленні регіональних структур. Високий ступінь залучення до цих процесів вітчизняної економіки визначає необхідність включення дисципліни до комплексу підготовки фахівців з менеджменту. Оскільки менеджерам-початківцям бракує досвіду передусім у використанні отриманих у процесі навчання знань, особлива увага приділяється саме практичному застосуванню набутих навичок – розв'язуванню задач та ситуаційних вправ, обробці статистичної інформації макроекономічного характеру.

Предметом дисципліни виступає система організаційно-економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання в процесі реалізації та розвитку міжнародної економічної діяльності.

Об'єктом вивчення є міжнародні економічні відносини між державами, рух товарів та факторів виробництва, сфери впливу інститутів міжнародних економічних відносин на спільне господарство.

Провідною метою цієї дисципліни є формування системи знань з міжнародних економічних відносин, умов, форм, методів і основного інструментарію міжнародної економічної діяльності, також набуття студентами широких знань про соціально-економічні проблеми світового господарства, про закономірності розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, вивчення теоретичних основ світової економіки, специфіки формування, особливостей та тенденцій сучасного її розвитку.

На досягнення зазначеної мети направлені такі **завдання дисципліни**: вивчення сутності й тенденцій інтернаціональної економіки, форм, методів, суб'єктів і рівнів міжнародної економічної діяльності, принципів і середовища її розвитку, практики здійснення і механізмів регулювання, набуття вмінь аналізувати й оцінювати світогосподарські явища і процеси у контексті національних інтересів України.

Після опанування дисципліни студенти повинні:

- розуміти сутність міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин, їх значення та еволюцію, чинники і рівні розвитку, особливості дії законів і принципів;

- засвоїти понятійний апарат, що застосовується в світовій господарській практиці;

- знати про роль та значення окремих країн і регіонів у міжнародній економіці, особливості розвитку інтеграційних процесів та діяльності міжнародних економічних організацій;

- уміти творчо аналізувати стан сучасної системи світового господарства та місце України в ній;

- визначити проблеми й тенденції розвитку міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин;

Вивчаючи дисципліну, студенти набувають навичок використовувати статистичні матеріали, іншу інформацію, що ілюструє закономірності розвитку світогосподарських зв'язків, процес входження України до міжнародної економіки. Вивчення курсу «Міжнародні економічні відносини» сприяє формуванню студентами власного світогляду щодо процесів, які відбуваються щоденно у цій важливій сфері людського буття, а також обумовлює підвищення фахових знань.

ТЕМА 1. СВІТОВЕ ГОСПОДРАСТВО ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

- 1.1. Зміст, форми і передумови міжнародних економічних відносин (МЕВ)
- 1.2. Міжнародний поділ праці: спеціалізація та кооперація виробництва
- 1.3. Показники економічного розвитку: система національних рахунків

1.1. Зміст, форми і передумови міжнародних економічних відносин

Сучасний світовий розвиток характеризується посиленням зв'язків і взаємодії між країнами. Тенденція до об'єднання викликана потребою вирішення поставлених перед людством глобальних проблем, таких, як екологія, охорона здоров'я, космос і т.д. Але найглибшу основу зміцнення цілісності світу складає наростаюча взаємозалежність держав в економічній сфері. Жодна країна світу не може претендувати на повноцінний розвиток, якщо не втягнута в орбіту світогосподарських зв'язків. Світовому господарству (синонім «світова економіка») можна дати широке і вузьке визначення.

За широким визначенням світове господарство - система взаємопов'язаних і взаємозалежних економік, що функціонують і розвиваються за єдиними об'єктивним законам ринку.

За вузьким визначенням світове господарство - це система, яка включає тільки ті частини національних економік, які поставляють товари, послуги та економічні ресурси на зовнішній ринок.

Від понять «світова економіка» - «світове господарство» слід відрізнити поняття «міжнародна економіка», під якою мається на увазі не сама світова економіка в динаміці свого розвитку, а теорія економічного розвитку міждержавної економіки (т.е.економікс).

Світова економіка як система поєднана рухом товарів, послуг, а також економічних ресурсів (факторів виробництва). На цій основі між країнами виникають *міжнародні економічні відносини* (МЕВ) - господарські відносини між резидентами (тобто постійно перебуваючими в даній країні юридичними та фізичними особами) та нерезидентами (тобто іноземними юридичними та фізичними особами).

Їх можна класифікувати за формами. Традиційно в окрему форму виділяють міжнародну (світову) торгівлю товарами і послугами. *Міжнародна торгівля* - найдавніша і провідна форма МЕВ, що виражає міжнародний товарний обмін (шовк вий шлях з Китаю до країн Європи, шлях «з Варяг в Греки» - з країн Скандинавії в Південну Європу та ін.). Міжнародна торгівля відіграє

найважливішу роль в розвитку економік країн, підвищення добробуту населення. У невеликих розвинених країнах (Бельгії, Нідерландах, Норвегії, Фінляндії та ін) частка експорту у ВВП сягає 60%, у великих країнах (Німеччині, Великобританії, Італії, США, Франції) - 15-20%. Загальний товарообіг в світі в даний час оцінюється майже в 13 трлн дол.

Переміщення економічних ресурсів (факторів виробництва) лежить в основі таких форм міжнародних економічних відносин, як *міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародний обмін знаннями*. Що стосується інших економічних ресурсів (крім капіталу, праці і знань), то природні ресурси немобільні і беруть участь у світогосподарських зв'язках майже завжди опосередковано, через міжнародну торгівлю.

В окрему, п'яту, форму потрібно виокремити міжнародні валютно-розрахункові відносини, які хоча і є похідними від міжнародної торгівлі та руху економічних ресурсів (особливо капіталу), посідають значну роль в світовому господарстві.

Таким чином, національні економіки взаємодіють на світовому ринку за допомогою міжнародних економічних відносин (МЕВ) у формі:

1. Міжнародній торгівлі товарами та послугами
2. Міжнародного руху капіталу
3. Міжнародних валютно-розрахункових відносин
4. Міжнародній міграції робочої сили
5. Міжнародної передачі технологій, обміну знаннями

Фактори виробництва (factors of production) - економічні ресурси, які необхідно затратити, щоб виробити товар.

Для організації виробництва необхідно володіти такими ресурсами:

природні ресурси – природні блага, які використовуються при виробництві товарів і послуг (земля, клімат, копалини, ландшафти, водойми);

людські ресурси - фізичні та розумові зусилля працівників, що витрачаються ними в процесі виробництва;

капітальні ресурси - накопичений запас засобів у продуктивній, грошовій і товарній формах, необхідних для створення матеріальних благ;

технологічні ресурси - наукові методи досягнення практичних цілей, включаючи підприємницькі здібності (управлінські знання бізнесменів, необхідні для організації прибуткового виробництва).

Проте ресурси - це *потенційна продуктивна сила суспільства*. На практиці ж у виробництво завжди залучена лише частина ресурсів, і саме задіяна частина ресурсів називається ***факторами виробництва***. Кожен фактор виробництва має свою вартість, яка приносить дохід (табл.1.1)

Таблиця 1.1 .Фактори економічного розвитку (економічні ресурси, фактори виробництва)

<i>Ресурси</i>	<i>Фактори виробництва</i>	<i>Вартість факторів виробництва</i>
Природні	Земля	Рента
Людські	Праця	Заробітна плата
Капітальні	Капітал	Відсоток
Технологічні	Підприємницькі здібності* <ul style="list-style-type: none"> • Знання • Інформація • Технології 	Прибуток

*) *Такий фактор, як підприємницькі здібності (підприємництво), переміщується зазвичай разом з капіталом, робочою силою і знаннями і тому не виступає як окрема форма міжнародних економічних відносин*

Класифікація факторів виробництва:

1. За походженням на:

Основні (basic) - ті, що дісталися країні від природи або стали результатом тривалого історичного розвитку (географічне положення, природні ресурси, клімат, некваліфікована робоча сила), вони дісталися країні дарма або вимагали незначних капіталовкладень;

Розвинені (developed) - ті, що придбані країною в результаті інтенсивних пошуків і капіталовкладень (сучасна технологія, кваліфіковані кадри, сучасна інфраструктура).

2. За ступенем спеціалізації на:

Загальні (general) - ті, які можна застосовувати в різних галузях для створення різноманітної продукції (персонал з вищою освітою);

Спеціальні (special) - ті, які можна застосовувати для випуску тільки в одній галузі або для створення однієї дуже вузької групи продукції (венчурний капітал).

Передумови розвитку міжнародних економічних відносин

1. *Лібералізація («відкриття») національних економік*, котра виражається в зростанні взаємної торгівлі товарами та послугами (що стало можливим внаслідок багатосторонньої лібералізації торгівлі під егідою ГАТТ-СОТ).

2. *Розширення взаємодії у валютно-фінансовій сфері* сприяв відкритості національних економік, посилення їх конкурентоспроможності.

3. *Розвиток процесів регіональної економічної інтеграції* практично у всіх без винятку регіонах світу (на прикладі європейської інтеграції - від боязких кроків 1950-х рр. до нового століття, коли була введена єдина європейська валюта).

4. **Створення системи міждержавних організацій**, до компетенції яких входило відстеження і регулювання розвитку світової економічної і фінансової системи (ООН, МВФ, МБ, Паризький і Лондонський клуби та ін.)

5. **Науково-технічний прогрес** (НТП), найбільшою мірою впливає на світовий ринок, оскільки внаслідок НТП з'являються нові технології в старих галузях, нові галузі виробництва і нові товари, в першу чергу у виробництві інформації. Це також і передумова МРТ.

6. **Екологічні та інші глобальні проблеми**, які по-новому змушують вибудовувати взаємовідносини національних економік один з одним.

Основні фактори, що стимулюють розвиток МЄВ

1. **Нерівномірність економічного розвитку країн.** На частку розвинених 23-х країн (15% населення) припадає до 55% світового ВВП і до 70% експорту. Частка ВВП в них на душу населення становить 20-25 тис. дол., в той час як в країнах, що розвиваються цей показник в середньому - 1,5-2 тис. дол. Розвинені країни, прагнучи забезпечити занятість свого населення і підтримати високий рівень його добробуту, змушені шукати ринки збуту своєї надлишкової продукції. З іншого боку, країни, що розвиваються прагнучи прискорити свій економічний розвиток, купують в розвинених країнах високі технології, сучасне обладнання. Взаємні інтереси країн зумовлюють їх економічні відносини.

2. **Особливості географічного положення та кліматичних умов.** Кожна країна прагне найбільш ефективно використовувати особливості свого географічного положення в цілях розвитку своїх економік. Наприклад, Туреччина - протоку Босфор, Єгипет - Суецький канал, Кіпр - центральне положення в Середземномор'ї і т.д. Ефективно використовується відмінність в кліматичних умовах, особливо по лінії Північ-Південь за рахунок цього склалася певна спеціалізація країн: південні країни виробляють фрукти, вина, текстиль; північні - рибу, ліс, газ, метали, що є продуктами обміну.

3. **Різниця в трудових і сировинних ресурсах.** Щорічно в світі переміщається 25-30 млн чол. в пошуках роботи. Є країни з надмірними людськими ресурсами (КНР, Індія, Туреччина, тощо) і країни з їх дефіцитом (США, країни Західної Європи). Висока потреба в сировинних ресурсах у розвинених країн (США, Японії, Західній Європі) при їх надлишку в розвиваючих країнах (наприклад, нафта - країни Близького Сходу: Кувейт, Ірак, Іран; газ, нафту, ліс - Росія і т. п.).

4. **Різниця в рівнях науково-технічного розвитку.** Розвинені країни досягли високої продуктивності праці насамперед за рахунок використання високих результатів інтелектуальної праці, що є предметом купівлі-продажу. Країни, що розвиваються активно використовують це для розвитку своєї

економіки шляхом створення спільних виробництв з іноземними партнерами, закупівлі ліцензій на виробництво обладнання та застосування технологій, навчання студентів та стажування вчених, спільних розробок і реалізації комплексних наукових програм.

5. Різниця в рівнях галузевого розвитку. Найбільш високі товарні та грошові обороти спостерігаються між розвиненими країнами, наприклад, ЄС, ЄАВТ, НАФТА. Причиною цього є головним чином міжнародний поділ праці (МРТ), пов'язаний з різним рівнем розвитку окремих галузей, тобто їх спеціалізацією. Яскравим прикладом тому є Норвегія, в силу природних чинників спеціалізується на виробництві рибних продуктів. При потребі свого населення в рибній продукції - 200-300 тис. т на рік, Норвегія постачає на світовий ринок більше 5 млн т. на рік.

У світі багато країн кооперуються у виробництві, використовуючи свої ресурси, накопичений досвід і спеціалізацію (наприклад, у виробництві літаків КОНКОРД і аеробусів - Франція, у виробництві комп'ютерів та іншої електронної техніки - Японія з країнами Південно-Східної Азії).

1.2. Міжнародний поділ праці: спеціалізація та кооперація виробництва

Світове господарство, як сукупність національних економік, функціонує завдяки *міжнародному поділу праці (МРТ), який виникло через різні передумови для розвитку різних галузей і держав в цілому:*

- країни різною мірою наділені природними (територіальними, кліматичними, копалинами) ресурсами;
- країни по різному забезпечені капіталом в продуктивній, товарній і грошовій формах;
- країни різняться за рівнем розвитку НТП, володіють різним обсягом науково-технічної інформації;
- володіють різними за кількістю та кваліфікацією трудовими ресурсами.

Таким чином, у сучасному розумінні *міжнародний поділ праці* (international division of labor) - це спеціалізація окремих країн на певних видах виробничої діяльності: товарах, послугах, технологічних процесах, і веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними у визначених кількісних і якісних співвідношеннях.

Міжнародний поділ праці (МПП) - це найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості.

У країнах, які широко використовують можливість брати участь в МПП, як правило, вищі темпи економічного розвитку. Яскравим прикладом є розвиток Японії, Німеччини, «Нових індустріальних країн» Гонконгу, Тайваню, Сінгапуру та Південної Кореї. І навпаки, в країнах, які не зуміли знайти своє місце у МПП, - нижчі темпи розвитку або навіть спостерігається згортання виробництва.

Серед чинників розвитку МПП треба відзначити:

- природно-географічні умови;
- науково-технічні досягнення;
- соціально-економічні умови.

Раніше головну роль відігравали *природно-географічні умови*:

- клімат,
- природні ресурси,
- розміри території,
- чисельність населення,
- економіко-географічне розташування.

Тривалий час різниця в розподілі природних багатств була основною причиною МПП. Розвиток технічного прогресу призвів до зменшення значення природно-географічних умов, надавши можливість використати переваги *науково-технічних досягнень*, розвитку науки і техніки, що надало економічному розвитку такі характерні риси:

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

Паралельно з науково-технічних досягненнями у МПП значну роль почали відігравати і *соціально-економічні умови*:

- положення країни в світовій економіці;
- досягнутий рівень економічного розвитку;
- структура національного виробництва;
- механізм організації національного виробництва;
- механізм організації зовнішньоекономічних відносин.

На сучасному етапі вплив перших 2-х чинників на МПП вирівнявся, а відмінності в соціально-економічних умовах різних країн набувають вирішального значення. Грандіозні економічні, політичні та соціальні процеси останніх десятиліть суттєво вплинули на МПП. Головним напрямком його розвитку стало розширення міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва. Вони є формами МПП і виражають їх суть.

Міжнародна спеціалізація

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) - заснована на міжнародному поділі праці спеціалізація країн на конкретному виді товарів або послуг і розвивається за двома напрямками: виробничому (міжгалузєва; внутрішньогалузєва; спеціалізація окремих підприємств) і територіальному (окремих країн; групи країн; регіонів).

Конкретна предметна спеціалізація тієї чи іншої країни на окремих товарах (сировина, обладнання, наукові розробки, інформаційні програми, патенти та ліцензії, деталі й вузли тощо) та послуги (туризм, морський транспорт, банківські операції, інжинірингові послуги і т.д.) визначається поєднанням національних і міжнародних чинників. Але, володіючи певною історичної та економічної наступністю, вона з часом може значно видозмінюватися.

Виділяють три види предметної спеціалізації:

- з виробництва готової продукції;
- з виробництва деталей і вузлів;
- технологічна спеціалізація. Цей вид певною мірою до спеціалізації з виробництва деталей і вузлів, так як передбачає виконання часткової роботи при виготовленні певного предмету.

З трьох означених видів предметної спеціалізації найбільшого поширення у відносинах між країнами отримала *спеціалізація з виробництва готової продукції*. При такого роду спеціалізації країни зосереджують зусилля на виробництві певної номенклатури продукції або, якщо мова йде про внутрішньогалузєву спеціалізацію, на виробництві певних видів цієї номенклатури, відмовляючись від виробництва інших товарів на користь країн-партнерів.

Вища ступінь зазначеного виду спеціалізації - це спеціалізація з виробництва комплектного устаткування і систем машин, що забезпечують повну механізацію або автоматизацію виробничих процесів. Тут об'єктом міжнародної спеціалізації є не окремі машини або види обладнання, а їх повні комплекти, призначені для спорудження заводів чи інших великих об'єктів. Значна кількість промислово розвинених країн давно довели свою здатність експортувати за кордон комплектне обладнання і зводити промислові підприємства «під ключ».

Спеціалізація виробництва - будь то всередині країни, або в міжнародному плані - може здійснюватися як шляхом кооперування, так і без нього, чого не можна констатувати для наступного виду спеціалізації.

Спеціалізація з виробництва деталей та вузлів може здійснюватися тільки в умовах кооперування. Умовно її можна назвати детальною спеціалізацією, і в цьому полягає її головна відмінність від спеціалізації по готової продукції. За

такого роду спеціалізації кілька підприємств виробляють окремі деталі, вузли, агрегати, а потім постачають їх підприємству, котре монтує ці частини в готовий продукт.

Що стосується *спеціалізації за технологічними операціями*, то на противагу детальної вона передбачає зосередження зусиль країн на виконанні окремих операцій при виготовленні якогось продукту.

Глибина участі тієї чи іншої країни в розглянутих видах міжнародної предметної спеціалізації обумовлюється досягнутим рівнем розвитку продуктивних сил у країнах-партнерах. Наприклад, якщо країна не володіє виробничими потужностями для випуску комплектного устаткування, то, відповідно, вона не буде брати участь в експорті цього виду готової продукції. Якщо структура економіки країни не вимагає її участі в технологічній спеціалізації, відповідно, вона не стане відправляти свої напівфабрикати для обробки в іншу країну. Кожен з розглянутих видів спеціалізації лише тоді дає значний економічний ефект, коли вона супроводжується концентрацією виробництва, укрупненням підприємств країн, що беруть участь в міжнародному поділі праці. Але остання умова означає зростання кооперації.

Міжнародна кооперація

Інша форма міжнародного поділу праці - міжнародне кооперування виробництва. Його об'єктивну основу складають зростаючий рівень розвитку продуктивних сил і створення стійких продуктивних зв'язків між самостійним підприємствами незалежно від того, чи протікає цей процес всередині країни чи на міжнародній арені.

Міжнародне кооперування виробництва (МКВ) (international cooperation of labor) - заснований на міжнародному поділі праці стійкий обмін між країнами продуктами, виробленими ними з найбільшою економічною ефективністю.

Все більш повне і послідовне виокремлення із загального виробництва на підприємстві окремих стадій технологічного процесу, випуск складових частин кінцевого продукту і передача їх «частковим» підприємствам означають істотний прогрес в розподілі праці в промисловості. Це сприяє прискоренню коопераційних процесів.

У розвиток виробничого кооперування внесла свою лепту науково-технічна революція, доповнивши його таким важливим елементом, як наука.

Як певна система відносин, виробнича кооперація характеризується сферою (галуззю) діяльності і методом співробітництва.

Міжнародна кооперація виробництва в його розвинених формах охоплює різні сфери співробітництва, в рамках якого вирішуються багато проблем. Так, *виробничо-технологічне співробітництво* включає наступні питання:

- передача ліцензій та використання власності;
- розробка та узгодження проектно-конструкторської документації з технологічних процесів, технічного рівня і якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізації підприємств, що задіяні в кооперації;
- вдосконалення управління виробництвом, стандартизація, уніфікація, сертифікація та розподіл виробничих програм.

Для налагодження коопераційних зв'язків потрібно виконати ряд кроків:

- розробка і здійснення спільних програм реалізується в двох основних формах - підрядному виробничому кооперуванні та спільному виробництві;
- підрядне виробниче кооперування, в свою чергу, передбачає виконання певної роботи замовника відповідно до укладеної між двома сторонами підрядної угоди. Така угода передбачає терміни, обсяги, якість виконання робіт та інші умови;
- договірна спеціалізація передбачає розмежування виробничих програм між учасниками виробничого кооперування. Тим самим сторони прагнуть усунути або мінімізувати дублювання виробництва і виключити пряму конкуренцію між собою на ринку.

Таким чином, широке поширення міжнародної спеціалізації та міжнародної кооперації як форм виробничих відносин обумовлено стабільністю і довгостроковістю зв'язків між партнерами, що допомагає партнерам заощадити витрати на виробництво та обіг, тобто знизити собівартість своєї продукції.

Зниження витрат виробництва призводить до підвищення конкурентоспроможності товару, фірми, країни на світових ринках, а це, в свою чергу, робить міжнародний поділ праці необхідним елементом розвитку сучасних міжнародних економічних відносин.

Історично і логічно виокремились **три типи міжнародного поділу праці**.

Загальний МПП - за сферами виробництва і галузям народного господарства (галузева спеціалізація). Звідси впливає поділ країн-експортерів на індустріальні, сировинні, аграрні і т.д.

Частковий МПП - спеціалізація на окремих видах готової продукції та послуг (предметна спеціалізація).

Одиничний МПП - спеціалізація на виготовленні окремих деталей, вузлів, їх компонентів, на стадіях технологічного процесу (технологічна спеціалізація). Це найбільш складний, але і перспективний тип спеціалізації, бо він в зростаючій мірі визначає взаємодію національних економік в цілому, окремих корпорацій і фірм.

Одиничний і частковий МПП здійснюється, головним чином, в рамках єдиних корпорацій, котрі діють в різних країнах, тобто в рамках транснаціональних корпорацій.

Таким чином, *участь у міжнародному поділі праці дає країнам додатковий економічний ефект, дозволяючи повніше і з найменшими витратами задовольняти свої потреби.*

Сутність міжнародного поділу праці проявляється в динамічному єдності двох процесів виробництва - його роз'єднання і об'єднання. Єдиний виробничий процес не може не роз'єднуватися на відносно самостійні, відокремлені один від одного фази, не концентруватися по окремих стадіях виробництва на певній території, в окремих країнах. Разом з тим це одночасно й об'єднання відокремлених виробництв і територіально-виробничих комплексів, встановлення взаємодії між країнами, які беруть участь в системі МПП. Роз'єднуючу сторону МПП прийнято позначати як міжнародну спеціалізацію виробництва, а об'єднуючу - як кооперування виробництва.

Суб'єкти світової економіки:

- національні економіки;
- транснаціональні корпорації;
- інтеграційні економічні об'єднання;
- міжнародні економічні організації;

Національні економіки - це головні елементи світової економічної системи, оскільки володіють суверенним і невід'ємним правом на своє національне багатство, у тому числі на природні ресурси, а також правом самостійного і незалежного управління господарською діяльністю у відповідних країнах. Не маючи ознак національного суверенітету, ніякі компоненти світової економіки не можуть вважатися дійсними, реальними частинами (підсистемами) світової економічної системи. Основні агрегатні показники розвитку світової економіки розраховуються насамперед у прив'язці до національних господарств (наприклад, обсяг ВВП, обсяги експорту та імпорту і т. д.).

Транснаціональні корпорації (ТНК) - великі міжнародні господарські комплекси, дислоковані одночасно в декількох країнах, об'єднані акціонерною власністю і єдиною, хоч і децентралізованою, стратегією. Обсяги виробництва найбільших ТНК вже сьогодні перевищують обсяги національного виробництва деяких країн світу, що дозволяє стверджувати про їх домінуючу роль у світовій економіці. Однак, як не велика економічна міць ТНК, їх не можна ставити в один ряд з економіками окремих країн.

Транснаціональні корпорації за формою, і по суті повинні визнавати пріоритет держав як джерел вироблення і встановлення «правил гри» і стандартів

конкуренції на світовому рівні. При цьому не має значення, про який ринок йде мова - внутрішній чи зовнішній. Тільки при такому обмеженні ТНК можуть бути визнані складовим елементом світової економіки (слідом за національними економіками).

Наступний складовий елемент світової економіки - *інтеграційні економічні об'єднання*. Їх кількість в даний час вимірюється десятками. Найбільш значущими і впливовими регіональними економічними угрупованнями є Європейське Співтовариство, Північноамериканська угода про вільну торгівлю, Асоціація держав Південно-Східної Азії. Всі учасники таких об'єднань погоджуються або передати частину своїх суверенних повноважень відповідного наднаціональному органу (таких країн одиниці), або співпрацювати з ним в проведенні національної економічної політики, тим самим обмежуючи свої повноваження для ефективного вирішення суперечливих питань (таких країн більшість). Необхідно при цьому відзначити, що і в тому, і в іншому випадках за національними урядами, що представляють ті чи інші економічні системи, зберігається право «вето» («останнього слова»).

Ще одним елементом, що формує світову економіку, стали *міжнародні економічні організації*. Розвиток світової економічної системи в післявоєнний період довів необхідність створення міжнародних структур, що забезпечують багатостороннє регулювання всієї системи міжнародних економічних відносин. Поява міжнародних організацій, які вирішують подібні завдання, не тільки стало передумовою ефективного розвитку міжнародних економічних відносин, а й стало, як свідчить практика, інтегральною частиною світової економічної системи в цілому.

До основних міжнародних економічних організацій, що здійснюють аналіз, моніторинг і регулювання конкретних секторів світової економіки, відносяться:

- Організація об'єднаних націй (ООН)
- Міжнародний валютний фонд (МВФ);
- Світовий банк (СБ);
- Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР);
- Світова організація торгівлі (СОТ);
- Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОП);
- Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД);
- Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО);
- Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР);
- Міжнародна організація праці (МОП) та ін.

Таблиця 1.2. Динаміка кількості країн та розподіл колоніальних володінь світу

Країни в світовій економіці	Колоніальні володіння (1900 р.)	Розподіл колоніальних володінь (% від загальної світу)
1850 р. – 44 країни	Азія – 56,6%	Великобританія – 24,6%
1938 р – 60 країн	Африка – 90,4%	Франція – 8,3%
1975 р. – 151 країна	Америка – 27,2%	Німеччина – 2%
2007р. – 207 країн	Австралія – 100%	Бельгія – 1,8%
		Португалія – 1,6%
		США – 1,5%
		Нідерланди – 1,5%
		Італія – 0,4%
		Данія – 0,1%
		Іспанія – 0,1%

1.3. Показники економічного розвитку: система національних рахунків

Система національних рахунків (СНР) – це сукупність міжнародновизнаних правил обліку економічної діяльності, що відображають всі основні макроекономічні зв'язки, включаючи взаємодію національної і міжнародної економіки.

СНР для більшості країн світу є засобом для складання макроекономічної звітності, аналізу поточної економічної ситуації в країні і розробки прогнозів економічного розвитку.

Характеристики СНР:

- СНР застосована для будь-якої країни сучасного світу незалежно від рівня її соціально-економічного розвитку;
- СНР зв'язує різні типи економічної діяльності за визначений проміжок часу;
- СНР використовується на різних рівнях агрегування: на рівні інституціональної одиниці (суб'єктів господарської діяльності), групи інституціональних одиниць (галузей) чи економіки в цілому;
- СНР забезпечує міжнародну порівнянність економічної інформації, оскільки заснована на міжнародно узгоджених визначеннях і правилах звітності.

СНР заснована на **моделі загальної рівноваги (МЗР)**. Вихідним пунктом МЗР є рівність обсягів пропозиції товарів і послуг, з одного боку, і попиту на них – з іншої.

$$\begin{array}{l}
 \text{Виробництво} \\
 \text{Виробництво усередині країни} + \\
 \text{Імпорт}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{l}
 \text{Споживання} \\
 \text{Попит (споживання домашніх господарств,} \\
 \text{підприємств, уряду)} + \\
 \text{Інвестиції} \\
 \text{(капіталовкладення)} + \text{Експорт}
 \end{array}$$

Національний дохід – НД – сукупний дохід в економіці, отриманий резидентами від використання факторів виробництва (праці, капіталу, робочої сили, технології)

$НД = \text{Відсоток на капітал} + \text{Рента на землю} + \text{Доход працівників}$

$НД = ДО\% + P_d + D_p$

Чистий внутрішній продукт – ЧВП – національний дохід, збільшений на суму непрямих податків.

$ЧВП = НД + \text{Непрямі податки (ПДВ, акциз, мито)}$

$ЧВП = НД + H_n$

Валовий внутрішній продукт – ВВП – ринкова вартість товарів і послуг, створених усередині географічних границь країни

$ВВП = ЧВП + \text{Амортизація основного капіталу}$

$ВВП = ЧВП + Am$

чи, припускаючи, що $Vir_{в/кр} = ВВП$ (виробництво усередині країни є ВВП), то з моделі загальної рівноваги випливає:

$ВВП = (\Pi + Inv) + (Eks - Im) = A + TC,$

де A - **абсорбція** – витрати резидентів, включаючи уряд, на вітчизняні й іноземні товари і послуги

$A = \Pi + Inv,$

TC - **торгове сальдо** – різниця вартісних обсягів експорту й імпорту

$TC = Eks - Im.$

Валовий національний продукт – ВНП – ринкова вартість товарів і послуг, зроблених господарськими одиницями країни, незалежно від того, чи зроблені ці товари і послуги в географічних границях країни чи за її межами.

$ВНП = ВВП + \text{Чистий факторний дохід}$

$ВНП = ВВП + D_{ч.ф}, \text{ або}$

$ВНП = (\Pi + Inv) + (Eks - Im) + D_{ч.ф} = A + TC + D_{ч.ф}$

Чистий факторний дохід – $D_{ч.ф}$ - різниця доходів від використання факторів виробництва, що перебувають за кордоном, які є власністю резидентів даної країни, і виплат нерезидентам за використання належних їм факторів виробництва в даній країні. Це:

– різниця доходів від інвестиційної діяльності (одержаний з-за кордону прибуток на прямі і портфельні інвестиції та відсотки на депозит у закордонних банках) і витрат на виплату прибутку нерезидентам на вкладений в даній країні іноземний капітал і відсотків закладами нерезидентів в місцевих банках;

– різниця переказів у країну та з країни робітників-мігрантів, які вважаються резидентами своєї, а не зарубіжної країни;

– різниця сум ренти, отриманої за здану в оренду нерухомість за кордоном, що належить резидентам даної країни і ренти, виплаченої нерезидентам за нерухомість, що належить нерезидентам, але знаходиться в даній країні.

$$Дч.ф. = (Iотр - Iвип) + (Потр^p - Пвип^{np}) + (Ротр - Рвип)$$

Валовий національний розташовуваний дохід – ВНД – використовуваний на накопичення і споживання ВВП, що включає чисті трансферти з-за кордону.

$$ВНД = ВВП + Чистий трансферт$$

$$ВНД = ВВП + T_{ч}, \text{ або}$$

$$ВНД = (П + Inv) + (Екс - Им) + (Д_{ч.ф} + T_{ч}) = A + TC + Дч.ф$$

Чисті трансферти - $T_{ч}$ – різниця між переказами робітників-мігрантів, які вважаються резидентами, з даної країни і в дану країну.

$$T_{ч} = Потр^{np} - Пвип^p$$

Сальдо поточних операцій платіжного балансу – САВ - сума показників торгового балансу, чистого факторного доходу і чистих трансфертів.

$$САВ = Екс - Им + Д_{ч.ф} + T_{ч} = TC + Д_{ч.ф} + T_{ч}$$

Завдання для контролю знань студентів до теми 1

Контрольні запитання:

1. Розкрити сутність міжнародних економічних відносин та перелічити фактори, що впливають на їх розвиток.
2. Що таке світове господарство?
3. Розкрити сутність міжнародного поділу праці та його роль у розвитку міжнародних економічних відносин.
4. Охарактеризувати форми міжнародних економічних відносин.
5. Пояснити поділ факторів виробництва та їх мобільність як передумову міжнародного поділу праці.
6. Охарактеризувати передумови та фактори розвитку міжнародного поділу праці.
7. Назвати основні напрямки розвитку міжнародної спеціалізації виробництва.
8. Розкрити сутність та види міжнародної виробничої кооперації.
9. Розкрити сутність та особливості розрахунку макроекономічних показників в системі національних рахівництв.

Тестові завдання

1. Світове господарство – це:

- А) суспільно-територіальний поділ праці між країнами зі сталою

концентрацією виробництва певної продукції;

В) система взаємопов'язаних та взаємозалежних національних економік, функціонуючих та розвиваючих за єдиними об'єктивними законами ринку;

С) теорія економічного розвитку міждержавної економіки;

Д) сукупність валютно-економічних відносин, що історично склались на засадах інтернаціоналізації господарських зв'язків та закріплена національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права.

2. Міжнародні економічні відносини - це:

А) господарюючі відносини між резидентами та нерезидентами;

В) це частина економічної теорії, що вивчає операції між країнами у сфері купівлі-продажу товарів і послуг;

С) це система, до якої входять ті частини національних економік, які посталяють товари та послуги за межі країни;

Д) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що представляє собою сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу.

3. Фактори виробництва – це:

А) фізичні та розумові здатності працівників, затрачені ними в процесі виробництва;

В) інституційні одиниці, які займаються виробництвом товарів для ринку та нефінансових послуг;

С) політичні та економічні інституції, форми і типи власності, суспільні відносини, релігійні та культурно-ментальні особливості різних народів та націй;

Д) економічні ресурси, які необхідно витратити, щоб виготовити певний товар.

4. Технологічні ресурси – це:

А) природні блага, що використовуються у виробництві товарів та послуг;

В) наукові методи досягнення практичних цілей, включаючи підприємницькі уміння ;

С) фактори виробництва, що дістались від природи або стали результатом історичного розвитку;

Д) інституційні одиниці, які займаються виробництвом товарів для ринку та нефінансових послуг (підприємства).

5. Вартість якого фактору виробництва виражається в проценті?

- A) капітал; B) земля;
C) праця; D) технології.

6. За ступенем спеціалізації фактори виробництва класифікують на:

- A) основні та розвинуті; B) глобальні та локальні;
C) загальні та спеціальні; D) виробничі та невиробничі.

7. Система національних рахунків – це:

A) облікові символи, які використовується для запису і узагальнення збільшення або зменшення певного виду доходів, витрат, активів, зобов'язання та власного капіталу країни;

B) сукупність міжнародно визнаних правил обліку міжнародної діяльності, в яких відображаються всі необхідні макроекономічні зв'язки, включаючи взаємодію національної та міжнародної економіки;

C) взаємозв'язок між бухгалтерськими рахунками внаслідок відображення на них господарських операцій;

D) спосіб узагальнення за економічно однорідними групами і поточного обліку результатів діяльності підприємств в певній країні.

Задача 1

Використовуючи методику розрахунку показників системи національних рахунків, знайти чистий факторний доход і валовий національний доход, якщо відомо:

<i>Дано</i> (млн.дол.):		<i>Знайти:</i>
Абсорбція	54	Чистий факторний доход - ?
Валовий національний продукт	342	Валовий національний доход - ?
Чисті трансферти	15	
Торговий оборот	172	
Торгове сальдо	28	

Задача 2

Використовуючи методику розрахунку показників системи національних рахунків, знайти відсутні показники, якщо відомо:

<i>Дано</i> (млн.дол.):		<i>Знайти:</i>
Національний доход	20	Валовий національний доход - ?
Непрямі податки	1,2	Валовий внутрішній продукт - ?
Чистий факторний доход	6,3	Чистий внутрішній продукт - ?
Амортизація основного капіталу	2,3	Сальдо поточних операцій платіжного балансу - ?
Торгове сальдо	4,1	Валовий національний продукт - ?
Чисті трансферти	2,1	Абсорбція - ?

ТЕМА 2. СТРУКТУРА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Структура міжнародних економічних відносин

2.2. Розвинені країни.

2.3. Країни, що розвиваються.

2.4. Країни з перехідною економікою

2.1 Структура міжнародних економічних відносин

Таблиця 2.1. Роль національних економік в МЄВ

Країна	Територія (км ²)	ВВП номінал (млрд.дол)	ВВП за ПКС (млрд.дол)	Населення (млн.чол)	ВВП номінал /на душу (дол)	ВВП за ПКС /на душу (дол)	ІРЛП (2007)
Російська Федерація	17 075 400	2 225 (2008)		141, 927 (2010)	16 231		71-й 0,817
Канада	9 976 140	1 511 (2008)	1 499	33,260 (2008)			0,935 (2005)
КНР (всього) Континент. частина	9 598 077 9 596 960	4 900 (2009)		1 338, 613 (2010)	3 546		
США	9 518 900	14 441 (2008)		309,204 (2010)	46 954		0,929 (2005)
Бразилія	8 514 877	1 572 (2008)	1 980	192,572 (2010)	8 295	10 465	0,813 (2007)
Австралія	7 686 850	1 015 (2008)	800	21,644 (2008)	40 300	38 100	0,929 (2005)
ЄС	4 892 658	16 447 (2009)	14 793	501,064 (2010)	33 052	29 729	
Індія	3 287 590	1 232 (2008)		1 177,635 (2010)		1 081	
Аргентина	2 766 890	572,6 (2008)		40, 134 (2009)	14 408		
Казахстан	2 724 900	109,2 (2009)	182,044	16,417 (2010)	7 019	11 563	
Україна	603 628	179,6 (2008)	337,268	45,962 (2010)	3 995	7331	85-й 0,788 (2006)

Паритет купівельної спроможності (ПКС) - це еквівалент купівельної сили валют, що показує кількість грошових одиниць країни А, необхідних для покупки певного стандартного набору товарів і послуг, який можна придбати за одну грошову одиницю базової країни Б (або умовної валюти групи країн). Чисельне значення показників, перерахованих із національних валют за допомогою ПКС в зіставну валюту, носить найменування «реальні обсяги»; показники, розраховані із застосуванням валютного курсу, називаються «номінальні обсяги». Паритет купівельної спроможності є своєрідним просторовим «дефлятором», аналогом динамічних індексів цін, які вимірюють різницю купівельної спроможності валют різних країн у просторі.

Так, в 2007 р. російський рубль за обмінним курсом коштував близько 25,3 руб. за долар, а за ПКС - близько 13 руб. за долар, тому що ціни на більшість товарів і послуг в Росії нижча, ніж в США. А в результаті ВВП Росії в тому ж році склав 33 трлн руб., або 1,3 трлн дол за обмінним курсом (близько 9 тис. дол на душу) і 2,5 трлн дол по ПКС (близько 17, 5 тис. дол на душу).

Більш низький по відношенню до ПКС обмінний курс характерний не тільки для Росії, але і для всіх перехідних економік, що розвиваються. В основному це пов'язано з тим, що за більш продуктивну працю платять більше, і в результаті в країнах з високою продуктивністю праці (це розвинені країни) заробітна плата висока, але ціни на трудомісткі товари та послуги місцевого виробництва часто вище, ніж в країнах з меншою продуктивністю праці. У той же час жителі перших країн можуть купити за свою високу заробітну плату набагато більше товарів і послуг, ніж жителі другої країни, з їх більш дешевими місцевими товарами і послугами.

Таблиця 2.2. Рейтинг країн і територій за обсягом ВВП за даними Світового Банку

Позиція в рейтингу	Країна	ВВП (млн.дол)
	Світ в цілому	63,123,888
1	США	14,586,736
2	Китай	5,926,612
3	Японія	5,458,837
4	Німеччина	3,280,530
5	Франція	2,560,002
6	Великобританія	2,248,831
7	Бразилія	2,087,890
8	Італія	2,051,412
9	Індія	1,727,111
10	Канада	1,577,040
11	Російська Федерація	1,479,819
.....
51	Казахстан	149,059
52	Україна	137,929

Таблиця 2.3. Країни із найбільшим річним ВВП на душу населення в 2007 році

Країна	ВВП, тис. дол.	Країна	ВВП, тис. дол.
1. Люксембург	74,0	6. Канада	37,1
2. США	49,4	7. Ісландія	36,3
3. Катар	46,1	8. Австрія	36,0
4. Норвегія	45,3	9. Гонконг	35,7
5. Ірландія	40,7	10. Австралія	35,7

Таблиця 2.4. Країни із найнижчим річним ВВП на душу населення в 2007 році

Країна	ВВП, тис. дол.	Країна	ВВП, тис. дол.
--------	----------------	--------	----------------

1.(141) Ефіопія	1,0	6.(146) Малаві	0,8
2.(142) Мадагаскар	0,9	7.(147) Танзанія	0,8
3.(143) Нігер	0,9	8.(148) Афганістан	0,7
4.(144) Сьєрра-Леоне	0,8	9.(149) Бурунді	0,6
5.(145) Ліберія	0,8	10.(150) Сомалі	0,5
		11.(151) Заір	0,1

Таблиця 2.5. Роль передових країн світу та їх груп у світовій економіці (2000 р.)

	<i>ВВП (млрд.дол)</i>	<i>Частка в світовому ВВП (%)</i>	<i>ВВП на душу населення (тис. дол. в цінах за ПКС)</i>	<i>Чисельність (млн.чол)</i>	<i>Частка населення від загальносвіто вого</i>
Світ в цілому	48655	100	7,70	6270	100
Розвинуті країни	25330	52,06	29,0	875	13,96
Країни, що розвиваються	20305	41,73	4,07	4985	79,61
Країни з перехідною економікою	3020	6,21	7,4	410	6,54

Таблиця 2.6. Роль передових країн світу та їх груп у світовій економіці (2008 р.)

	<i>ВВП (млрд.дол)</i>	<i>Частка в світовому ВВП (%)</i>	<i>ВВП на душу населення (тис. дол. в цінах за ПКС)</i>	<i>Чисельність (млн.чол)</i>	<i>Частка населення від загальносвіто вого</i>
Світ в цілому	60115	100	8,9	6692	100
Розвинуті країни	39397	65,5	43,9	835,3	13,4
Країни, що розвиваються	17313,1	28,8	3,2	5395,76	80,63
Країни з перехідною економікою	3959,2	5,7	9,9	399,5	5,97

2.2. РОЗВИНЕНІ КРАЇНИ

До групи розвинених країн прийнято включати 23 держави (табл.2.7) Північної Америки, Західної Європи і Тихоокеанського басейну з високим рівнем розвитку. Цю групу складають держави із загальним населенням близько 1,2 млрд осіб (23% усього населення світу). Вони зосереджують близько 70% світового ВВП, дають 70-75% світового промислового виробництва. Валовий внутрішній продукт на душу населення коливається в цих країнах від 20 до 85 тис. дол На них припадає близько 70% світового зовнішньоторговельного обороту. Провідну роль в групі розвинених країн відіграю держави «великої сімки». На основі розвинених країн сформувалися три конкуруючі центри світового господарства: північноамериканський, західноєвропейський і південно-східної Азії.

Тріаду виділяють тому, що в ній виробляється половина ВВП світу, а частково через те, що ЄС, НАФТА і розвинені країни Азії демонструють різні соціально-економічні моделі сучасного капіталізму.

Кожний член тріади має свою периферію, що складається з економічно тісно пов'язаних з ним країн. У НАФТА це перш за все Латинська Америка, у ЄС - Центрально-Східна Європа, частина країн СНД, Близький і Середній Схід (насамперед середземноморські країни), Африка. Економічною периферією розвинених країн Азії можна було б вважати Східну, Південно-Східну Азію і Австралію, але в цій частині світу немає чіткої орієнтації саме на них як економічних лідерів.

Соціально-економічні моделі розвинених країн

Американська модель заснована на індивідуалізмі її учасників і тому ближче, ніж інші моделі, до канонів лібералізму. Вона заохочує підприємницьку активність, прагнення до збагачення найбільш активної частини населення. Хоча малозабезпеченим групам створюється прийнятний рівень життя за рахунок різних пільг та допомог, майнове розшарування досить велике. Але соціальна напруга пом'якшується через наявність порівняно рівних можливостей для особистого успіху в умовах ліберального капіталізму та ліберальної демократії.

Західноєвропейську модель важче характеризувати через наявність різноманітних державних моделей (наприклад, із західноєвропейської явно відрізняється британська модель, тому що схожа з американською). Тим не менш західноєвропейську модель (точніше, її континентальний варіант, особливо «рейнський капіталізм») можна визначити як *корпоративну модель*, тобто тобто таку, що базується не стільки на індивідуалізмі своїх учасників, скільки на їх господарських, професійних, профспілкових та інших об'єднаннях (так званих первинних корпораціях), які реалізують в життя свої групові інтереси, часто через соціальні зіткнення. Результатом верховного арбітра гармонізації цих інтересів є економічно сильна держава, інтереси приватного бізнесу нерідко обмежуються в інтересах інших учасників товариства, але соціальні гарантії високі і тому майнове розшарування невелике. Країни, що приєднуються до європейського співтовариства також орієнтуються на дану модель.

Японська (і багато в чому південнокорейська) модель часто називається комуністичною через прихильності японців до комунізму, тобто превалюванні колективних інтересів над індивідуальними в будь-якому колективі (громаді) - сім'ї, окрузі, фірмі. У цій моделі соціальне розшарування невелике і соціальні обов'язки багато в чому несуть громади, а не держава (як це відбувається в Західній Європі). Прихильність консенсусу в колективі і між колективами також

знижує соціальну напругу в суспільстві. Проте в ХХІ ст. ця модель все більше розвивається зростаючим індивідуалізмом.

Таблиця 2.7. Розвинені (індустріальні) країни (2008 р.)

Країни	Члени ЄС+ ЄАСТ	ВВП на душу населення (тис.дол за ПКС)	ВВП		Населення	
			млрд.до л.	%	млн.чол.	%
Розвинені країни:	15+4	43,9	39397	65,5	835,3	13,4
1.Австралія		40,3	1015,2	1,69	21,2	0,32
2.Австрія	1995г	46,2	416,4	0,69	8,3	0,12
3.Бельгія	1957г	44,3	2228	3,70	10,7	0,16
4.Великобританія	1973г	36,4	497,6	0,83	61,1	0,91
5.Німеччина	1957г	42,4	3652,8	6,07	82,1	1,23
6.Греція	1981г	28,6	356,8	0,59	11,2	0,17
7.Данія	1973г	59,1	342,7	0,57	5,5	0,08
8.Ірландія	1973г	49,6	281,8	0,47	4,5	0,07
9.Ісландія	ЄАСТ	40	16,6	0,03	0,3	0,00
10.Іспанія	1986г	32	1604	2,67	45,6	0,68
11.Італія	1957г	35,2	2293	3,81	59,8	0,89
12.Канада		41,7	1511	2,51	33,3	0,50
13.Люксембург	1957г	84,9	54,3	0,09	0,5	0,01
14.Нідерланди	1957г	50,1	860	1,43	16,4	0,25
15.Новая Зеландія		27,9	131	0,22	4,3	0,06
16.Норвегія	ЄАСТ	87	450	0,75	4,8	0,07
17.Португалія	1986г	20,5	242,7	0,40	10,6	0,16
18.США		47,7	14441	24,01	304,4	4,55
19.Фінляндія	1995	48,1	271	0,45	5,3	0,08
20.Франція	1957г	42,2	2853	4,74	62	0,93
21.Швейцарія	ЄАСТ	65,3	488,5	0,81	7,6	0,11
22.Швеція	1995г	50,9	480	0,80	9,2	0,14
23.Японія		38,2	4909,3	8,16	127,7	1,91

В якості економічно розвинених країн Міжнародний валютний фонд крім традиційних 23 держав у 1997-2004 рр. виділяє також такі держави: Кіпр, Чехія, Гонконг, Ізраїль, Південна Корея, Мальта, Сінгапур, Словаччина, Тайвань

Найбільш характерними рисами розвинених країн є:

- розвинуте ринкове господарство;
- найбільша вичерпність джерел і факторів індустріального розвитку;
- домінуюче становище у світовій економіці, яке дає змогу інтенсивно залучати в господарський обіг і власні, і чужі ресурси;
- вибухоподібне зростання фінансового сектора економіки, яке формує віртуальну господарську сферу (bubble economies);
- зміщення центру ваги економічної діяльності у сферу послуг, функціонування переважно сервісної економіки;

- звуження ринкового поля економіки внаслідок зростання тенденції до неспроможності ринку (market failure), поступовий перехід до пост ринкової неоекономіки;

- різноманітний вибір в умовах обмеженості ресурсів, опора в економічній політиці на теорію поведінки фірми і споживача (біохевіоризм), теорію ігор.

Промислово розвинені країни - головні виробники промислової та сільськогосподарської продукції, незважаючи на тенденцію до деякого зниження їх частки в світовому виробництві.

Розвинені країни характеризуються двома головними особливостями - відносно рівномірним розподілом доходів і відносно рівномірним господарським освоєнням території. Для них властива:

- соціальна орієнтованість економіки, зокрема підтримка малозабезпечених верств населення (пенсіонерів, студентів, інвалідів тощо);
- великі капіталовкладення в науку (2-3% ВВП) та впровадження її досягнень у виробництво визначають високий інтелектуальний рівень праці;
- гуманізація економіки розвинених країн означає високий відсоток витрат на медицину, освіту, культуру;
- значні витрати на охорону навколишнього середовища (3-4% ВВП), що підтверджує високий рівень екологізації економіки

За роллю у світовій політиці та економіці розвинені країни умовно можна поділити на три групи.

Першу утворює сімка головних країн: США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія і Канада. Їх лідерство визначається не тільки розмірами території і чисельністю населення, але і важливою роллю у світовій політиці та економіці, високим рівнем продуктивності праці, незаперечними успіхами в розвитку науки і техніки. Частина цих країн були метрополіями великих колоніальних імперій і отримали з них чималі прибутки. До числа цих країн, безумовно, можна віднести і Росію.

Другу групу (14 країн) утворюють невеликі за розміром європейські держави, що характеризуються високим рівнем соціально-економічного розвитку (Австрія, Бельгія, Данія, Фінляндія, Греція, Ісландія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Іспанія, Швеція, Швейцарія). Вони нерідко виступають як сполучна ланка в економічних і політичних взаєминах між країнами першої групи. Окремі країни даної групи займають досить помітні позиції в світовій торгівлі й політиці.

У третю групу входять країни «переселенського капіталізму» (Австралія, Гонконг, Ізраїль, Південна Корея, Мальта, Нова Зеландія, Сінгапур, Словаччина, Тайвань).

Розвинені (індустріальні) країни об'єднує крім іншого те, що на відміну від інших держав світу вони уже вступили в новий етап техніко-економічного розвитку - *постіндустріальний (інформаційний)*.

Постіндустріалізацією називається перехід від індустріального суспільства до постіндустріального (від індустріальної стадії суспільства до постіндустріальної). Основна частина історії людства припадає на традиційне (доіндустріальне) суспільство, для якого характерне переважаюче первинного сектора в економіці (сільське і лісове господарство, мисливство та рибальство), який до цих пір домінує в господарстві багатьох найменш розвинених країн. Процес активної індустріалізації, що почався в першій половині XIX ст. в країнах Заходу і поступово охопив більшість країн світу, призвів до того, що головним сектором індустріальної економіки став вторинний (промисловість, будівництво, електро-, газо- і водопостачання). Нарешті, з середини XX ст. в економіці спочатку розвинених, а потім і інших країн почалося швидке збільшення частки третинного сектору (послуг). Так, в Росії в третинному секторі працює понад 60% зайнятих, а чисельність зайнятих у вторинному секторі перестала зростати ще в 70-80-і рр., а потім стала скорочуватися.

Причому швидке зростання третинного сектору відбувається насамперед за рахунок галузей соціальної сфери. Спільним для цих галузей є те, що в порівнянні з іншими галузями сфери послуг (торгівля і громадське харчування, транспорт і зв'язок, фінанси, державне управління, оборона і безпека) вони більше орієнтовані на виробництво і розповсюдження знань та обслуговування людей, ніж на обслуговування галузей матеріального виробництва або на традиційні державні потреби.

У традиційному суспільстві головним економічним ресурсом були природні ресурси, насамперед сільськогосподарські угіддя (земля), і економічні відносини будувалися в основному навколо володіння землею та її обробки. В індустріальному суспільстві головним ресурсом став капітал, як в реальній формі, так і у фінансовій, і тому економічні відносини тут будуються на базі володіння і використання цього капіталу. В постіндустріальному суспільстві основними ресурсами стають знання та праця. Звідси величезна увага до виробництва та розповсюдження знань (науці, освіті, інформатики) і до носіїв цих знань (високоосвіченої, творчої і фізично здорової робочої сили)

Особливості постіндустріальної економіки

Найважливішими рисами постіндустріальної економіки є:

- зміна структури виробництва і споживання (переважно за рахунок зростання ролі послуг). Так, в Росії ще на початку 1990-х рр. в структурі

виробництва ВВП послуги стали переважати над товарами, в структурі споживчих витрат вони вже досягли 1/4, в зовнішньоторговельному обороті - 1/7;

- перетворення науки у безпосередньо продуктивну силу, тобто скорочення розриву між НДДКР і впровадженням їх результатів (інновацій) у виробництво товарів і послуг;

- зростання рівня освіти, перш за все за рахунок після шкільної освіти. На початку ХХІ ст. доросла людина в Індії мала за плечима 5 років навчання, у Китаї - 6,5 років, Бразилії - 8,4; Німеччині - 10,1; Японії - 11,7; Росії - 13,7; США - 13,8; в Канаді - 14,4;

- нове ставлення до праці. Для висококваліфікованих працівників характерні творче ставлення до праці і високі вимоги до людських відносин на роботі. Інакше кажучи, вони намагаються, щоб робота була не тільки високооплачуваною, але й цікавою, а обстановка на роботі - демократичною і гуманною;

- підвищена увага до навколишнього середовища, перш за все через перехід до сталого розвитку. Постіндустріальне суспільство базується не на використанні природних ресурсів, а насамперед на використанні знань і трудових ресурсів, що знижує навантаження на природу і зберігає її для майбутніх поколінь, в результаті чого в розвинених країнах відбувається поступове оздоровлення навколишнього середовища;

- гуманізація (соціалізація) економіки. Основним об'єктом вкладення інвестицій, а також витрат бюджету стають вкладення в людський, а не основний і оборотний капітал;

- інформатизація суспільства. Якщо знання (інформація) набувають все більшої сили, то вкладення в їх отримання і застосування стає все більш прибутковими і попит на них швидко зростає. Звідси швидке зростання чисельності продуцентів знань (зайнятих в науці та науковому обслуговуванні), їх розповсюджувачів (освіта та інформаційно-комунікаційні галузі) та їх споживачів (все суспільство);

- ренесанс малого бізнесу. Швидке знецінення старих знань і ще більш швидке поширення нових, а також високий рівень доходів значної частини суспільства призводить до швидкого оновлення і високої диференціації продукції, що випускається. Засилля стандартизованої масової продукції, характерне для індустріального суспільства, слабшає, і в цих умовах більш життєздатними стають малі підприємства, причому не тільки в сфері послуг, а й у сфері матеріального виробництва з його сучасною технікою, тому що малі структури швидше перебудовуються на випуск нової продукції.

Реальний сектор: зрушення в ході постіндустріалізації

У галузевій структурі розвинених країн за останні десятиліття відбуваються чітко виражені постіндустріальні зрушення. Частка первинного сектору (сільське, лісове та рибне господарство) в 1980 р. становила близько 3,5% ВВП, до 2007 р. скоротився до 2% і, за прогнозом ІСЕМВ РАН, буде нижче 2% в 2020 р. Частка вторинного сектору (промисловість і будівництво) скоротилася в цей період з 33,5 до 26% і, ймовірно, впаде нижче 25% до 2020 р. Частка третинного сектору (сфера послуг) зростає з 63 до 72% і, ймовірно, збільшиться до 75% до 2020 р.

Сільське господарство розвинених країн почало втрачати свої позиції в світі. Якщо в 1900, 1950 і 1970 рр. воно виробляло третину сільгосппродукції світу, то на початку XXI ст. - лише чверть. Але це сталося не через згортання агропромислового комплексу в розвинених країнах (наприклад, в США на нього припадає близько 6% ВВП), а через насичення попиту на багато видів продовольства і повільного зростання населення в цих країнах. Сільське господарство розвинених країн стало годувати не тільки свій мільярд мешканців (а до середини XX ст. Західна Європа, наприклад, ще не забезпечувала себе продовольством), але і мільярди людей з інших країн світу. Багато в чому це наслідок великої державної підтримки сільського господарства в усіх розвинених країнах і активного розвитку інших галузей АПК.

Промисловість розвинених країн важить все менше в їх валовому продукті, що дозволяє говорити про деіндустріалізацію, тобто про процес зменшення ролі промисловості. Деіндустріалізація розвинених країн відбувається за рахунок згортання деяких галузей (легка промисловість, металургійний комплекс) або уповільнення зростання інших галузей (хіміко-лісовий комплекс) під впливом конкуренції країн, що розвиваються і перехідних економік, а також через повільне зростання попиту розвинених країн на продукцію багатьох промислових галузей внаслідок насичення ринку або ж зниження матеріало- та енергоємності. Але одночасно ряд галузей промисловості в розвинених країнах розвивається досить високими темпами (наприклад, частина паливно-енергетичного комплексу) і навіть посилює свої позиції в світі (наприклад, основна частина машинобудівного комплексу).

Паливно-енергетичний комплекс розвинених країн розвивається насамперед під впливом наступних тенденцій. З одного боку, активно йде зниження енергоємності ВВП розвинутих країн під впливом нових технологій і зростання переважно галузей сфери послуг з їх невисоким попитом на паливо (крім транспорту). Так, за 1970-2000 рр. енергоємність ВВП США (тонн умовного палива на кожен тис. дол ВВП у постійних цінах) знизилася з 0,713 до 0,417. З іншого боку, зростає залежність розвинених країн від імпорту палива у зв'язку з переорієнтацією їх ПЕК на нафту і газ, запасів яких у них недостатньо. З третього

боку, постіндустріальне суспільство, скорочуючи темпи зростання попиту на паливо, аж ніяк не скорочує темпи зростання попиту на електроенергію. Екстраполюючи ці тенденції, можна прогнозувати помірні темпи зростання попиту на первинні енергоресурси в розвинених країнах (1,2-1,3% на рік до 2020 р. за прогнозом ІСЕМВ РАН), більш високі темпи зростання електроенергетики, збереження значаної залежності розвинених країн від імпорту нафти і газу.

Машинобудівний комплекс є основою промисловості розвинених країн (30-45% їх промислового виробництва). Розвинені країни виробляють переважну частину машинобудівної продукції світу. При цьому вони все більше зосереджуються на найбільш складних видах продукції, не заперечуючи проти виробництва простої машинобудівної продукції (наприклад, недорогих автомобілів) або проміжної продукції (наприклад, елементної бази для комп'ютерів) в інших країнах світу і навіть сприяючи цьому (через закордонні філії своїх ТНК). Головною машинобудівною галуззю розвинених країн стає електронне машинобудування (на нього припадає вже третина американського машинобудування і чверть японського) у зв'язку з високим попитом постіндустріальної економіки на цю продукцію. Можна припустити, що в найближчій перспективі машинобудування США, Японії та ЄС (особливо Німеччини) буде і надалі зміцнювати своє положення в світі.

Третинний сектор перетворився на головний сектор економіки розвинених країн ще в першій половині ХХ ст., насамперед за рахунок активного зростання транспорту, торгівлі, побутового обслуговування та освіти. Після війни послуги швидко зростали за рахунок соціальної сфери - освіти, науки, охорони здоров'я, туризму і відпочинку, фізкультури і спорту, культури і мистецтва, житлово-комунального господарства, соціального забезпечення, а пізніше до них додався ринок фінансових послуг і особливо ін-формаційному-комунікаційних систем. Саме за рахунок них, а також науки та освіти триває збільшення ваги послуг в економіці розвинених країн.

Фінансовий сектор

Фінансовий сектор все більше визначає стан економіки розвинених країн і тому доцільно розглянути деякі його риси і тенденції.

Для держбюджету розвинених країн характерний дефіцит. Так, в 1996-2007 рр. бюджет розширеного уряду (бюджети всіх рівнів плюс державні позабюджетні фонди) в країнах зони євро зводився з дефіцитом у розмірі 0,9-4,3% від ВВП, в Японії 3,8-8,2, в США 0,7-4, 9%. Профіцит держбюджету є скоріше винятком, рідко спостерігається в провідних економіках (США в 1998-2000 рр., Великобританія в 1998-2001 рр.), І найчастіше зустрічається в середніх і малих економіках (Норвегія, Нова Зеландія і Сінгапур за весь аналізований період,

Австралія , Канада, Південна Корея, Швеція, Данія і Фінляндія з кінця 1990-х рр.), хоча і в них профіцит більш типовий лише для останніх двох десятиліть. Ймовірно, причиною переважання дефіциту держбюджету в розвинених країнах можна вважати зростання державних витрат у ХХ ст. Причому, у великих країнах більше можливостей покрити ці витрати за рахунок дефіцитного фінансування, в зв'язку з тим, що в їх ВВП більше важить внутрішній попит і внутрішній ринок, на якому більше можливостей для масового випуску державних цінних паперів. У середніх і малих країн таких можливостей менше, і тому вони більше змушені звертати увагу на збалансованість свого держбюджету.

Дефіцити держбюджету провокують зростання державного боргу. У більшості європейських країн держборг становить менше 50% по відношенню до ВВП, у США близький до 65%, а в Японії навіть перевищує обсяг ВВП. Державний борг складається з боргових цінних паперів, які Міністерство фінансів випускає для покриття бюджетного дефіциту.

Дефіцити держбюджету є важливою (але не єдиною) причиною інфляції. Це явище, яке в попередні століття було характерно лише для періодів бойових дій, стало типовою рисою сучасної економіки. Так, середньорічні темпи інфляції в Західній Європі в 1820-1900 рр. становили 0,1%, а в 1990-1998 (виключаючи військові роки) - 3,6%. Хоча в розвинених країнах спостерігається тенденція до зниження темпів інфляції в порівнянні з рекордними 70-80-ми роками ХХ ст., однак інфляція все ще відчутна: 3,4% в середньому за рік в 1988-1997 рр. і 2% в 1998-2007 рр. Із числа провідних країн інфляція найвища в США (2,6% в середньому за 1998-2007 рр.), Нижче в зоні євро (2%) і близька до нуля в Японії. Фінансова система (сума активів банківської системи та цінних паперів) розвинених країн розрізняється по своїй структурі. Якщо в США і Великобританії в ній домінують цінні папери і фондовий ринок, то в зоні євро і Японії - банківські активи і банківська система. Багато в чому це наслідок відмінностей в соціально-економічних моделях. У США з їх індивідуалізмом власність компаній значно розпорошена, активно обертається на фондовому ринку, а компанії для залучення коштів звертаються не стільки до власного прибутку (вона йде на дивіденди), скільки до емісії цінних паперів в першу чергу і банківськими кредитами в другу. В ЄС і Японії з їх корпоративністю і комунізмом власність більше сконцентрована, слабкіше задіяна на фондовому ринку, а компанії для залучення коштів більше звертаються до власного прибутку і банківським кредитам, ніж до фондового ринку, тим більше, що банкам належить відчутна частина їх акціонерного капіталу. Хоча в останні десятиліття структура фінансових систем стає все більш схожою на американську.

Соціальна сфера

Протягом майже всього ХХ ст. в більшості розвинених країн спостерігалася тенденція до зменшення майнової диференціації, тобто різниці в доходах фізичних осіб. Так, коефіцієнт Джині, що зменшується в міру скорочення нерівності в доходах до сплати податків, становив у Великобританії 0,43 в 1938 р. і коливався в межах 0,32-0,36 в післявоєнний час, у США - 0,51 в 1929 р., 0,47 в 1937 р. і коливався в межах 0,38-0,44 в повоєнний час.

Одночасно значно знизилися соціальні бар'єри між простими людьми, з одного боку, і багатими та знатними, з іншого. Причини скорочення соціальної диференціації приблизно такі. Основна маса населення в розвинених країнах радикально підвищила свої доходи і перетворилася на середній клас. Характерне для ліберальної економічної політики ХІХ ст. пасивне ставлення до соціальної сфери, що стало в умовах посилення соціальної конфронтації в кінці ХІХ - початку ХХ ст. просто небезпечним, в ХХ ст. змінилося державної соціальної політикою. Значно збільшилися держбюджети розвинених країн, вони стали складатися в своїй видатковій частині перш за все з витрат на соціальну сферу, а демократизація політичного життя зменшила соціальні бар'єри між людьми.

Соціально-економічні моделі наклали відбиток на соціальну диференціацію в різних країнах. Для американської моделі, з одного боку, характерна сильніша (а останні два десятиліття навіть зростаюча) майнова диференціація у зв'язку з високим рівнем індивідуалізму, а з іншого, вона пом'якшується традиційно невисокими соціальними бар'єрами. Для європейської моделі характерна менша майнова рівність, однак соціальні бар'єри в цих колишніх феодальних країнах зазвичай вищі. Невисока майнова диференціація в Японії (в 2000 р. коефіцієнт Джині склав 0,25) також супроводжується відчутними соціальними бар'єрами.

Зовнішньоекономічна сфера

Розвинені країни домінують у світовій торгівлі, хоча в останні десятиліття їх частка знижується. У 1900 р. у світовому товарному експорті на розвинені країни (в їх нинішньому складі) припадало 74%, в 1950 р. - 80, в 2000 р. - 65%. Це відбулося, насамперед, за рахунок країн Західної Європи (її частка знизилася з 54 до 33%), так як частка США мало змінилася (13% і 12%), а частка Японії різко зросла (з 2 до 6%). Падіння частки країн Західної Європи відбулося за рахунок скорочення ваги у світовій торгівлі багатьох європейських країн, і насамперед, колишньої «майстерні світу» - Великобританії (з 15 до 4%). Схожа ситуація і в сфері прямих інвестицій. У ній, як і раніше, домінують розвинені країни (85% експорту і 68% імпорту в 2007 р.), але в останні десятиліття зростає частка двох інших груп країн.

Ситуація з поточним платіжним балансом в різних центрах тріади складається в останні десятиліття по-різному. Через незбалансованості зовнішньої торгівлі товарами поточний платіжний баланс США з середини 70-х рр. складається з негативним сальдо, причому в окремі роки дуже великим (майже 7% по відношенню до ВВП в 2007 р.), і в результаті посилюється залежність США від припливу капіталу ззовні для балансування всього платіжного балансу. Протилежна картина в ЄС і розвинених азіатських країнах: сальдо поточного платіжного балансу через перевищення експорту над імпортом стабільно позитивно (особливо воно велике у Японії - більше 8% по відношенню до ВВП в 2007 р.), і в результаті утворюється відчутний надлишок капіталу для його експорту, який спрямовується переважно в США. Платіжний баланс усіх цих країн багато в чому відображає їх дисбаланс заощаджень та інвестицій.

2.3. Країни, що розвиваються

Більшість країн Азії, Африки та Латинської Америки - країни, що розвиваються, або країни третього світу. Вони являють собою диференційовану (по економічному і соціальному розвитку) групу держав, що відрізняються своєрідністю історичного розвитку, соціально-економічною та політичною специфікою.

Група країн, що розвиваються у світовій економіці сформувалася переважно на базі колишніх колоній і напівколоній. У зв'язку з цим їм властиві: багатоукладність господарства, швидке зростання чисельності населення, мінерально-сировинна спеціалізація економіки і відповідно слабкий розвиток обробної промисловості, вузькість внутрішнього ринку, підпорядковане місце в системі світового господарства.

Саме це визначило соціально-економічну відсталість і залежне економічне становище цієї групи країн. Це країни наздоганяючого розвитку, їх стратегія розвитку спрямована на подолання розриву в рівнях соціально-економічного розвитку в порівнянні з розвиненими країнами.

Група країн, що розвиваються характеризується, в основному, низьким і середнім рівнем доходу:

- країни з низьким рівнем доходу - ВВП на душу населення 785 дол. і менше (34,4% країн);
- країни з середнім рівнем доходів - ВВП на душу населення від 786 до 9655 дол. (51,0%), з них:
 - а) країни з доходом нижче середнього - ВВП на душу населення від 786 до 3125 дол. (31,8%);

б) країни з доходом вище середнього - ВВП на душу населення від 3126 до 9655 дол. (19,2%);

• країни з високим рівнем доходу - ВВП на душу населення 9656 дол. і вище (14,6%).

Країнам, що розвиваються притаманні такі макроекономічні закономірності:

• низька внутрішня конкурентоспроможність кінцевих товарів національного виробництва, підвищена частка імпорту на ринках кінцевих товарів і, як наслідок, значний вплив коливань курсу іноземних валют на реальні доходи і рівень життя;

• деформована структура зовнішньоторговельного обороту з переважанням сировини та продукції невисокого ступеня обробки в експорті та високотехнологічної продукції в імпорті, внаслідок чого висока залежність від коливань цінової кон'юнктури на світових ринках;

• високий ступінь соціального розшарування як наслідок високої норми експлуатації при низькому накопиченні;

• убоге товарне забезпечення національної валюти, що викликає періодичні стрибки інфляції і, як наслідок, схильність до готівкових заощаджень в іноземній валюті;

• підвищена схильність до вивозу капіталу за кордон, обумовлена високими внутрішніми ризиками політичного і особливо кримінального походження, і низький рівень довгострокових іноземних інвестицій з тих же причин;

• відносно високий рівень бюджетного дефіциту, високий рівень зовнішньої заборгованості;

• низький рівень золотовалютних резервів, недостатній для самостійної підтримки керованого (або фіксованого) курсу національної валюти.

За оцінками, співвідношення доходів 20% найбагатших людей (т.зв. «золотого мільярда») до доходів 20% найбідніших в світі становило 30:1 у 1960р., 60:1 в 1990р., 90:1 в 1999р., 150:1 в 2010 р. За розрахунками деяких експертів, за півтора століття (з 1800 р. по 1950 р.) абсолютна величина розриву між розвиненими і країнами, що розвиваються збільшилася в 15,9 рази. Відносна ж його величина зросла з 1,4 до 7,1 раза, тобто в 5 разів. Настільки ж істотні відмінності в динаміці розриву абсолютних і відносних показників виявилися і в наступні десятиліття, коли економічне зростання країн, що розвиваються значно прискорилось. Вихідна абсолютна величина розриву між цими групами країн виявилася величезною, і це неминуче позначалося на подальшій її динаміці аж до початку XXI ст.

Відмінності між розвиненими і країнами, що розвиваються

Хоча розвинені країни споживають непропорційно велику кількість енергоносіїв та інших ресурсів, саме в країнах, що розвиваються в умовах екстенсивного розвитку переважає ресурсномісткий тип економічної динаміки і загострюються екологічні проблеми. Так, уже зараз від браку води страждають великі регіони, і в першу чергу Близький Схід, де нестача стала критичною вже на

початку ХХІ століття. Ерозія ґрунту особливо гостро проявляється в Тропічній Африці і в ряді районів на північ від Сахари. Ось чому зменшення, а тим більш якісне скорочення розриву між розвиненими і країнами, що розвиваються в економічному просторі (якщо воно взагалі можливо) вимагає повсюдного впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Реальна ситуація, що склалася до початку ХХІ ст., суперечлива. По-перше, матеріальне становище більшості населення світу, що розвивається за останні десятиліття безсумнівно покращилось, тоді як умови життя його меншості (15-30%) погіршилися або не зазнали особливих змін. Це означає, що якщо один полюс сучасного людства утворює так званий золотий мільярд, то на іншому його полюсі знаходиться мільярд (а може бути, і 1,5 млрд.) знедолених, котрі протягом десятиліть залишаються, по суті, поза сучасної цивілізації. По-друге, більш високі, ніж в розвинених державах, темпи економічного зростання виявили країни, в різний час, включали від 30-40% (в 60-70-ті роки) до 80% (в 90-і роки) всього населення світу, що розвивається. Однак, незважаючи на обумовлене скорочення відносного відставання зазначених країн від розвиненої частини світу, дистанція, що відокремлює їх від держав з високими доходами, в абсолютному вимірі майже для всіх, в тому числі і для найбільш багатонаселених країн, продовжувала збільшуватися. Тим часом це лише одна, чисто економічна сторона досліджуваної проблеми. Якщо ж перейти до її людського виміру, то виявляються більш оптимістичні тенденції. Динаміка багатьох соціально-демографічних і структурних індикаторів показує, що розрив між розвиненими і майже всіма країнами, що розвиваються (зокрема й ті, де подушний ВВП знижувався) в його абсолютному вимірі, безсумнівно, скорочувався.

Таблиця 2.8. Країни, що розвиваються (2008 р.)

Країни	ВВП на душу населення (тис.дол за ПКС) 2000 р.	ВВП на душу населення (тис.дол за ПКС) 2008 р.	ВВП		Населення млн.чол.
			млрд.дол.	%	
Країни, що розвиваються:	4,07	3,2	17313,1	28,8	5395,76
Латинська Америка	7,34				
Аргентина	11,50	7,2	326		39,9
Бразилія	7,75	7,4	1613		192
Мексика	8,50	10	1086		106,3
Північна Африка, Близький та Середній Схід	5,60				
Туніс	6,50	3,3	40,2		10,3
Туреччина	6,50	9,3	729,4		69,7
Іран	6,70	3,5	344,8		72
Саудівська Аравія	14,50	15,5	467,6		24,6

Кувейт	22,75	38,4	158,1		3,4
ОАЕ	20,00	44,1	163,3		4,8
Ірак	2,5	3,2	90,9		30,4
Азія	3,80				
Сінгапур	20,00	34,8	181,9		4,8
Тайвань	18,75	26,1	392,5		23
Південна Корея	17,25	21,5	929,1		48,6
Малайзія	8,65	7,0	194,9		27,3
Тайланд	8,30	2,8	273,2		67,4
Індія	2,50	1,1	1217,5		1190,4
Китай	4,60	2,8 (3,54-2009)	4401,6		1325,6
Індонезія	3,00	2,0	514,4		227,8
Філіпіни	4,40	1,9	166,9		90,3
Африка	1,90				
ПАР	12,75	12,0	276,8		48,7
Габон	6,15	7,2	14,4		1,45
Конго	1,00	2,0	11,6		64,2

Стратегічні напрями розвитку країн, що розвиваються:

- подолання економічної та соціальної відсталості;
- досягнення економічного зростання;
- підвищення життєвого рівня населення;
- зміна позиції в світовому господарстві.

Причини відсталості країн, що розвиваються:

- колоніальне і залежне минуле,
- перенаселеність,
- низький рівень технології,
- багатокладність економіки,
- специфіка етносоціополітичної структури,
- характер взаємин країн багатого «Півночі» з відсталим «Півднем».

Типологія країн, що розвиваються

При типології важливо враховувати рівень розвитку та структуру продуктивних сил держави і ті риси соціально-економічної дійсності, які найбільш точно відображають і сьогоденне становище, і найближчі перспективи країни. Використовуючи ці критерії, можна виділити сім груп країн, що розвиваються.

1. ***Нові індустріальні країни (НІС)***, що включають країни Південно-Східної Азії (*Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань*) і країни Латинської Америки (*Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі*). Сплеск у розвитку для НІК

почався з кінця 1950-х рр., вони показали виключно високі темпи економічного зростання впродовж 50-80-х років, їх довгострокова економічна стратегія націлена на побудову західної моделі капіталізму. НІС у вищій мірі інтегровані в міжнародну торгівлю, для них характерний бурхливий розвиток галузей національного господарства, продукція яких призначена для експорту. Але справа не обмежувалася лише вражаючими успіхами в індустріалізації всієї економіки. За три-чотири десятиліття відбулися глибокі суспільні перетворення, здійснені воістину революційні зрушення в сфері освіти, охорони здоров'я, розвитку інформаційно-інноваційних технологій, що доводить принципову можливість прориву окремих країн, що розвиваються до групи розвинених держав протягом життя одного-двох поколінь. Незважаючи на великі досягнуті успіхи, НІК ще не досягли показників, що дозволяють зарахувати їх до групи розвинутих країн.

2. **Країни з централізовано керованою економікою (Північна Корея, В'єтнам, Лаос, Куба).** Незважаючи на те, що ринкові відносини все більш проникають в економіку цих країн, в них зберігаються командно-адміністративні методи організації та управління господарством. Країни централізовано керованої економіки успішно вирішують окремі проблеми розвитку господарства, зокрема техніко-економічні питання індустріалізації, для них характерні високий рівень усупільнення виробництва, широке застосування системи державного планування. Однак, в економіці цих країн відсутні механізми саморегулювання господарства, об'єктивного розподілу та регулювання ресурсів, зусилля держави в управлінні економікою перетворюється на стримуючий чинник розвитку.

3. **Китай** (1339000 чол. + 9596000 км²), який слід виділити окремо як країну, що займає унікальне місце у світовій економіці, де будується модель співіснування ринкової і планової економіки, являє собою соціалістичний ринок з елементами вільного підприємництва, але під керівництвом комуністичної партії. Сам по собі Китай також неоднорідний: тут є приморські регіони, близькі за рівнем свого розвитку до провідних країн світу, а є і території на заході і в центрі країни, у край відсталі за характером свого розвитку. У результаті, усереднені показники Китаю дозволяють говорити про нього лише як про країну, яка розвивається. Проте, для Китаю характерні надзвичайно високі темпи економічного зростання, завдяки яким поки низький середній рівень добробуту населення з кожним роком помітно зростає. Щорічний приріст ВВП - 9-10%, позитивне сальдо в торгівлі навіть з США, великий приплив іноземного капіталу. За економічної потужності Китай є другою державою в світі (після США).

4. У четверту групу варто виділити **Індію** (1,177 млрд. чол + 3287000 км²), **Пакистан** (168 800 000 чол + 0,803 млн. км²) та Індонезію (229 965 000 чол + 1919440 км²) - країни з величезним населенням (більше 1 , 5 млрд чол) і

територіями (більше 6 млн км²), природно-ресурсним потенціалом і можливостями економічного розвитку. Ці держави зайняли чільне місце в системі міжнародних економічних зв'язків, викликали потужний приплив зовнішніх ресурсів у вигляді вкладень іноземного капіталу. Але через незатребуваність своїх ресурсів, низький рівень показників виробництва, споживання та доходів на душу населення (ВВП на душу населення близько 300-500 дол) помітно гальмують їх соціально-економічний розвиток.

5. Група, яку утворюють відносно благополучні країни, що розвиваються: країни - експортери енергоресурсів і країни - туристичні і фінансові центри.

5.1. Країни-нафтоекспортери, котрі мають унікальні ресурси, образно кажучи, «набили кишені» нафтодоларами (*Алжир, Ангола, Бахрейн, Венесуела, В'єтнам, Габон, Єгипет, Індонезія, Ірак, Іран, Камерун, Катар, Колумбія, Конго, Кувейт, Лівія, Мексика, Нігерія, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія, Сирія, Тринідад і Тобаго, Еквадор*). Їх характерні ознаки: високий дохід на душу населення, солідний природно-ресурсний потенціал розвитку, важлива роль на ринку енергетичного сировини і фінансових коштів, вигідне економіко-географічне положення. Співвідношення між доходами від нафти і чисельністю населення створює специфічні умови, що дозволяють накопичувати гігантські багатства. Так, доходи від продажу нафти в Кувейті складають 95% дохідної частини бюджету, а в Саудівській Аравії - 80%. На кожного громадянина Кувейту в 2005 р. припадало 7000 нафтодоларів. Для порівняння: в США на кожного громадянина припадає в середньому 90 нафтодоларів, а в Росії - 11,3.

5.2. *Острівні держави - туристичні і фінансові центри*, податкові гавані, що володіють розвинутою інфраструктурою, політичною стабільністю і ліберальною економікою (*Багамські, Бермудські, Кайманові острови, Ямайка, Кіпр, Мальта, Науру, Гваделупа і т. д.*). Для країн характерний високий показник рівня ВВП на душу населення і значний ступінь соціального захисту, практично впритул наближає окремі держави до відповідних показників розвинутих країн.

Всі вищевказані країни з допомогою прискореного економічного зростання домоглися відносного скорочення тієї дистанції, яка відділяла їх від розвинутих країн в одновимірному економічному просторі.

6. Найбільш численна група, об'єднує країни з середнім для країн, що розвиваються рівнем загальноекономічного розвитку, середнім розміром ВВП на душу населення (близько 1 тис. дол) і мають аграрно-індустріальний тип економіки. Суспільний лад досить традиційний і консервативний, у промисловості одержав розвиток винятково комплекс видобувних галузей, а в сільському господарстві переважають примітивні, доіндустріальні форми праці.

Більшість країн групи складають держави Африки, менш розвинені країни Азії і Латинської Америки (*Колумбія, Гватемала, Парагвай, Туніс та ін.*).

7. В останню групу входять найменш розвинуті країни (НРС) світу. Іноді цю деградуючих частину периферії називають «четвертим світом». Одні з них не мають виходу до моря, а інші - слабо пов'язані із зовнішнім світом. Вкрай невисоко можна оцінити й економічний потенціал даних країн, де, найчастіше, навіть промисловість не представлена ні в якому вигляді, а про рівень освіти і розвиток охорони здоров'я взагалі не варто говорити. Загальна чисельність населення НРС в 2000 р. становила 555 млн. чол. У цій групі країн надзвичайно низький дохід на душу населення (наприклад, в Ефіопії - 120 дол), повсюдно переважають доіндустріальні форми праці, а в економіці панівні позиції займає сільське господарство: частка промисловості у ВВП в «четвертому світі» в середньому 19 %, сільського господарства (в основному натурального і напівнатурального) - 37%. Темпи зростання населення тут перевищують приріст виробництва продовольства. Середня тривалість життя - трохи більше 50 років. Середній показник грамотності дорослого населення в цій групі країн становить лише 40%.

Саме ці країни складають основу затвердженого ООН списку найменш розвинених країн (*Афганістан, Ангола, Бангладеш, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, Вануату, Габон, Гаїті, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Джібуті, Демократична Республіка Конго (колишній Заїр), Замбія, Зімбабве, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Камерун, Кенія, Кірібаті, Коморські о-ви, Конго, Котд-Івуар, Лаос, Лесото, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мозамбік, Нігер, Нігерія, Непал, Руанда, Західна Самоа, Сан-Томе і Принсіпі, Сенегал, Соломонові о-ви, Сомалі, Судан, Сьєрра-Леоне, Того, Тувалу, Танзанія, Уганда, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Ефіопія*).

Нові індустріальні країни

За всіма показниками НІК не тільки виділяються на тлі інших країн, що розвиваються, але найчастіше перевершують подібні показники ряду промислово розвинених країн.

<p>З 1960 по 1998 рр. 7 з 10 швидкозростаючих економік світу, знаходилися в регіоні південної і південно-східної Азії. Чотири «азіатських тигри» (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг) мали темпи зростання ВВП на душу населення в середньому 6% у рік, у той час як аналогічний показник у США збільшувався менш ніж на 2% щорічно. Не менш феноменальним було зростання в Південній Кореї рівня середньорічної заробітної плати від 80 дол. США в 1960 р. до 10 тис. в 1996 р., тобто фактично протягом життя одного покоління більш ніж в 100 разів.</p>

Причини успішного розвитку НІС поділяють на зовнішні і внутрішні.

Зовнішні фактори економічного зростання НІС.

По-перше, з певних причин деякі НІК виявилися в сфері особливих політичних та економічних інтересів промислово розвинених країн:

- сфера політичних інтересів США охоплювала Тайвань і Південну Корею як країни, які протистоять «комуністичному впливу» країн Східної Азії (Китаю та Північної Кореї). Цим країнам було надано економічну допомогу і військову підтримку;

Наприклад, Тайвань отримав допомогу в розмірі 1,5 млрд. дол. США. У період з 1950 по 1965 рр. допомога США становила 34% сукупних інвестицій в Тайвані, зокрема 74% в інфраструктуру, 59% в сільське господарство, 13% в промисловість.

- весь латиноамериканський регіон є потужним ринком збуту продукції для американських ТНК і сферою вкладення їхніх інвестицій, але особливе значення для них має Мексика, яка є їхнім найближчим сусідом, нестабільне становище країни може негативно відбитися на ситуації в США;

- південно-азіатські країни були сферою особливих інтересів японських ТНК, які створювали тут свої численні філії, що було особливо вигідно через дешеву, працювиту і дисципліновану робочу силу зі схожим менталітетом, також зіграв роль фактор близького розташування країн регіону.

По-друге, на активізацію економічних зв'язків НІС вплинула структурна перебудова в економіці промислово розвинених країн, перш за все формування в них потужних транснаціональних корпорацій і посилення експансії останніх. Серед промислово розвинених країн найбільшим інвестором підприємницького капіталу в НІК є США. Обсяг їх прямих інвестицій становить 10% від загального обсягу всіх інвестицій. На другому місці за обсягом прямих інвестицій в НІС знаходиться Японія.

Японські інвестиції сприяли індустріалізації НІК Азії і зростанню конкурентоспроможності їх експорту. Суттєву роль вони зіграли в перетворенні НІС в значних експортерів продукції обробної промисловості. Тільки за 1982-1985 рр. інвестиції зросли на Тайвані в 2 рази, в Гонконгу на 61%. За цей час за участю японського капіталу була сформована істотна промислова база, яка дала можливість цим країнам стати експортерами високоякісних готових виробів.
--

Внутрішні чинники економічного зростання НІС.

По-перше, загальною для всіх НІС внутрішньою причиною було те, що майже у всіх склалися автократичні або близькі до таких режими, лояльні до промислово розвинених країн, які забезпечували політичну стабільність. Демократичні та політичні перетворення були спрямовані на користь капіталістичних економічних реформ. Іноземним інвесторам всередині НІС гарантувалася висока ступінь безпеки для їхніх інвестицій.

По-друге, всі НІС мають надлишкову армію робочої сили, якій притаманні працелюбність і дисциплінованість. Цей фактор давав можливість

транснаціональним компанія із США і Японії забезпечувати зниження витрат виробництва, перенесеного на територію цих країн.

По-третє, як у латиноамериканських, так і в південно-азіатських НІС на додачу до людських ресурсів, є значна сировинна база і достатньо місткі внутрішні ринки.

Модель розвитку, якої дотримувалися НІС передбачає проходження **трьох етапів економічного розвитку**:

1-й етап - розвиток імпортозамінних галузей;

2-й етап - створення експортоорієнтованих галузей;

3-й етап - орієнтація на розвиток наукомістких галузей.

Перший етап (50-60-і р.) ставив основним завданням розвиток в країнах галузей промисловості, призначених замінити своєю продукцією імпорт аналогічних товарів із-за кордону, це забезпечувало економію валютних коштів і насичення внутрішніх ринків НІС основними споживчими товарами.

Цей етап був однаковим для всіх НІС за своїми якісними характеристиками і результатами.

Другий етап індустріалізації НІК (кінець 60-х - кінець 70-х рр.) збігався із структурною перебудовою у промислово розвинених країнах і змінами в міжнародному поділі праці. Експортна орієнтація ставила своєю метою створення галузей виробництва продукції орієнтованої на експорт з метою використання доходів від експорту для збільшення фінансових ресурсів країни та модернізації структури господарства.

Цей етап мав принципові відмінності в азіатських і латиноамериканських НІК.

У НІС південно-східної Азії створювалися переважно трудомісткі підприємства по випуску продукції масового споживання, а латиноамериканські НІК основний акцент зробили на розвиток високотехнологічних капіталомістких галузей, переважно в обробній і видобувній промисловості.

Південно-східна Азія

Досвід і практика довели, що модель азіатських НІК була більш ефективною в плані стимулювання економічного зростання, і вона більше відповідала вимогам та інтересам ТНК. Саме протягом другого етапу тут були переважно створені галузі, які й сьогодні визначають їх спеціалізацію в світовому господарстві, яка передбачає закріплення за ними функцій виробників продукції масового попиту для задоволення, зокрема, і потреб ринків промислово розвинутих країн. НІС Азії, розвиваючи трудомісткі орієнтовані на експорт виробництва, в міру накопичення досвіду і капіталів перейшли до капіталомістких галузей, а поступово і до розвитку наукомістких галузей і

створення власної науково-дослідної бази (3-й етап індустріалізації, який розпочався наприкінці 70-х - початку 80-х років). У деяких НІК південно-східної Азії, зокрема Гонконзі і Сінгапурі, а також в Китаї створюються науково-технічні парки - спеціальні зони, які розробляють і випускають наукомістку продукцію, зокрема на експорт.

У цей період тут найбільш динамічно розвиваються електронна та електротехнічна промисловість, металообробка, автомобілебудування, хімічна промисловість, суднобудівництво, авіаційна і навіть аерокосмічна промисловість. Економіки поступово переорієнтовуються з виробництва товарів масового попиту на високотехнологічні товари та їх компоненти промислового призначення.

Латинська Америка

Латиноамериканські НІК на другому етапі індустріалізації фактично не змогли забезпечити випереджаюче зростання експорту над імпортом. В результаті, темпи економічного зростання виявилися недостатніми для вирішення внутрішніх економічних проблем. Для багатьох економік Латинської Америки 80-і роки стали «втраченим десятиліттям». Після стрімкого зростання на першому етапі індустріалізації ці країни мали багато боргів до початку 80-х років. Свою увагу уряди країн сконцентрували на внутрішньо орієнтовану економічну політику, розвиваючи свою промисловість для задоволення внутрішнього попиту з використанням високих торгових бар'єрів. Це негативно вплинуло на конкурентоспроможність продукції латиноамериканських НІК і зменшило, в результаті їх можливостей, обслуговування величезного зовнішнього боргу, велика частина якого «проїдалася», а не йшла на виробничі інвестиції. Ситуацію погіршили високі процентні ставки долара, які ще більше підвищили вимоги по обслуговуванню боргу цих країн і глибока рецесія того часу в США, яка спричинила зниження попиту на експорт латиноамериканських країн і відповідно зниження цін на нього. В результаті платежі з обслуговування зовнішнього боргу НІС латиноамериканського регіону різко перевищили експортні надходження. При такій політиці технологічне відставання країн поглиблювалося.

До початку 90-х років спільними зусиллями під керівництвом США та інших розвинених країн-кредиторів, а також МВФ і Світового банку багато латиноамериканських країн реформували свою економіку і реструктуризували свої борги, тому криза була подолана. Багато хто з НІС латиноамериканського регіону відновили зростання в 90-і роки.

Найбільшого успіху досягла Чилі, відкрита, ліберальна економіка якої зростала більш, ніж на 6% щорічно з 1983р. Одночасно третина найбільш бідної частини населення підвищила рівень своїх доходів до показника середнього.

Інші економіки також зростають. З 1993 р. реальне зростання в Бразилії становило 4% на рік. Бразилія також подолала надзвичайну інфляцію. Ще більш відчутніше відродження економіки Аргентини, яка зростала на 6% щорічно протягом 80-х років.

Однією з основних тенденцій розвитку цієї групи країн у другій половині ХХ століття є *випереджаючі темпи зростання ВВП у порівнянні із розвинутими країнами*. За статистикою ООН, за 1951-1997 рр. ВВП групи країн, що розвиваються зріс в 10,3 рази, а розвинутих країн - в 5,5 рази. Але за цей період населення країн, що розвиваються зросло в 2,8 рази, а розвинених - тільки в 1,5 рази.

В 1997-1998 рр. більшість НІС Азії опинилося в епіцентрі міжнародної фінансової кризи. Найбільшою мірою від нього постраждали Таїланд і Республіка Корея. Почалися розмови про кінець «азіатського економічного дива». Однак азіатські НІК продемонстрували здатність до швидкої економічної регенерації. Після девальвації національних валют і антикризових заходів, вжитих урядами спільно з МВФ, з 1999 р. зростає (хоча повільніше, ніж до кризи) реальний ВВП, спостерігається справжній експортний бум, відновлюються фондові ринки, збільшуються золото-валютні резерви, ростуть курси валют по відношенню до долара США. У той же час криза показала вразливі місця «азіатської моделі» і поставила на порядок денний необхідність регіональної економічної інтеграції на кшталт ЄС. Без неї країни Східної і Південно-Східної Азії приречені на постійне відставання на один крок від «багатого Заходу», займаючись масовим тиражуванням вже відпрацьованих технологій.

Особливості розвитку країн, що розвиваються

Головною причиною соціально-економічної відсталості можна вважати те, що перехід спочатку до ринкової економіки (капіталізму), а потім і до сучасної ринкової економіки (сучасному капіталізму) в країнах, що розвиваються почався пізніше, ніж у нині розвинених державах. Це сталося через нерозвиненість їх інститутів, перш за все таких, як права і форми власності, права індивіда і організацій, а також сила звичаїв і традицій. В умовах поширення общинної власності слабка конкуренція (а значить і тяга до інновацій), не схвалюється індивідуалізм (а значить і підприємництво), у звичаях відображене скептичне ставлення до заробляння прибутку за рахунок підприємницьких здібностей. Саме відсталі соціальні відносини породжують відсталу економіку (хоча існує і зворотний зв'язок), і тому відсталість не ліквідується тільки економічними і технологічними методами, не змінюючи соціальні відносини (прикладом може бути петровська Росія чи сучасна Саудівська Аравія). Сусідство з розвиненими країнами демонструє відсталим країнам великий розрив у рівні розвитку і штовхає їх на шлях наздоганяючого розвитку.

В результаті модернізації в економіці країн, що розвиваються зазвичай сусідають два сектори - сучасний і традиційний. Сучасний сектор представлений

капіталістичними підприємствами (вітчизняними та іноземними товариствами, індивідуальними та фермерськими господарствами), а традиційний - докапіталістичними (кустарними промислами, поміщицькими і обцинними господарствами). У міру підвищення рівня розвитку країни частка в економіці першого сектору зростає, другого - зменшується.

Реальний сектор: галузеві зрушення в ході індустріалізації

Одним з головних ознак соціально-економічної відсталості є відстала галузева структура ВВП. Якщо в розвинених країнах (точніше, країнах з високим доходом на душу населення) на первинний сектор припадає близько 2% їх ВВП, на вторинний - 27% і третинний - 71%, то, наприклад, в Індії це співвідношення 23:26:51, в Африці (південніше Сахари) - 14:29:57 (у зв'язку з великим обсягом добувної промисловості в порівнянні з Південною Азією). Якщо в структурі обробної промисловості розвинених країн переважає машинобудування (39% обробної промисловості Японії в 2000 р.), то в обробній промисловості країн, що розвиваються - легка і харчова промисловість (25% обробної промисловості Індії і 41% - Нігерії).

І в той же час у галузевій структурі країн, що розвиваються, особливо нових індустріальних, відбуваються швидкі та прогресивні зрушення. За прогнозом ІСЕМВ РАН, в 2015 р. співвідношення первинного, вторинного і третинного секторів складе в їх ВВП 10:36:54, у тому числі в Індії - 14:33:53.

Галузеві зрушення стимулюються не тільки зростаючими потребами внутрішнього ринку країн, що розвиваються, але і зростаючою конкурентоспроможністю їх готових виробів на світовому ринку, що характерно для моделі експортоорієнтованого розвитку. Підвищити технологічний рівень в поєднанні з недорогою робочою силою дозволяє Бразилії витіснити розвинені країни з ринку близькомагістральних літаків, Індії - з ринку інструментів, десяткам інших країн, що розвиваються - з ринку одягу.

Фінансовий сектор

Через бідність основної маси населення і слабкості приватного бізнесу податкова база бюджету невелика, хоча багато країн, що розвиваються намагаються її розширити за рахунок обкладання податками не тільки товарів, що ввозяться, але і вивезених товарів. В результаті в країнах з високими доходами на податки від зовнішньої торгівлі падає всього 1% всієї суми зібраних до бюджету центрального уряду податків, а в решті країн - 9%. Через це незначна (у порівнянні з розвиненими країнами) і вся дохідна частина бюджету, що суперечить з необхідністю значних державних витрат.

Виходом з цього протиріччя для багатьох країн третього світу став систематично великий дефіцит держбюджету - 4-6% ВВП в Індії, 1-5% в Бразилії

в 1996-2007 рр. (бюджет центрального уряду). Хоча лібералізація економіки посилила ставлення до дефіциту держбюджету в останні роки, він все ще великий.

Таким чином, хоча в країнах, що розвиваються бюджети по відношенню до ВВП помітно менші, ніж у розвинених державах, розміри дефіциту держбюджету там не нижчі. У той же час природа цих дефіцитів багато в чому різна - в розвинених країнах вони породжені передусім величезними соціальними витратами, а в країнах, що розвиваються - насамперед низькою нормою валового заощадження.

Дефіцит держбюджету в країнах, що розвиваються, на відміну від більшості розвинених країн з їх великою кількістю національного капіталу, фінансується за рахунок зовнішніх позикових коштів. На початку поточного десятиліття вони переважали в джерелах погашення бюджетного дефіциту по всій групі країн з низькими і середніми доходами на душу населення. У результаті бюджетний дефіцит став потужним джерелом зростання зовнішнього боргу «третього світу».

Дефіцит держбюджету породжує велику інфляцію в країнах, що розвиваються (хоча і не є її єдиною причиною). В 1998-2007 рр. середньорічна інфляція склала на Близькому і Середньому Сході та в Латинській Америці близько 7%, в Африці південніше Сахари - 13%. У той же час і вона має тенденцію до скорочення.

Зовнішні фактори розвитку

Зовнішні фактори мають величезне значення для країн залежного розвитку. Експортоорієнтований розвиток призводить до того, що експорт, на який працює лише невелика частина економіки, часто стає головним двигуном економічного зростання. Так, економіка Нігерії, де в нафтовій промисловості виробляється лише близько 1/10 ВВП, значно залежить від експорту нафти, який забезпечує основний внесок в економічне зростання країни, тому що нафтова промисловість дає основну масу прибутку в країні з іншими менш конкурентоспроможними галузями і майже всі засоби для оплати імпорту в умовах відсутності повної конвертованості національної валюти. Можна провести паралель з Росією, де в експортоорієнтованих галузях працює всього 2 млн чол з 65 млн. зайнятих, але вони забезпечують від третини до половини економічного зростання країни.

Проблема значної залежності економічного зростання від експорту часто посилюється монотоварністю експорту. Невелика, на відміну від розвинених країн, номенклатура експорту з країн, що розвиваються призводить до сильної залежності всієї національної економіки від світової кон'юнктури на один-три товари. Можна знову ж провести паралель з Росією, економічний розвиток якої значно залежить від світових цін на енергоносії і метали.

Залежний характер соціально-економічного розвитку спостерігається і на прикладі участі країн, що розвиваються в міжнародному русі капіталу. Хоча в останні десятиліття ці країни все більше втягуються в експорт капіталу, більшість з них продовжує залишатися переважно імпортерами капіталу. Надходження позичкового капіталу у вигляді позик і кредитів з-за кордону має значення насамперед для урядів «третього світу», які використовують ці кошти для погашення дефіциту держбюджету. Що стосується приватних компаній, то лише фірми з найбільш розвинених або багатих країн «третього світу» можуть розраховувати на позики і кредити на світовому ринку капіталу. У міру зміцнення національної економіки іноземні інвестори виявляють інтерес до портфельного інвестування в ті чи інші економіки, що розвиваються, однак більше їх цікавлять прямі інвестиції в економіку країн, що розвиваються. Хоча основні потоки прямих інвестицій спрямовуються в Латинську Америку, Південну і особливо Південно-Східну Азію, найбільш залежна від прямих іноземних інвестицій Африка на південь від Сахари, де в окремі роки ці інвестиції складають до 30% всіх капіталовкладень. Цей регіон світу суттєво залежить і від припливу фінансової допомоги ззовні.

Соціальні проблеми

Країни, що розвиваються стикаються з серйозними соціальними проблемами. Крім демографічного вибуху, бідності і значної соціальної диференціації, це присутні проблеми відсталої соціальної інфраструктури, високий рівень безробіття та тіньового сектору. Соціальна інфраструктура в більшості країн, що розвиваються слабка і відстала, насамперед через нестачу в бюджетах держави і громадян коштів на утримання сучасної системи освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства. В результаті в країнах, що розвиваються суттєва частка неграмотного населення (у Бразилії неграмотні 11% населення у віці 15 років і старше, Нігерії - 31%, Індії - 39%, Єгипті - 29%), низька очікувана тривалість життя (50 років в Африці південніше Сахари і 73 року в Латинській Америці, проти 79 років у країнах з високим рівнем доходів), невисоке охоплення населення каналізацією та водопроводом (менше 40% в Африці південніше Сахари і менш 80% у Латинській Америці).

Безробіття в «третьому світі» поширена сильніше, ніж у розвинених країнах, якщо враховувати приховане безробіття. Тут основна маса населення зазвичай живе в сільській місцевості, де часто спостерігається не реєстрований надлишок робочих рук. Безробіття сильно коливається по регіонах, що пояснюється диференціацією «третього світу» за темпами зростання економіки і населення. В Африці на південь від Сахари з її середньорічними 3% зростання

ВВП в 1990-2004 рр. і середньорічними темпами зростання населення в 2,5% реальне безробіття можна оцінити більш, ніж в третину населення, в той час як, в Латинській Америці з такими ж темпами економічного зростання в той період, але більш низькими темпами приросту населення (1,6%), реальне безробіття рідко перевищувало одну п'яту (18% за офіційними даними в Аргентині навіть у кризові 2000-2002 рр.).

Економічна динаміка

Різні країни, що розвиваються, регіони і підгрупи мають різну економічну динаміку, особливо якщо розраховувати зростання ВВП на душу населення, тому що тільки при більш високих, ніж у розвинених країнах, подушного темпах ВВП відсталі країни реалізують головне завдання наздоганяючого розвитку.

У країнах, що розвиваються в 50-60-і рр. (аж до нафтової кризи 1973 р.) за темпами економічного зростання в розрахунку на душу населення лідирували країни Південно-Східної та Південної Азії (вони склали основу так званих інших країн Азії), а також Латинської Америки.

У наступні два десятиліття картина змінилася. Темпи економічного зростання вказаних регіонів знизилися, особливо у країн Латинської Америки, але ще більше вони зменшилися у країн Африки, які і в попередні десятиліття не відрізнялися високою економічною динамікою. Одночасно темпи економічного зростання підскочили у Індії (не кажучи вже про Китай, який і раніше відрізнявся високими темпами).

На рубежі століть картина знову міняється. Відновлюється економічне зростання в Африці і на Близькому і Середньому Сході, хоча він недостатній для наздоганяючого розвитку, так як в розрахунку на душу населення дорівнює зростанню в розвинених країнах (Тропічна Африка) або ненабагато перевищує його (Близький і Середній Схід). В решті, Азії зберігаються високі темпи наздоганяючого розвитку, в той час як у Латинській Америці вони залишаються явно недостатніми.

Таблиця 2.9. Середньорічні темпи зростання ВВП в світі у розрахунку на душу населення, %

Група країн	1988-1997 рр.	1998-2007 рр.
Розвинуті країни	2,2	2,0
Країни із сформованими ринками	2,4	4,6
В тому числі: ЦСЄ	0,3	3,6
СНД	...	6,0
Близький і Середній Схід	1,5	2,7
Інші країни Азії	6,3	6,2
Латинська Америка	1,1	1,4
Африка (південніше Сахари)	-0,4	2,1

За прогнозом ІСЕМВ РАН, більш висока в порівнянні з розвиненими країнами динаміка «третього світу» збережеться, проте за рахунок обмеженої групи держав, насамперед нових індустриальних країн (особливо Південно-Східної та Південної Азії), в той час як група найменш розвинених країн буде відставати і надалі.

Різна економічна динаміка обумовлює зростаючу диференціацію країн, що розвиваються (табл.2.10).

Таблиця 2.10. ВВП на душу населення, тис. дол. (за ПКС 2005 р.)

Група країн	1980 р.	2005 р.	2020 р. (прогноз)
Розвинуті економіки¹	21,0	34,2	49,3
В тому числі: США	25,3	42,2	63,7
Західна Європа	19,3	29,9	40,6
Японія	18,6	30,8	42,4
Перехідні економіки
В тому числі: ЦСЄ (включаючи членів ЄС)	8,6	12,7	24,2
СНН	10,7	8,2	19,8
Із них Росія	13,4	11,0	26,8
Китай	0,9	6,6	18,9
Економіки, що розвиваються
В тому числі: Близький та Середній Схід ¹	7,1	7,9	11,4
Інша частина Азії ²	1,4	5,2	12,1
Із них Індія	1,4	3,5	7,6
Латинська Америка	7,0	8,5	12,0
Із них Бразилія	7,9	8,7	13,1
Мексика	8,4	10,0	14,5
Африка (південніше Сахари)	2,1	2,1	2,5
Із них ПАР	10,9	12,2	17,2

¹ Включаючи нові індустриальні азіатські економіки

² Включаючи нові індустриальні азіатські економіки і КНР, але виключаючи Близький та Середній Схід

2.4. Країни з перехідною економікою

В кінці 80-х рр. у світі виникла нова група країн, що отримала назву країни з перехідною економікою. У цю групу входять колишні соціалістичні країни - 27 держав Центральної і Східної Європи і колишнього СРСР, які вступили на шлях ринкових перетворень і переходять від централізовано-планованої до ринкової економіки (табл. 2.11)

Більшість країн з перехідною економікою і багато країн, що розвиваються мають спільну мету - побудову сучасної ринкової економіки, такої як у розвинених країнах. Тому часто ці дві групи країн об'єднують в одну - країни з ринками, що формуються (emerging-market economies, emerging economies).

Вихідні умови перед початком реформ в різних країнах помітно відрізнялися. У першу чергу це:

- ***різний рівень політичної демократії на момент початку реформ.*** Так, в республіках СРСР з найбільш демократичними політичними режимами проводили найбільш радикальні системні реформи і навпаки. На користь цього висновку свідчить і різниця в політичному режимі між більшістю країн ЦСЄ з їх радикальними реформами, для яких характерна ліберальна демократія, і колишньому СРСР, для якого була характерна диктатура компартії.

- ***різний рівень економічного розвитку.*** В СРСР найбільш високий рівень був у прибалтійських республік, найнижчий - у середньоазіатських. Так, національний дохід на душу населення в Естонії був більш ніж в два рази вище, ніж в Таджикистані. Природно, що більш високий рівень економічного розвитку викликав більше потреб і більше можливостей для реалізації найбільш радикального варіанту системних реформ;

- ***господарські традиції.*** У країнах ЦСЄ до початку системних реформ ще залишалася пам'ять про механізм ринкової економіки, що забезпечувало її населенню швидке входження в нові умови господарювання.

- ***культурологічна орієнтація.*** Вона зумовила особливу увагу країн ЦСЄ до західноєвропейської моделі капіталізму, мусульманських республік СРСР - до найбільш успішним моделям ісламського світу - турецької та арабських країн Перської затоки, а прибалтійських республік - до моделі Північної Європи;

- ***збалансованість економіки.*** Так, створений у радянський час і розміщені переважно на території Росії та України величезний ВПК, велику вагу в економіці цих республік великого, але неконкурентоспроможного цивільного машинобудування значно ускладнює їх перехід на ринкові рейки. У той же час в Росії велику вагу в економіці конкурентоспроможних галузей з видобутку та первинної переробки природних ресурсів дозволяє їй вирішувати деякі проблеми становлення ринкової економіки краще, ніж Україні, котра в меншій мірі володіє сировинними ресурсами. Крім галузевої збалансованості важливе значення має макроекономічна рівновага, тобто збалансованість платіжного балансу, бюджету, попиту та пропозиції на гроші, товари та економічні ресурси. Загострена в останні роки існування СРСР макроекономічна незбалансованість заважала ефективному проведенню реформ у пострадянських країнах у порівнянні, наприклад, з Чехією, Угорщиною, в котрих до моменту початку реформ подібна збалансованість економіки була вищою;

- ***стан міжетнічних і міжрегіональних відносин.*** Тривалий і руйнівний етнічний і міжрегіональний конфлікт у колишній Югославії явно загальмував проведення системних реформ у багатьох з її колишніх республік. Загостреність

цих відносин ускладнили реформи і в більшості пострадянських країн, доводячи їх до збройних конфліктів усередині країни (Чечня в Росії, Придністров'я в Молдові, Абхазія і Південна Осетія в Грузії) і навіть громадянських воєн (Таджикистан) і збройних дій між країнами через суперечність територій (Вірменія і Азербайджан через Нагірний Карабах).

Таблиця 2.11. Країни з перехідною економікою (2008 р.)

Країни	ВВП на душу населення (тис.дол. за ПКС) 2000 р.	ВВП на душу населення (тис.дол. за ПКС) 2008 р.	ВВП		Населення	
			млрд.дол.	%	млн.чол.	%
Східна Європа	9,35	14,38	1672,9	2,41	116,3	1,74
Польща	9,30	11,9	527	0,76	38,1	0,57
Чехія	15,15	16,6	216,5	0,31	10,4	0,16
Словаччина	9,70	14,5	95	0,14	5,4	0,08
Словенія	18,50	24	54,6	0,08	2	0,03
Угорщина	12,75	12,8	154,7	0,22	10	0,15
Румунія	6,35	7,9	199,7	0,29	21,5	0,32
Болгарія	9,00	5,5	52	0,07	7,6	0,11
Албанія	5,40	3,8	13	0,02	3,1	0,05
Сербія, Черногорія	8,00	6,1	54,8	0,08	7,9	0,12
Хорватія	9,00	13,6	69,3	0,10	4,4	0,07
Боснія-Герцеговина	7,00	4,5	18,4	0,03	3,9	0,06
Македонія	7,00	4,1	9,5	0,01	2	0,03
Країни Прибалтики	10,14	12,6	104,2	0,15	5,9	0,10
Литва	9,50	11,8	47,3	0,07	3,3	0,05
Латвія	10,50	11,8	33,8	0,05	2,3	0,03
Естонія	12,00	14,3	23,1	0,03	1,3	0,02
СНД	6,24	7,5	2182,1	3,14	277,3	4,14
Російська Федерація	7,75	16	1676,6	2,41	142	2,12
Україна	5,85	3,2	179,7	0,26	46	0,69
Казахстан	7,80	6,1	132,2	0,19	15,7	0,23
Білорусь	8,70	5,4	60,3	0,09	9,7	0,14
Узбекистан	2,60	0,9	27,9	0,04	27,2	0,41
Азербайджан	3,25	3,8	46,3	0,07	8,7	0,13
Туркменістан	5,00	2,8	18,3	0,03	5	0,07
Грузія	4,65	2,5	12,8	0,02	4,3	0,06
Киргизстан	2,60	0,8	5	0,01	5,4	0,08
Арменія	4,65	3,3	11,9	0,02	3,1	0,05
Молдова	4,25	1,5	6	0,01	3,4	0,05
Таджикистан	2,00	0,6	5,1	0,01	6,8	0,10

Концепції та напрямки системних реформ

Концепція еволюційного переходу базується на повільному і послідовному проведенні системних економічних реформ. В результаті тривалий час

співіснують механізм адміністративно-командної економіки (особливо в держсекторі) і ринковий механізм. Тому діє так звана двохсекторна модель економіки, а демонтаж першого сектора здійснюється поступово. Перевагою концепції є відсутність так званого трансформаційного спаду, тобто скорочення ВВП в перші роки, здійснення системних реформ, а також пом'якшення соціальних наслідків реформ. Недоліками концепції є повільні темпи побудови сучасної ринкової економіки в країні, зберігається значне державне втручання. Найбільш послідовно концепція еволюційного переходу реалізується в Китаї, але сильний вплив цієї концепції спостерігається і в інших країнах - Білорусі, Таджикистані, Туркменії та Узбекистані. Практика показує, що реалізація даної концепції чи багатьох її елементів можлива тільки при наявності авторитарної влади.

Концепція радикального переходу ґрунтується на швидкому, широкому і паралельному проведенні системних економічних реформ. Радикальний перехід здійснюється насамперед через швидкий демонтаж централізованого планування і заміну його на економічні методи регулювання (особливо фінансові, тобто грошово-кредитні та податково-бюджетні), швидку лібералізацію ціну. Один з найбільш відомих варіантів концепції радикального переходу був заснований на ідеях монетаризму (тобто однієї зі шкіл неолібералізму) - «шокова терапія», яка з метою швидкого вивільнення ринкових сил рекомендувала різкий відхід держави з економічного життя і одномоментну лібералізацію цін, а також активну боротьбу через жорсткі бюджетні обмеження за стійкі фінанси (особливо боротьбу з інфляцією), підірвані одномоментною лібералізацією цін. Перевагою радикальної концепції є швидка побудова сучасної ринкової економіки. Недоліками є дестабілізація фінансів в ході одномоментної лібералізації цін і великий (і нерідко) тривалий трансформаційний спад через активну боротьбу з інфляцією, падінням рівня життя і зростання безробіття. Дана концепція стала переважаючою в ЦСЄ та СНД, хоча аж ніяк не скрізь вона реалізувалася з високою швидкістю, широким розмахом і одночасним проведенням реформ в усіх напрямках.

Концепції еволюційного та радикального переходу реалізуються як в чистому, так і в змішаному вигляді. За ступенем радикалізму реформ можна згрупувати держави з перехідною економікою таким чином:

- країни з найбільш радикальним варіантом системних реформ - це основна частина країн ЦСЄ (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія та країни Балтії);
- країни з менш радикальним варіантом - це основна частина держав СНД (Росія, Україна, Молдова, республіки Закавказзя, Казахстан і Киргизія) і решта

країн ЦСЄ (держави Південно-Східної Європи - Болгарія, Румунія, Албанія, більшість республік колишньої Югославії), а також Монголія;

- країни з найменш радикальним (еволюційним) варіантом і сильними елементами еволюційного варіанту - Білорусь, Таджикистан, Туркменія, Узбекистан;

Основні сфери системних реформ

Теорія перехідної економіки виділяє наступні сфери (основні напрями) системних реформ: лібералізація господарського життя, інституційна трансформація, формування нової галузевої структури та відкритої економіки, реформування соціальної сфери.

Лібералізація господарського життя означає зменшення ролі держави в господарському житті. Для цього вирішуються такі завдання:

- ліквідується тотальне директивне державне планування (тобто обов'язкове до виконання у всіх галузях і сферах економіки) і в результаті різко скорочується сфера його застосування (звичайно тільки в держсекторі), а загальнонаціональні плани і програми (якщо вони взагалі є) стають індикативними, тобто рекомендаційними;

- державне регулювання економіки здійснюється переважно економічними заходами, особливо фінансовими, насамперед через податки та бюджетні витрати, облікову ставку і валютний курс;

- ліквідується монополія держави в більшості сфер і галузей економіки. У країнах радикального переходу ця монополія ліквідується в переважній більшості галузей і сфер, в країнах еволюційного переходу - в більшості, із збереженням державної монополії у багатьох галузях важкої промисловості, інфраструктурі, кредитній та зовнішньоекономічній сфері;

- скасовується чи різко обмежується набір регульованих державою цін;

- проводиться політика демонополізації та заохочення конкуренції, в тому числі через регулювання природних монополій, заохочення малого бізнесу, поступове зняття обмежень для іноземних компаній .

Інституційна трансформація означає демонтаж старих і паралельне створення нових інститутів, тобто формальних і неформальних правил поведінки та організацій. Найбільш важливими з цих інститутів є:

- нове господарське законодавство, перш за все цивільний кодекс. Але не менш важливе дотримання цього законодавства, для чого потрібні сильні і незалежні державні інститути, особливо інститути примусу (прокуратура, суди, міліція);

- інститут приватної власності. Причому найбільш ефективний той приватний сектор, який спирається на власні, а не приватизовані ресурси. Досвід

Китаю та країн ЦСЄ показує, що у приватизованих підприємств, особливо великих, більше проблем з господарюванням в ринковому середовищі, ніж у підприємств, створених з самого початку для роботи в цьому середовищі;

- інститут конкуренції, який, на думку ряду економістів, важливіший, ніж інститут приватної власності, тому що останній може навіть заважати економічному розвитку через монополії (прикладом може бути «Газпром» з невисокими темпами зростання видобутку газу при наявності його величезних запасів в Росії);

- етика господарювання в нових ринкових умовах, яка може сприяти новому господарському законодавству (прикладом може бути низька корумпованість і законслухняність в країнах Балтії) або, навпаки, заважати його виконання (прикладом може бути Росія).

Формування нової галузевої структури та відкритої економіки в умовах відміни або різкого обмеження директивного планування означає заохочення зростання галузей, орієнтованих на внутрішній і зовнішній платоспроможний попит, а також поступове згортання неефективних галузей.

Реформування соціальної сфери означає насамперед реформування пенсійної системи, систем обов'язкового медичного страхування, соціального забезпечення, освіти, житлово-комунального господарства. Орієнтиром при цьому є механізм соціальної сфери в розвинених ринкових економіках, де безкоштовні державні послуги поєднуються з ринковими.

Країни з перехідною економікою здійснюють системні реформи за всіма цими напрямками, однак методи і швидкість вирішення виникаючих при цьому задач у них суттєво відрізняються. Це пов'язано насамперед з тим, який з двох концепцій системних реформ вони дотримуються, точніше, в якому поєднанні вони застосовують елементи обох концепцій.

Ефективність проведення реформ

На думку Світового банку, важливі не тільки вихідні умови, а й ефективність проведення реформ. Тому звернемося до найважливіших моментів, що впливали на системні реформи вже в ході їх проведення:

- **наявність загальнонаціональної стратегії (ідеї).** Якщо при проведенні системних реформ еліта країни представляє кінцеві цілі реформ і методи їх проведення, і якщо зазначені цілі і методи розділяються більшістю всередині еліти і суспільства, то в цьому випадку в ході проведення реформ можлива постійна орієнтація на їх радикальний варіант, як, наприклад, при наявності ідеї «повернення в лоно західної цивілізації» в країнах ЦСЄ (це випадок чіткої національної стратегії). Якщо більшість еліти і суспільства усвідомлюють необхідність реформ і представляють деякі цілі, але немає ясності та

одностаїності в інших цілях, і тим більше методах проведення реформ, то в цьому випадку можлива орієнтація на еволюційний варіант або найменш радикальний варіант реформ (це випадок менш чіткої національної стратегії) . Початковий радикалізм при відсутності національної стратегії може обернутися вельми суперечливими результатами, що й сталося в країнах з відносно радикальним варіантом системних реформ, тобто найбільш поширеним у країнах СНД;

- **якість політичної еліти.** Прийнятною вона було в багатьох країнах ЦСЄ. А от на пострадянському просторі якість такої еліти виявилася в багатьох випадках недостатньою високою за професійним рівнем і особливо за відчуттям моральної відповідальності перед народом. В результаті, для проведення такими елітами реформ характерні часті помилки і прагнення проводити їх в інтересах аж ніяк не всіх верств населення (див. нижче);

- **дотримання інтересів усіх верств суспільства при проведенні реформ,** або, кажучи простіше, справедливість. Динаміка доходів більшості членів суспільства (особливо в порівнянні зі зміною доходів верхніх шарів), поширення конкуренції та малого бізнесу (а не тільки зростання крупного), зростання багатства керівництва країни і / або близьких до нього кіл («сім'ї») на тлі доходів всього суспільства є важливими моментами, що дозволяють зробити висновок про те, які шари вже виграли від проведення системних реформ. Для більшості країн з менш і найменш радикальним варіантом проведення реформ можна прийти до висновку, що плоди реформ поки дістаються порівняно вузькому прошарку (так, в Росії індекс Джині, розрахований за доходами, перевищив американський рівень). Більш того, цей прошарок часто або блокує подальші реформи (наприклад, щодо підтримки малого бізнесу та розвитку конкуренції в Росії), або штовхає їх у вигідному, перш за все для себе, напрямку (подальша валютна лібералізація в Росії). Подібну ситуацію з державним апаратом, що діють переважно в інтересах вузького шару, Світовий банк називає терміном «захоплення держави».

Проміжні підсумки системних реформ

Системні реформи виявилися найбільш успішними в країнах з еволюційним і найбільш радикальним варіантами. У країнах з еволюційною моделлю початок економічних реформ супроводжувалося не спадом ВВП і дестабілізацією фінансів, а прискоренням економічного зростання - в Китаї в 1980-1990 рр. середньорічні темпи зростання склали 10,1%, у В'єтнамі в 1990-2000 рр. - 7,9%. В інших же країнах початок реформ призвів до дестабілізації фінансів (або посилення цієї дестабілізації) і економічного спаду.

Найбільш глибокими і тривалими *дестабілізація і спад* виявилися в країнах з менш радикальною моделлю. Тут дефіцит держбюджету нерідко становив

двозначну цифру (56% ВВП у Вірменії в 1993 р.), а річна інфляція іноді піднімалася до чотиризначних і навіть п'ятизначних цифр (10155% на Україну в 1993 р.). Що стосується економічного спаду, то ВВП більшості країн СНД скорочувався протягом 9 років (з 1990 по 1998 р.) і знизився в цілому по цим країнам на 40% (а в трьох провідних країнах ЦСЄ - 2-4 роки і скоротився на 15 - 18%). У СНД найбільш глибоко економічний спад вразив країни з етнічними та міжрегіональними конфліктами (Молдова, Закавказзя і Таджикистан з їх падінням ВВП на 45-65%), а найменше - країни з найменш радикальною моделлю реформ (в Білорусії максимальний спад ВВП склав 34%, в Узбекистані - 18%). Нагадаємо, що в США в роки Великої депресії спад ВВП досяг 30%.

Боротьба з дестабілізацією фінансів, особливо з інфляцією, і економічним спадом в кінцевому рахунку забрала багато часу і сил у всіх країн, крім Китаю та В'єтнаму. Середньорічний економічний ріст ВВП в Китаї в 1998-2007 рр. склав 9,1%, у В'єтнамі - 7,0%. В інших країнах економічне зростання навіть після спаду було меншим - 5,8% в СНД і 4,0% в ЦСЄ. У поєднанні з різною трималістю попереднього спаду це привело до того, що дореформенний обсяг ВВП був відновлений в більшості країн ЦСЄ лише в середині минулого десятиліття, тобто через півтора десятиліття після початку реформ, а в більшості країн СНД його відновлення очікується до кінця теперішнього десятиліття. В результаті вага цих двох груп країн у світовій економіці залишається набагато нижчою, ніж в останні два десятиліття ХХ ст., в той час як, вага В'єтнаму і особливо Китаю значно зросла.

Соціальні підсумки реформ в одних країнах ЦСЄ та СНД виявилися невтішними (в Південно-Східній Європі доходи більшості населення не зросли або зросли незначно і одночасно посилилася диференціація доходів), в інших - катастрофічними (в СНД доходи переважної більшості населення різко впали і до сих пір не відновилися навіть до радянського рівня, а у незначній частини населення - різко зросли). Диференціація доходів майже всюди посилилася, але якщо в ряді країн - незначно (у Білорусії коефіцієнт Джині піднявся з 0,22 до 0,30, в Угорщині - з 0,21 до 0,24, в Чехії - з 0,19 до 0,25), то в більшості інших країн ЦСЄ - відчутно (у країнах Балтії - з 0,23 до 0,29 - 0,34; а в Росії, Молдові і Туркменії - до 0,32, 0,36 і 0,41 відповідно). Лише в країнах еволюційного варіанту значне зростання диференціації доходів (коефіцієнт Джині в Китаї досяг 0,45, В'єтнамі - 0,36) супроводжувалось паралельним зростанням доходів більшості населення.

Рівень відкритості економіки всюди зріс, і в результаті збільшилися як частка експорту та імпорту у ВВП цих країн (зовнішньоторговельна квота), так і іноземні інвестиції на їх території. Однак поліпшити своє становище в

міжнародному поділі праці не вдалося більшості країн з перехідною економікою, якщо судити по структурі їх експорту. Більш того, посилилася їх залежність від світогосподарської кон'юнктури, в той час як їх вплив на цю кон'юнктуру мало відчутний, за винятком Китаю в силу величезних розмірів його економіки і похідних звідси великих масштабів його участі у світовій торгівлі та міжнародному русі капіталу.

Таблиця 2.12. Тривалість фаз падіння та росту в перехідних економіках (1990-2000 рр.)

Країни	Реальний ВВП в 2000 р. 1989=100%	Спад перехідного періоду	Пожвавлення	Повторний спад	Ріст	Сумарна кількість років	
						Спад	Ріст
Албанія	104,2	3	4	1	3	4	7
Арменія	61,3	4			7	4	7
Азербайджан	50,3	6			5	6	5
Білорусь	78,2	6			5	6	5
Болгарія	82,7	4	2	1	4	5	6
Хорватія	79,9	4	5	1	1	5	6
Чехія	95,7	3	4	3	1	6	5
Естонія	80,6	5	4	1	1	6	5
Македонія	77,9	6	4	1	4	7	4
Грузія	34,7	5			6	5	6
Угорщини	104,6	4			7	4	7
Казахстан	67,6	6	2	1	2	7	4
Киргизстан*	65,8	5			5	5	6
Латвія*	62,1	3	1	1	5	4	7
Литва	63,6	5	4	1	1	6	5
Молдова	30,3	7	1	3		10	1
Польща	127,0	2			9	2	9
Румунія	77,6	3	4	3	1	6	5
Росія	60,8	7	1	1	2	8	3
Словаччина	103,0	4			7	4	7
Словенія	113,7	3			8	3	8
Таджикистан	45,7	7			4	7	4
Туркменістан*	66,8	7			3	7	4
Україна	37,6	10			1	10	1

Таблиця 2.13 . Темп зростання в 2000-2005 рр., а також показники ВВП (у постійних цінах) у 2005 р.

Країна	Показник 2000 р.	Показник 2005 р.								Рік 2001 - 2005 рр.	Ранг	
		Темп роста						2000=100 %	1989=100 %		Показник 2005	Середн. ріст
	(1989=100 %)	2000	2001	2002	2003	2004	2005					
Польща	127,0	4,1	3,8	4,6	5,0	5,1	4,2	124,9	158,6	4,5	1	17
Албанія	104,2	8,0	9,1	8,8	7,8	7,3	6,9	146,8	152,9	8,2	2	2
Словенія	113,7	4,3	4,1	4,6	4,8	4,8	5,1	125,7	142,9	4,5	3	18
Словаччина	103,0	2,6	4,2	5,2	5,6	6,0	5,4	129,3	133,2	4,7	4	16
Угорщина	104,6	5,4	5,5	5,2	4,3	4,6	4,6	126,7	132,5	5,0	5	12
Чехія	95,7	2,3	4,4	5,8	5,6	4,3	4,2	126,8	121,3	4,5	6	19
Болгарія	82,7	4,5	5,0	5,3	5,0	4,5	4,3	126,5	104,6	4,9	7	13
Узбекистан	95,3	0,8	-1,0	2,4	3,9	4,1	нд	109,6	104,5	2,4	8	24
Румунія	77,6	2,2	6,2	5,9	6,0	5,4	5,1	132,1	102,5	5,7	9	6
Естонія	80,6	6,1	6,0	5,8	5,9	5,8	нд	125,7	101,3	5,9	10	4
Македонія	77,9	5,5	5,4	5,6	5,3	5,2	5,4	130,0	101,2	5,4	11	7
Хорватія	79,9	2,7	3,3	4,5	4,4	4,1	4,0	122,0	97,5	4,1	12	22
Казахстан	67,6	3,3	4,6	7,6	5,7	5,5	нд	125,5	84,8	5,9	13	5
Туркменістан	66,8	4,3	4,6	4,8	5,9	6,2	нд	123,3	82,4	5,4	14	8
Білорусь	82,0	1,1	-4,2	-1,2	1,6	3,2	нд	99,2	81,4	-0,2	15	25
Литва	65,4	2,3	6,0	5,5	5,5	4,5	нд	123,3	80,6	5,4	16	9
Киргизстан	65,8	7,0	4,2	5,0	5,8	5,7	нд	122,4	80,5	5,2	17	11
Арменія	61,3	-5,4	7,7	4,1	4,6	4,7	нд	122,8	75,3	5,3	18	10
Латвія	62,1	4,7	5,5	4,8	4,5	4,3	нд	120,5	74,8	4,8	19	14
Росія	60,8	5,9	4,5	4,1	4,0	3,9	нд	117,5	71,5	4,1	20	21
Азербайджан	50,3	7,3	8,4	8,9	8,2	7,8	нд	137,7	69,3	8,3	21	1
Туркменістан	45,7	4,3	6,5	6,6	6,4	6,3	нд	128,4	58,7	6,5	22	3
Україна	37,6	4,2	3,9	4,4	4,7	4,1	нд	118,2	44,5	4,3	23	20
Грузія	33,8	-4,3	4,6	4,8	4,7	5,0	нд	120,5	40,7	4,8	24	15
Молдова	30,5	-6,0	3,7	3,2	2,9	2,8	нд	113,2	34,5	3,2	25	23
Боснія і Герцеговина	нд	9,3	7,8	8,1	7,7	6,6	5,4	147,6	нд	8,1	X	X
Югославія	нд	7,0	11,7	7,9	6,7	6,7	7,2	146,8	нд	8,0	X	X

Таблиця 2.14. Рік досягнення рівня розвитку високорозвинених країн в залежності від обраного сценарію

Країна	ВНП на душу населення за ППС в 2000 р.	Рік досягнення ВНП на душу населення = 30 тис. дол.		
		Лідери	Доганяючі	Йдучи в ногу
Албанія	1569	2041	2060	2100
Арменія	3009	2032	2047	2078
Азербайджан	2101	2037	2055	2090
Білорусь	5238	2024	2036	2059
Болгарія	3930	2028	2042	2069
Хорватія	8484	2017	2026	2042
Чехія	9699	2016	2023	2038
Естонія	9606	2016	2023	2038
Македонія	3017	2032	2047	2077
Грузія	2099	2037	2055	2090
Угорщина	8525	2017	2026	2042
Казахстан	2576	2034	2050	2083
Киргизстан	2279	2036	2053	2087
Латвія	6681	2021	2031	2051
Литва	3872	2028	2042	2069
Молдова	1805	2039	2058	2095
Польща	7575	2019	2028	2047
Румунія	3124	2031	2046	2076
Росія	4654	2026	2038	2063
Словаччина	8707	2017	2025	2041
Словенія	9802	2010	2014	2024
Таджикістан	770	2051	2075	2124
Туркменістан	3004	2032	2047	2078
Україна	2357	2035	2052	2086
Узбекистан	2681	2034	2048	2082
Югославія	2108	2037	2055	2090

Завдання для контролю знань студентів до теми 2

Контрольні запитання:

1. Які показники визначають рівень економічного розвитку країни?
2. Охарактеризувати типи країн за рівнем соціально-економічного розвитку.
3. Розглянути регіональний принцип групування і головні регіональні групи країн світу.

4. Охарактеризувати соціально-економічні моделі розвинених країн.
5. Особливості виробничої та невиробничої сфер розвинутих країн.
6. Розкрити сутність та орієнтири розвитку нових індустріальних країн.
7. Які відмінності між розвиненими і країнами, що розвиваються?
8. Вказати стратегічні напрями та причини відсталості країн, що розвиваються.
9. Охарактеризувати концепції та напрямки системних реформ країн із перехідною економікою.

Тестові завдання:

1. До трійки країн із найбільшим ВВП на душу населення в 2007 році відносять:

- А) Люксембург, Катар, США;
- В) США, Великобританія, Саудівська Аравія;
- С) Норвегія, Гонконг, Катар;
- Д) Люксембург, Сінгапур, Ірландія;

2. Японську модель соціально-економічного розвитку часто називають:

- А) комуністичною; В) корпоративною ;
- С) ліберальною; Д) авторитарною.

3. Яка із країн входить до групи країн так званого «переселенського капіталізму»?

- А) Гонконг; В) Франція ; С) Ефіопія; Д) Португалія

4. До первинного сектору економіки відноситься :

- А) сільське господарство; С) сільське, лісове та рибне господарство;
- В) промисловість; Д) сільське господарство та промисловість .

5. Країни, що розвиваються також називаються:

- А) країни третього світу; В) країни перехідної економіки ;
- С) країни «золотого мільярду»; Д) вірна відповідь відсутня.

6. Загальна площа країн ЄС складає:

- А) 3,9 млн кв. км; В) 4,9 млн кв. км;
- С) 7,9 млн кв. км; Д) 15, 1 млн кв. км.

7. До якої групи країн відноситься Україна?

- А) розвинені країни; В) країни із перехідною економікою;
- С) країни, що розвиваються; Д) країни третього світу.

ТЕМА 3. ЕВОЛЮЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

- 3.1. Особливості зовнішньоекономічних відносин держав стародавнього світу
- 3.2. Міжнародні економічні відносини епохи феодалізму
- 3.3. Колоніальний період формування міжнародних економічних відносин
- 3.4. Новий розвитку світогосподарських зв'язків
- 3.5. Міжнародні зв'язки у найновіший період

3.1. Особливості зовнішньоекономічних відносин держав стародавнього світу

Коріння сучасних міжнародних економічних відносин сягають у глибоку давнину. Вони почалися з елементарних форм "міжнародної" торгівлі на базі натурального обміну між окремими особами, сім'ями і племенами. Об'єктами обміну були, як правило, надлишки окремих товарів та знаряддя виробництва.

Вчені розрізняють два типи цивілізацій стародавнього світу:

- 1) східні цивілізації (Протоіндійська, Древньокитайська, Шумерська та Єгипетська);
- 2) античні цивілізації (Стародавня Греція, Стародавній Рим).

Стародавня епоха триває від середини 4 тисячоліття до н.е. по 5 століття н.е. і завершується падінням Римської імперії.

Міжнародна торгівля як торгівля між країнами виникла в епоху рабовласницького ладу. В рабовласницьких цивілізаціях, які чклялись в Єгипті, Месопотамії, Аравії, Сирії і Палестині в 4—3 тисячолітті до н. е., вже була міжнародна торгівля.

Міжнародна торгівля розвивалась у формі договірних торгових стосунків між державами, завдяки яким утворювалися постійні товаропотоки, а також у вигляді торгівлі з іноземними містами та варськими племенами, які не мали політичної влади або прав, потрібних для утворення торговельних зв'язків на договірній основі.

Провідною формою міждержавних економічних зв'язків в стародавніх цивілізаціях була зовнішня торгівля. Поступово формується ***два типи міждержавної торгівлі:***

- 1) *експортно-імпортна* - експорт заради ввезення товарів, які не виготовляються всередині держави (полісу). Цей тип торгівлі набрав широкого розвитку в Вавілонії 3-1 тисячоліття до н.е. і зберігся і до наших днів. Вавілонія виступала як визнаний експортер тканин (і в цьому прояв спеціалізації

суспільного поділу праці на рівні цивілізації), і імпортувала метал, металеві вироби, ліс та вироби та вироби з деревини.

2) *транзитні типи зовнішньої торгівлі* - в своїй основі це торгівля, пов'язана з одержанням додаткових прибутків (торгівля заради подальшої торгівлі). Цей тип мав два підтипи:

а) вимоги до купця, що транзитом везе свій товар до далекої країни частково продати свій товар всередині країни (по дорозі);

б) купівля заради перепродажу з метою отримання прибутку (перші ознаки міжнародного бізнесу).

Товари перевозилися в'ючними караванами, річковим транспортом (по ріках Ніл, Євфрат, Тигр), по морю (Середземне море, Перська затока). До появи грошей мав місце безпосередній обмін товару на товар. Вовняні й лляні тканини й сировина для них, металеві й керамічні вироби, зерно, худоба, вироби з дорогоцінних металів і каменів — такий переважний товарний об'єкт торгівлі.

Розвиток міжнародних економічних відносин у давнину супроводжувався міжрегіональним рухом товарів й поза сферою торгівлі. Формою міжнародних економічних контактів є обмін дарунками між державними правителями різних країн. Це була своєрідна реклама продуктів (широко розповсюджених чи специфічних, притаманних ремісницькому виробництву лише даної країни), котрі можуть бути запропоновані на обмін. У той же час обмін дарунками відбивав технологічний рівень і обсяг виробництва у відповідних країнах, ступінь участі в міжнародній торгівлі.

Найважливішою особливістю формування міжнародних економічних відносин 4 і 3 тисячоліть до н. е. є *переважання зовнішньої торгівлі над внутрішньою*. Метою виробництва давніх суспільств було не створення прибутку, а самовідтворення кожного господарства. Вихід товарної продукції був обмежений, оскільки розвиток товарного виробництва обернено пропорційно залежав від ступеня самодостатності окремих господарств. Панування натурального господарства обумовлювало незначну місткість товарного ринку всередині країни.

Біблія містить ряд згадок про міжнародну торгівлю на Близькому Сході в кінці 2 і на початку 1 тисячоліття до н. е. У середині II тисячоліття до н. е. посилюються економічні контакти різних країн Близького Сходу та Східного Середземномор'я. Для міждержавних відносин того часу характерна боротьба Вавілону, Єгипту, Хеттської держави, Ассирії за приєднання до своєї споконвічної території прилеглих чужих земель і за створення «територіальних царств». На початку I тисячоліття до н. е. відбувається стрімке економічне піднесення держав, засноване на використуванні заліза, інтенсивному розвитку сухопутної та

морської торгівлі, заселенні сприятливих для життя людини територій. Міжнародна торгівля у I тисячолітті до н. е. переходить від старої експортно-імпоротної системи до більш доходної транзитної.

Антична Греція й Рим

Грецька цивілізація класичного періоду (VI-IV вв. до н.е.) у ряді галузей економіки й культури з'явилася базисом для розвитку Європи в дохристиянську й християнську епохи. Греція складалася з багатьох міст-держав, між якими велася торгівля. Дуже рано виявилися явища спеціалізації міст на ремісничім виробництві окремих товарів, що сприяло росту продуктивності праці й розширювало можливості торгівлі між ними. Грецькі купці відігравали провідну роль у торгівлі в середземноморському й чорноморському басейнах. У зв'язку з карбуванням монет багатьма державами великий розвиток одержав міняльну справу, з якого розвивалися зачатки банківської справи (внески, позички, переклади грошей). В епоху еллінізму грецька культура, включаючи торгівлю й фінанси, поширювалася на великі території в Азії й Африці.

В архаїчний період формувалися античні поліси — міста-держави. Поліс як колектив громадян володів правом верховної власності на землю, і тільки його громадяни могли бути власниками землі. Головним економічним принципом поліса була ідея автаркії (самозабезпечення), що виступала економічною основою свободи. Утвердилась і полісна система цінностей: ідея переваг землеробської праці над усіма іншими, засудження прагнення до прибутку тощо.

В історії розвитку Стародавньої Греції виокремились два види полісів:

1) *аграрний*, з абсолютним переважанням сільського господарства, слабким розвитком торгівлі і ремесел, товарно-грошових відносин, з великою часткою праці залежних робітників, як правило, з олігархічним ладом (Спарта, міста Фессалії, Беотії);

2) *торгово-ремісничий*, з великою часткою ремесел і торгівлі, товарно-грошових відносин, запровадження рабської праці у виробництво, з демократичним ладом (Афіни, Коринф, Мілет, Сиракузи та ін.).

Одним з факторів поширення зовнішньоекономічної діяльності наприкінці I тисячоліття до н. е. було політичне об'єднання Середземномор'я під владою Риму. На перших етапах розвитку Стародавнього Риму виробники італійських ремісників не могли конкурувати з продукцією майстрів еллінських держав, з грецькими товарами. Тому римські товари вивозилися головним чином у західні провінції Галлію та Іберію, а зі Східного Середземномор'я римляни, навпаки, одержували різноманітні вироби грецького ремесла, вино, олію, пшеницю, предмети розкоші.

II ст. н. е. вважається «золотим віком» Римської імперії. В цей час найвищого розвитку сягають і торгові відносини поміж римською метрополією й

провінціями; визначилося районування римської торгівлі. Головним постачальником продукції була Сирія, Єгипет. В епоху пізньої Римської імперії відбувається поступове уповільнення жвавих коліс торгових та інших економічних зв'язків. Загальний економічний занепад і зменшення матеріальних ресурсів господарств, натуралізація виробництва, спустошення обширних просторів імперії варварськими племенами, спричинене так званим великим переселенням народів (IV ст. н. е.), й інші процеси, характерні для періоду кризи рабовласницького способу виробництва, скорочували можливості міжнародної торгівлі.

За стародавніх часів утверджується державна регламентація господарського життя в цілому і міжнародної торгівлі зокрема. Державницький вплив на зовнішню торгівлю здійснювався через інститут "тамкару".

Тамкару - це службова особа або торговельний агент палацу чи храму. Як правило тамкару були наділені відповідними повноваженнями: контролювати зовнішню торгівлю, виконувати функції митаря, а також обов'язки збирача натуральних податей і контролера за грошовими надходженнями (пізніше) на користь палацу чи храму. Тамкару не просто залежав безпосередньо від правителя відповідного рівня - він був представником цього правителя як носія ознак державності.

Досить поширеним у Стародавні часи був інститут *кару* (переважно в Західній Азії). Кару - це община факторій, об'єднання, яке виступало посередником у міждержавному обміні, але статус його був значно вищий, ніж факторій (які теж були посередниками в міждержавній торгівлі). На відміну від факторій, які повністю залежали від держави, кару мали власний статут і регулювали свої відносини з торговельними сторонами, спираючись на цей юридичний статут. Кару були менш залежними від правителя, а відтак і від держави. Часто їх діяльність не підлягала контролю з боку держави. Нерідко кару об'єднували купців даної країни чи даної території і характером їх взаємовідносин в межах кару була взаємопідтримка і взаємодопомога.

Для міжнародних економічних відносин стародавності була характерна також міграція робочої сили — переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу. Передусім це насильне переселення кваліфікованих ремісників, які володіли технологією виготовлення товарів, що мали попит, але не вироблялися в даній країні. Втім міграція робочої сили зовсім не обов'язково мала примусовий характер, а могла бути наслідком пошуку сприятливих економічних і культурних умов.

Таким чином, ще за стародавніх часів почали складатися і набули розвитку численні технічні елементи та організаційні форми міжнародних економічних відносин. Проте це ніякою мірою не дає підстав ототожнювати стародавні та

сучасні міжнародні економічні відносини. Сутність та зміст конкретних економічних відносин різних епох товарного виробництва визначаються всією системою виробничих відносин, на яких ґрунтуються суспільства, а тому є глибоко відмінними. Товарне виробництво не стало загальною формою економічного руху стародавніх суспільств та й не могло ним стати внаслідок низького рівня розвитку продуктивних сил і переважання самодостатнього натурального господарства, особистої залежності безпосередніх виробників, великої значущості стосунків влади та примушення в організації економічних процесів. Натуральне господарство породжувало товарну економіку як свій придаток і робило її явищем якщо не випадковим, то підпорядкованим виробництву додаткового продукту у надрах натурального господарства. В силу цього міжнародні економічні відносини були досить усталені, але недостатньо значущі для існування стародавнього світу.

3.2. Міжнародні економічні відносини епохи феодалізму

В період феодальної роздробленості (приблизно V—XIII ст.) міжнародна торгівля була цілком обмеженою, оскільки перехід до феодалізму в різних країнах Азії та Європи не був одночасним. Продуктивні сили розвивалися нерівномірно, нерівномірно визрівали й відповідні їм виробничі відносини.

Раніше, ніж в інших країнах, феодальні відносини виникли і почали розвиватися в Китаї — одному з найдавніших осередків людської цивілізації. В Індії, в країнах Передньої Азії, у Північній Африці та Європі зміна рабовласницького способу виробництва відбулася між III та VII ст. н. е., отже, саме цей період можна вважати початком феодальної доби у всесвітньо-історичному масштабі.

Період раннього феодалізму відзначався досить низьким рівнем розвитку продуктивних сил. Повсюдно панувало натуральне господарство, за якого виробництво було спрямоване головним чином на задоволення потреб самого виробника, його родини та потреб феодала. До процесу обміну якщо й залучалася, то лише незначна частка продуктів виробництва.

І все ж продуктивні сили феодального суспільства поволі зростали. Із зростанням продуктивних сил посилювався суспільний поділ праці. Це привело до відокремлення ремесла від сільського господарства, що у свою чергу сприяло виникненню міст як центрів ремесел та торгівлі.

Основними розподільчими відносинами в середні віки є рента. Відомі три форми ренти: відробіткова (панщина) — найбільш архаїчна і найменш ефективна форма, в основі якої — перерозподіл живої праці, передбачає сильний

ступінь особистої залежності селянина від власника землі; продуктова (оброк), заснована на перерозподілі натурального продукту; грошова — найбільш прогресивна форма, що допускає відносно слабку особисту залежність, заснована на перерозподілі доходу.

Між містами започатковуються ринкові взаємини, з одного міста до іншого надходять нові засоби праці, що незабаром приводить до перерозподілу виробництва між окремими містами.

Типовою формою феодальної торгівлі був ярмарок, куди звозилися товари з різних міст та країн. На ярмарках купці з інших міст почувалися вільно, оскільки для них торгівля не регламентувалася, а навпаки, створювався певний пільговий режим. Щоправда, торговці мусили платити феодалам, на землі яких влаштовувалися ярмарки. Однак ярмаркове право надавало купцям істотних пільг. На ярмарках заборонялося забирати товари у боржників, переслідувати купців за дії, скоєні в інших містах. Купець на ярмарку не був зобов'язаний відповідати за свої борги та злочини своїх компаньйонів. На ярмарках була вироблена особлива система судочинства.

Вже у XI—XII ст. ярмарки набули значного поширення у Франції, Італії, Англії та інших країнах. На них проводилася оптова торгівля товарами, що користувалися великим попитом: вовною, шкірою, сукном, лляними тканинами, металами та виробами з них, зерном. Великі ярмарки відігравали значну роль у розвитку зовнішньої торгівлі. Наприклад, у Північно-Східній Франції вони діяли фактично цілорічно. У Шампані (Труа, Провен, Ланьє-на-Марні) зустрічалися купці з багатьох країн. Італійські купці, переважно венеціанські та генуезькі, привозили на шампанські ярмарки дорогі східні товари — шовки, бавовняні тканини, ювелірні вироби та інші предмети розкоші, а також прянощі. Німецькі купці торгували там лляними тканинами, фламандські та флорентійські — сукном, купці з Чехії — сукном, шкірами, металевими виробами, з Англії — вовною, залізом.

У міру зростання виробництва, поглиблення поділу праці та поширення товарно-грошових відносин зовнішня торгівля знову пожвавлюється. Основним напрямом міжнародної торгівлі цього періоду можна вважати торгівлю між європейськими країнами та Сходом. Активну посередницьку роль у ній відіграли до XI ст. арабські та візантійські купці. Великими торговельними центрами стають Венеція, Генуя та деякі інші міста.

Західноєвропейські країни підтримували контакти зі Сходом. Торгівля їх мала назву Левантійської торгівлі і здійснювалась значною мірою через Великий шовковий шлях. Левантійська торгівля мала транзитний, посередницький характер, і саме він призвів до занепаду торгівлі на Великому шовковому шляху,

оскільки посередниками намагалися виступати купці з Туреччини, інших арабських країн які диктували і свої ціни і порядок торгів.

Західноєвропейські міста вели торгівлю в межах так званого Ганзейського союзу. Це було досить велике об'єднання, які представляли міста в басейні Північного і Балтійського морів. За умовами Ганзейського союзу, для купців створювалися в країнах, де вони торгували, торговельні факторії, купцям надавалися різного привілеї, була організована охорона торгових експедицій. Ганзейський союз відстоював інтереси купців перед засиллям феодалів.

Із зростанням товарно-грошових відносин у феодалному суспільстві *розвивається лихварський капітал*. Грошові позики надавалися лихварями феодалам, а також ремісникам та селянам.

Розвиток товарно-грошових відносин у Європі в XI— XV ст. привів до виникнення банків та поширення кредитних операцій, що в свою чергу сприяло розвиткові зовнішньоторговельних відносин. Перші банки виникли у містах Північної Італії (у Ломбардії). Тому слово «ломбардець» у середні віки було синонімом понять «банкір» та «лихвар». Пізніше установи, що надавали позики під заставу речей, почали називати ломбардами.

Зростання внутрішньої та зовнішньої торгівлі привело до розвитку грошового обігу, вдосконалення справи карбування монет. Однак середньовічна торгівля, незважаючи на її значний розвиток, мала все ж таки обмежений характер. Вона існувала за умов панування натурального виробництва, феодалної роздробленості. Також розвиткові торгівлі перешкоджав поганий стан доріг. По-друге, кожне земельне володіння було обгороджене численними митними заставами, де з купців правили значні торговельні мита. Мита та всілякого роду збори стягувалися з купців також під час переїзду мостів, переправи річок бродом, переїзду річкою через володіння феодала. По-третє, торгівля була вельми небезпечною справою, хоча й приносила великі прибутки. Рятуючись від грабіжників, купці досить часто об'єднувалися у каравани, уникали певних районів.

З XIII-XIV ст. у найбільш розвинених регіонах починається становлення капіталістичних відносин, що також різко збільшує значення міжнародних економічних відносин.

3.3. Колоніальний період формування міжнародних економічних відносин

Епоха Великих географічних відкриттів і первісного нагромадження капіталу — це приблизно трьохсотрічний період від кінця XV ст. (початок епохи Великих відкриттів) до кінця XVIII ст. (промислова революція в Англії).

Основні соціально-економічні наслідки Великих географічних відкриттів такі:

1. **Почала складатися колоніальна система**, яка прискорила виникнення в Західній Європі капіталістичного виробництва і сприяла нагромадженню в буржуазії значних грошових сум, необхідних для організації великих капіталістичних підприємств. Піднесення Іспанії та Португалії як колоніальних держав було відносно недовгим. Отримані від експлуатації колоній багатства феодали використовували непродуктивно, тоді як в Англії і Франції заохочувався розвиток промисловості й торгівлі. Позиції Англії, Франції та Нідерландів на колоніальних ринках зміцнювалися. Вони змогли більш ефективно використати географічні відкриття для розвитку ринкової економіки і створення власних колоніальних імперій.

2. Завдяки сміливим експедиціям мореплавців багатьох країн світу Європу, Африку, Америку й Австралію пов'язали між собою торгові шляхи, **почав складатися світовий ринок**. Його виникнення стало ще одним сильним поштовхом до зародження й розвитку капіталістичних відносин у Західній Європі. Новий світ став ринком збуту для мануфактур Європи. Монопольне володіння ним забезпечило швидке нагромадження капіталу в країнах Західної Європи. Великі географічні відкриття стали основою для виникнення міжнародного поділу праці та світового господарства. У боротьбі за оволодіння новими ринками поступово почали утворюватися торгові компанії, які регулювали торгівлю купців у визначених районах світу. Наймогутнішою з них були Ост-Індські компанії в Нідерландах і в Англії, яким вдалося монополізувати індійський ринок.

3. **Відбулася так звана революція цін**, зумовлена ввезенням із Америки до Європи великої кількості золота й срібла. За XVI ст. загальна кількість дзвінкої монети, що перебувала в обігу в західноєвропейських країнах, зросла більш ніж у 4 рази. Такий великий вплив відносно дешевого золота й срібла призвів до різкого падіння їхньої вартості і сильного підвищення цін на продукцію сільського господарства й промисловості (за останніх 30 років XVI ст. вони зросли в 2—3 і більше раз).

4. Революція цін сприяла **зміцненню позицій міської і сільської буржуазії**, що зароджувалася, підвищенню її доходів і збільшенню чисельності мануфактурних робітників. Розорилися великі землевласники-феодали, потерпали від збитків найбідніші селяни та наймані робітники, збагачувалася буржуазія.

5. У результаті Великих географічних відкриттів услід за переміщенням головних торгових шляхів **центр економічного життя перемістився із середземноморських країн у держави на берегах Атлантичного океану**. Стали

занепадати італійські міста-республіки, виникли нові центри світової торгівлі — Лісабон, Севілья і особливо Антверпен. Саме Антверпен став найбагатшим містом у Європі, світовим торговим і фінансовим центром. У XVI ст. виникли товарна і фондова біржі. На відміну від Португалії та Іспанії, які мали переваги торгівлі, основними виробниками промислових товарів були Нідерланди, Англія, Франція. Буржуазія цих країн швидко збагачувалась, перекачуючи золото й срібло з приморських країн в обмін на промислові товари. Поступово Нідерланди, Англія, Франція витіснили конкурентів з морських шляхів, а потім й із заморських колоній. Зокрема, у дослідженнях Тихого океану і південних морів на рубежі XVI—XVII ст. ініціатива перейшла до Нідерландів, а в 40-ві роки XVII ст. буржуазна революція в Англії вивела цю країну на арену боротьби за ринки збуту та панування на морі, за колоніальні володіння.

6. Наслідком Великих географічних відкриттів стало посилення *нових тенденцій в економічній політиці європейського абсолютизму*. Вона набула яскраво вираженого меркантилістського характеру. Правлячі династії Іспанії, Англії, Франції всіма доступними засобами заохочували торгівлю, промисловість, судноплавство, колоніальну експансію. Меркантилізм як економічну політику епохи первісного нагромадження капіталу породив капіталізм, що розвивався в надрах феодалізму і сприяв формуванню та розвитку ринкової економіки.

XVI ст. в країнах Західної Європи капіталістичний сектор виробництва мав великий вплив на господарське життя, хоч і давав меншу частину всієї продукції промисловості та сільського господарства. Більшу частину суспільної продукції виробляли господарства тих форм, які були властиві лише феодальному суспільству.

Для виникнення й розвитку капіталістичного виробництва необхідні дві умови:

- 1) наявність багатьох бідних людей, юридично вільних, але позбавлених засобів виробництва та існування і змушених найматися на роботу до капіталіста;
- 2) нагромадження в руках невеликого числа людей значного грошового багатства, необхідного для створення та ведення капіталістичного підприємства.

Первісне нагромадження капіталу — це історичний процес відокремлення дрібних виробників від засобів виробництва, примусового позбавлення їх приватної власності й перетворення в бідних продавців своєї робочої сили, що передував власне капіталістичному нагромадженню.

Головною відмінною ознакою епохи первісного нагромадження капіталу були:

По-перше, розвиток товарно-грошових відносин, становлення ринкової економіки, яка наклала відбиток на всі сторони суспільного життя того часу. Нові

віяння буржуазних свобод, пов'язані з розширенням масштабів торгівлі, що ліквідувала територіальну замкнутість і обмеженість феодальних вотчин, вели до посилення підприємницької ініціативи.

По-друге, найпрестижніша галузь торгівлі — зовнішня торгівля — стимулювала розвиток товарного виробництва і внутрішню торгівлю. Завдяки їй Європа наприкінці XV ст. перетворилась на центр світової торгівлі, відбувся перехід від середньовіччя до епохи первісного нагромадження капіталу.

По-третє, розвиток зовнішньої торгівлі привів до створення в цей період нових форм організації торгового капіталу (торгові компанії, акціонерні компанії, біржі тощо).

По-четверте, паралельно з торговим капіталом у цей період розвивався позичковий, або банківський, капітал, який прийшов на зміну середньовічному лихварству. Лихварський капітал обслуговував феодалів, від яких лихвар намагався отримати максимум грошей, клієнтом же банкіра був купець, у благополуччі якого зацікавлений сам банкір, оскільки його процент становив частину прибутку купця. Крім того, до послуг банкіра входили такі операції, як безготівкові розрахунки між купцями через його банк, обмін грошей. Отже, в епоху первісного нагромадження зародилось багато сучасних форм банківської діяльності. Країни, які були лідерами в торгівлі, ставали європейськими банками.

По-п'яте, розвиток торгівлі привів до змін у сфері виробництва — як сільськогосподарського, так і промислового. Виникли нові організаційні форми — мануфактури, організаторами яких передусім виступали купці. Мануфактура — підприємство, засноване на ремісничій техніці, поділі праці, вільнонайманій робочій силі. Існували два типи мануфактур — розсіяна (децентралізована) та централізована. Розсіяна мануфактура, що розвивалася в основному в XVI — першій половині XVII ст., ґрунтувалася на сільських промислах і дрібному ремеслі. Централізована мануфактура характеризувалася територіальною єдністю виробництва і утвердилася в другій половині XVII ст. Мануфактури виникали в тих галузях, де рівень спеціалізації та технічного розвитку створював умови для реорганізації виробництва. Такі умови в XVI ст. були в сукняному виробництві, металургії, суднобудуванні, книгодрукуванні. Таким чином, виникнення та розвиток ремесла здійснили ключовий вплив на формування індустріальних відносин. У сільському господарстві цього періоду спостерігався перехід до грошової ренти, поступового звільнення селян, оренди, використання найманої праці, капіталістичного фермерства. Виробництво ставало все більш спеціалізованим.

По-шосте, відбувалося становлення національних держав, які мали економічну основу для об'єднання у формі національного внутрішнього ринку, що

формувався і пов'язував у єдине ціле окремі райони країни. Замість торгової політики окремих міст виникає торгова політика держави. Це була політика протекціонізму, тобто політика захисту вітчизняних купців у їхній боротьбі проти зарубіжних конкурентів.

По-сьоме, до кінця епохи первісного нагромадження капіталу формується перша економічна концепція, яка дістала назву меркантилізму. Вона виражала світогляд торгової і банківської буржуазії. Проте меркантилісти вже говорили про багатство нації, а не окремої людини, хоча помилково ототожнювали його з грошима, а гроші — із золотом і, сріблом. Саме з цим пов'язана їхня вимога до держави в інтересах нації проводити політику протекціонізму.

3.4. Новий (неоколоніальний період) розвитку світу господарських зв'язків

Даний період охоплює від XVIII до першої половини XX століття. В процесі становлення індустріальної цивілізації відбувається закріплення зв'язків між національними економіками. Особливість такого закріплення полягає в тому, що зв'язки між державами, між національними економіками, перш за все найбільш розвиненими, набуває більш усталеного характеру. В цей же час в структурі світового ринку формується цілий ряд ринків, як складових частин, які не були притаманні попередній цивілізації. Зокрема, визначаються і утверджуються товарні ринки (ринок зерна, ринок металів [ринок тканин, тощо). Формується і утверджується ринок позичкових капіталів, і в першу чергу кредитний ринок. Виникає валютний ринок. Завершується формування міжнародного ринку праці.

Отже, світовий ринок поступово формується як певна міжнародна, а тепер навіть можна сказати і світова система, що має власну структуру.

Поглиблюється міжнародний поділ праці. З'являється спеціалізація країн світу на виробництві певних видів продукції для задоволення потреб світового ринку.

Наприклад:

- Великобританія – майстерня світу (устаткування, машини, шкіряна промисловість та чорні метали, текстиль);
- Німеччини – залізничне устаткування, парові котли, вироби хімічної промисловості;
- Франція – тканини, текстильні машини, парфуми;
- Бельгія – зброя;
- Австро-Угорщина – метали, цукор, хміль;
- Бельгія: зброя, чорні метали та вироби з них, інструменти для машинобудування;

- Австро-Угорщина: метали, цукор, хміль.

За колоніальними і залежними державами закріплюється статус експортерів сировинних матеріалів (цей статус зберігається і сьогодні для значної частини країн, що розвиваються): бавовна, натуральний каучук, прянощі, кава, цукор (переважно тростиний).

З другої половини 19 століття спершу з'являються ознаки, які потім набирають поширення, внутрішньогалузевої спеціалізації країн, коли на виготовленні однієї і тієї ж експортної продукції спеціалізується декілька держав. Так, наприклад, експортерами чорних металів одночасно виступали: Великобританія, Бельгія; кольорових: Франція, Австро-Угорщина). Внутрігалузева спеціалізація розглядається як основа подальшого кооперування в міжнародному виробництві.

Міжнародна торгівля. В період становлення індустріальної цивілізації нового змісту набирає міжнародна торгівля. Як і в попередні епохи їй належить провідне місце в системі світогосподарських зв'язків (як традиційної форми МЄВ). Зміст міжнародної торгівлі міняється, по-перше, у зв'язку з тим, що вона набирає світового рівня і спирається на світовий ринок, по-друге, докорінно міняється товарна структура експорту-імпорту у світовій економіці.

Значною мірою зростають масштаби міжнародної торгівлі. Наприклад, за період 1720-1780 роки обсяг міжнародної торгівлі зростає в 2,1 рази, за період 1800–1880 рр. обсяги міжнародної торгівлі зростають більше ніж в 10 разів, за період 1896–1913 рр. міжнародна торгівля зростає ще в 2,5 рази. Зростання обсягів торгівлі відмічається переважно між розвиненими країнами того часу – індекси зовнішньоторговельного обороту у вартісному виразі в період 1800-1900 рр. мали такі значення (табл. 1): Великобританія - 1324%; Німеччина - 975%; США - 5461%.

Таблиця 3.1 . Індекс зовнішньоторговельних оборотів у вартісному виразі, %

Країна	Роки				
	1800	1850	1870	1900	1913
Великобританія	100	486	808	1324	1230
Німеччина	-	100	538	975	1961
Франція	-	100	304	473	823
США	100	258	1035	2931	5461
Японія	-	-	100	1020	2825

Питома вага Західної Європи в світовій торгівлі того часу перевищувала 60%, США + Південна Америка – 20%, Азійський регіон – понад 11%, країни Африки і Австралія – близько 6%.

Відбуваються значні зміни в структурі товарообміну в межах епохи становлення індустріальної цивілізації. Протягом 19 століття переважав обмін промислових виробів на сировину і продукти харчування. На початку 20-го

століття в товарній структурі експорту-імпорту зростає питома вага фабрикатів (кінцевої продукції промислового виробництва). В товарообміні між розвиненими країнами провідне місце належить завершеній промисловій продукції. В експорті Великобританії доля фабрикатів становила близько 78%, Франції – понад 60%, Німеччини – близько 60%.

Рух капіталів. В процесі становлення індустріальної цивілізації утверджується експорт капіталів як відносно нова форма розвитку МЕН, в першу чергу позичкового капіталу. При цьому зростають обсяги вивезення позичкового капіталу. Нетто-експортерами виступають Великобританія, Франція, Німеччина, Бельгія, Швейцарія, Голландія. Серед найбільших нетто-імпортерів були США, а також Росія. Значною мірою статус нетто-імпортерів позичкового капіталу закріпився за залежними і колоніальними державами. Так, Великобританія надавала позики цілому ряду Латиноамериканських країн. Характерно, що в другій половині 19 – на початку 20 століть до колоній та залежних країн спрямовується від $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ експорту позичкового капіталу. Галузева структура експорту капіталів була такою: на першому місці розташувалося фінансування залізниць; потім ішло будівництво автомобільних доріг; торгівля, банки, страхова справа, сировинні галузі, розвиток плантаційного господарства.

Процес нагромадження капіталів в 2-й половині 19 століття проявляється у вигляді централізації.

Централізація капіталу означає зростання або збільшення його розміру шляхом об'єднання кількох самостійних капіталів або шляхом поглинання одним великим капіталом інших, менших за обсягом капіталів.

Оскільки, як правило капітал за часів індустріальної цивілізації проявлявся як підприємницький, то централізація капіталу супроводжувалася і централізацією виробництва. Об'єднання кількох капіталів або поглинання одним капіталом інших супроводжувалося розширенням інвестиційних можливостей, а це в свою чергу означало збільшення масштабів виробництва за рахунок або об'єднання кількох фірм чи виробництв, або за рахунок поглинання великими виробниками дрібніших. Цей процес власне характеризував розвиток індустріальної цивілізації в 2-й половині 19 – на початку 20 століття.

Паралельно централізації капіталу і виробництва відбувається і його концентрація. Концентрація капіталу являє собою збільшення обсягів індивідуальних капіталів переважно шляхом реінвестування прибутку або частини прибутку.

Реінвестування прибутку і додаткової вартості визначається також як процес капіталізації грошових нагромаджень (перетворення прибутку в капітал).

Утвердження індустріальної цивілізації супроводжується також виникненням і поширенням акціонерної форми капіталу. Акціонерна форма централізації капіталу визначається як залучення зовнішніх джерел інвестування у виробництво шляхом випуску (емісії) акцій і поширення їх на ринку цінних паперів. На основі акціонерного капіталу виникають величезні господарські акціонерні комплекси, причому ці комплекси спираються на нову структуру власності. Сутність її полягає в тому, що співвласниками фірми чи підприємства – емітента акцій стають власники акцій, які за умови успішного розвитку акціонерного об'єднання одержують частину прибутків, а за умови краху підприємства чи фірми втрачають суму, витрачену на акції.

За таких умов акціонерні товариства вважаються більш вигідною формою вкладання надлишкових чи вільних коштів підприємств та фізичних осіб.

В певний час акціонерні товариства перетворюються в головну організаційну форму великих капіталістичних підприємств.

За рахунок акціонерної організації виробництва і підприємницької діяльності на рубежі 19 – 20 століть було забезпечено швидкий розвиток цілої низки основних галузей промислового виробництва (металургійної, добувних галузей, машинобудування тощо).

Цікаво зазначити, що значною мірою акціонерний капітал використовувався на створення інфраструктури, адекватної зростанню капіталістичного виробництва: поява перших автомобілей тут же стимулювала будівництво автомобільних доріг, розвиток залізничного транспорту призвело до будівництва залізниць тощо.

Роль банків. У зв'язку із поширенням явища капіталізації і централізації змінюється роль банків. Ці зміни пов'язані з тим, що банки із посередників перетворюються у всесильних монополістів. Володіючи великими сумами капіталів банки починають брати безпосередню участь у створенні галузевих і міжгалузевих промислово-фінансових комплексів. Мова йде про участь у фінансуванні розвитку промислового виробництва, а оскільки таке фінансування набуває великих масштабів, то відбувається злиття підприємницького капіталу з банківським. Виникає нове явище, яке економістами було названо "фінансова олігархія" (2-га половина 19 століття – 30-ті роки 20 століття). Вона характеризувалася як верхівка монополістів-підприємців в особі великих власників капіталу, найбільш впливових представників торговельно-промислових і фінансових монополій. Ця верхівка і уособлювала панування фінансового капіталу в економічному і політичному житті розвинених країн.

Особливість фінансової олігархії полягала в тому, що, як правило, вона формувалася на сімейно-династійній основі. В США, наприклад, олігархія

трималася на таких сімействах як Рокфеллери, Мюллери, Дюбони. У Великобританії: Ротшільди, Шредери. В Німеччині панували Сіменси, Тіссони.

Отголоски існування олігархії такого рівня ще давали себе знати після 2-ї Світової війни, але їм на зміну поступово прийшли ТНК.

Міжнародна валютна система. В процесі розвитку індустріальної цивілізації формується перша міжнародна валютна система, і таким чином цим було започатковано перший етап формування світової валютної системи. Міжнародна валютна система в 19 столітті формується під впливом Великобританії.

В кінці 18 століття у Великобританії була створена національна валютна система золотого стандарту. За цією системою в межах національної економіки Великобританії функціонували монети, що мали золотий вміст.

Поступово під впливом Великобританії в міжнародному співтоваристві формується думка, а потім і вживається ряд заходів для формування подібної системи на міжнародному рівні з метою спрощення міжнародних розрахунків.

Перша міжнародна валютна система юридично була оформлена Паризькою міжнародною конференцією 1867 року. Це була валютна система золотого стандарту. В літературі її називають "Паризькою валютною системою". Це означає, що основним принципом функціонування міжнародної валютної системи був **золотий паритет** як основа валютних курсів в міжнародних розрахунках. Курс валют держав, які приєдналися до цієї системи, визначався вмістом в них золота. В міжнародних розрахунках золото використовувалося в чистому вигляді.

Різні країни поступово приєднувалися до Паризької валютної системи. Росія приєдналася до цього стандарту в 1898 році.

Коливання курсів валют в межах золотого стандарту відбувалося в межах так званих "золотих точок". Вони визначалися різницею в ціні на золото, яка виникала в процесі транспортування із однієї країни в іншу.

Ще один принцип функціонування золотого стандарту: національні валюти були ідентичними до міжнародної, тобто і там, і там золото відіграло всі функції грошей (в межах національної економіки це були монети із золотим змістом, в міжнародній торгівлі – в чистому вигляді).

3.5. Міжнародні зв'язки у найновіший період

Даний етап у розвитку міжнародних економічних відносин називають епохою комп'ютерів, Інтернету (друга половина ХХ століття – початок ХХІ).

Як цілісна система світове господарство сформувалося в кінці ХІХ століття. Цьому передувало:

- завершення епохи географічних відкриттів, коли практично всі “білі плями” зникли з карти Землі;
- закріплення території землі за одним із національно-державних утворень;
- визнання цього утворення іншими державами.

Лише після завершення процесу формування світового господарства як сукупності національних економік, пов’язаних між собою системою мобільних факторів виробництва, став можливий розгляд міжнародних економічних відносин як визначального елементу надзвичайно складної і динамічної системи.

Соціальне ринкове господарство — не найкращий термін для позначення періоду, який почався після Другої світової війни і триває й нині. Першим завданням, яке постало перед світом відразу після закінчення війни, було відновлення зруйнованого господарства і конверсія (переведення, переорієнтація) гіпертрофованого військового виробництва на потреби розвитку в умовах мирного часу.

На початок 50-х років провідні країни Заходу з цим завданням уже впоралися. Важливу роль відіграли впровадження кейнсіанських рецептів економічної політики, плану Маршалла і Бреттон-Вудська система золотодоларового стандарту, що забезпечило вибухове зростання світової торгівлі. У СРСР відновлення розтяглося більш ніж на десятиліття, а конверсію так і не було остаточно проведено, оскільки країна втягнулася в глобальне протистояння — холодну війну і гонку озброєнь із США та іншими країнами Заходу.

50—60-ті роки на Заході — це період найбільш потужного і тривалого економічного піднесення за всю історію. Йому не перешкодив навіть крах колоніальної системи (за п’ятнадцять післявоєнних років практично всі колонії домоглися політичної незалежності). До двох повоєнних десятиліть на Заході часто застосовуються епітети: благословенні, золоті, срібні роки тощо. Стрімке економічне зростання в розгромлених ледве не вщент Німеччині і Японії, які досягли 7—12-відсоткового річного збільшення ВВП протягом півтора десятиліття, дістало назву економічного дива. Підтвердження цьому є стрімке зростання продуктивності праці у 50-60-х роках (табл. 3.2).

Таблиця 3.2. Темпи зростання продуктивності праці та ВВП на душу населення у післявоєнні роки

Роки	Темпи росту продуктивності праці, %	Темпи росту реального ВВП на душу населення, %
1948-1966	3,2	2,2
1966-1973	2,0	2,0
1973-1981	0,7	1,1
1981-1987	1,5	1,8

У 50-60-ті роки панівне місце у структурі світового експорту, промислового виробництва посідають економічно розвинені країни світу (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 . Розподіл сукупного ВВП, промислового виробництва та світового експорту за підсистемами світового господарств, %

Підсистема світового господарства	Частка у сукупному ВВП		Частка у світовому промислового виробництві		Частка у світовому експорті	
	1950	1970	1950	1970	1950	1970
Економічно розвинені країни	72,2	66,5	74,8	56,5	61,3	66,8
Соціалістичні країни (без азіатських і Куби)	13,7	19,8	17,4	35,9	6,8	10,1
Країни, що розвиваються	14,1	13,7	7,8	7,6	30,5	21,4

Починаючи з 1960 року обсяги світової торгівлі вирости майже в 20 разів. Це в три рази перевищує рівень зростання ВВП за той самий проміжок часу. Така швидкість збільшення масштабів міжнародної торгівлі є безпрецедентною в історичному контексті. В ретроспективі, зростання торгівлі в період між 1870 роком та початком Першої світової війни, який іноді називають першою хвилею глобалізації, становило приблизно половину від росту за період, який почався з 1950 року (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 . Світовий експорт та світовий ВВП, 1870-2005, млрд. доларів США, в цінах 1990 року

Показник	1870	1913	Середній ріст: 1870-1913	1950	1998	2005	Середній ріст: 1950-2005
Експорт	50,3	212,4	3,4 %	296	5 817	8 043	6,2 %
ВВП	1 102	2 705	2,1 %	5 336	33 726	41 546	3,8 %
Експорт/ВВП	4,6 %	7,9 %	-	5,5 %	17,2 %	19,4 %	-

Саме в період 50-х років у найбільш благополучних країнах Заходу — США, Канаді, Японії, Великій Британії, Франції, Західній Німеччині, Швейцарії, Нідерландах, Бельгії, Скандинавських та в деяких інших країнах — склалася соціально-економічна система, яка поєднує ринкові принципи організації господарства і розвинуту систему соціальних гарантій (страхування, пенсійне забезпечення, житлове кредитування — підтримка дітей, інвалідів, реабілітація тощо). Систему назвали соціальним ринковим господарством.

Найважливіша риса цієї системи — *доступність практично всіх товарів і послуг* (за винятком невеликої частини так званих елітарних, які не мають масових аналогів) для переважної більшості (75—90 %) населення. Завдяки цьому не лише виробництво, а й споживання безлічі товарів та послуг набуло масового характеру. У свою чергу, це дало поштовх до дальшого зростання виробництва.

Тому систему соціального ринкового господарства ще називають суспільством загального масового споживання, або споживчим суспільством. Високий рівень споживання став базою для переходу до принципово іншої якості життя. Середня очікувана тривалість його в економічно розвинутих країнах сягнула 74—78 років у чоловіків і 76—81 року в жінок.

Однак двадцятилітнє процвітання змінилося на початку 70-х років великою економічною кризою, рушійними силами якої були крах Бреттон-Вудської валютної системи, шокове (для країн Заходу) підвищення цін на нафту і внутрішні суперечності споживчого суспільства. Ці суперечності полягають у тому, що високий рівень виробництва спирається на ідеали протестантської трудової етики, яка забезпечує найвищу продуктивність праці, а високий рівень споживання підтримують за допомогою культивування гедоністських норм поведінки: ледарство, розслабленість, культ насолод тощо.

На початку 80-х років Захід знову охопила глибока економічна криза. Її подолали лише в середині 80-х років. Із цього часу починається відлік нового великого економічного піднесення, до якого вдалося приєднатися ще кільком десяткам країн у Південно-Східній Азії і Латинській Америці.

Завдяки досягнутим економічним успіхам у 90-х роках відносно безболісно відбулося об'єднання Німеччини і триває поступова економічна інтеграція Європи, що є закономірним кроком на шляху до загальної глобалізації економічних і соціальних процесів.

Радянська система планування народного господарства, з плином часу навпаки, переживала серйозні труднощі і в кінцевому підсумку зруйнувалася. У країнах колишнього радянського блоку почався перехідний період — трансформація в ринкову економіку і водночас реінтеграція у світ, який глобалізується. На початку XXI ст. чисельність населення, яке проживає у країнах з ліберальним ринковим режимом, досягла 28 %. У 1875 р. цей показник складав 8 % світового населення.

У другій половині XX ст. завершився демографічний перехід у Європі і Північній Америці. Показники народжуваності й смертності стабілізувалися на дуже низькому рівні. Зростання населення припинилося, а у деяких країнах (Франція, Німеччина, Скандинавські країни) пішло на спад. Він компенсується за рахунок так званої керованої міграції з Азії й Африки. Однак ця міграція створює чимало додаткових соціальних проблем. Ще однією проблемою стало стрімке "старіння" населення західних країн — зростання середнього віку тих, хто живе, збільшення частки літніх громадян (старших 65 років) у населенні. У деяких країнах вона вже перевалила за 20 % і наближається до 25 % .

Саме в цей час починається демографічний перехід в Азії, Африці і Південній Америці. Розрив між показниками смертності й народжуваності в зазначених регіонах виявився настільки великим, що населення почало зростати в геометричній прогресії (як і попереджав Т. Мальтус). За другу половину ХХ ст. населення Китаю зросло в 2,25 раза і перевищило 1250 млн осіб; населення Африки більш ніж потроїлося і перевищило 800 млн осіб; населення Індії зросло майже в чотири рази і перевищило 1 млрд осіб. Лише за ХХ століття чисельність населення збільшилась з 1,62 до 6,06 млрд. людей.

Лавиноподібне зростання населення стали називати "**демографічним вибухом**". Воно породило безліч проблем. Головна з них полягає в тому, що бурхливе зростання населення сприяє консервації низького рівня економічного розвитку цих країн і веде до прискореного знищення невідтворюваних природних ресурсів. Тим самим посилюється глобальна екологічна криза, що виявляється вичерпанням деяких видів ресурсів і забрудненням навколишнього середовища. *Головну відповідальність за розвиток "демографічного вибуху" несуть, звичайно, економічно розвинуті країни, на які припадає лише 20 % населення Землі і майже 80 % споживаних людством природних ресурсів.*

Розвиток технологій, винахід комп'ютера, нова хвиля НТП, роботизація виробництва та ін. привели до прогресуючого витіснення фізичної праці з промисловості й сільського господарства. Основними сферами господарства у розвинутих країнах на початку ХХ ст. стали фармацевтика, зв'язок (передача інформації), програмування, кінобізнес, індустрія розваг, засоби масової інформації, інноваційний і дослідницький бізнес. Однак і так звані традиційні галузі (енергетика, нафтохімія, автомобілебудування та ін.) не втратили, а навіть зміцнили свої позиції.

На початок ХХІ ст. у сільському, лісовому і рибному господарстві економічно розвинутих країн залишалося працювати менш як 10 % працездатного населення (у слаборозвинутих країнах — більше ніж 50, у країнах із середнім рівнем економічного розвитку — 15—25 %). Відповідно цей сектор і дає не більш як 10 % ВВП.

У промисловості й будівництві у розвинутих країнах нині зайнято лише 20—25 % усіх працюючих (у слаборозвинутих — 25—35, у середньорозвинутих — близько половини) і виробляється не більше третини ВВП.

Більш ніж половина ВВП і від двох третин до трьох чвертей усіх зайнятих в економічно розвинутих країнах припадають на так званий третинний сектор — сферу послуг (у слаборозвинутих — менш ніж 15, у середньорозвинутих — 25—35 %). Така структура зайнятості й виробництва ВВП дала змогу деяким західним

дослідникам зробити висновок про завершення індустріального етапу в розвитку США та інших країн і про перехід до постіндустріального.

Важливим чинником розвитку економіки стала інтеграція в різноманітних формах. Країни-сусіди з інтенсивним торговим обміном і приблизно зіставним рівнем господарського розвитку утворювали зони вільної торгівлі.

Наприклад, з 1 січня 1948 р. за рішенням урядів Бельгії, Голландії та Люксембургу, котрі перебували у вигнанні в Лондоні (1944 р.), було створено митний союз (відомий під назвою Бенілюкс). У рамках союзу вже в 1949—1950 рр. ввели обмеження на імпорт промислової продукції, а до середини 50-х років у межах Бенілюксу зняли перепони для вільного руху капіталів і міграції робочої сили.

За прикладом Бенілюксу вже на початку 1948 р. було створено митний союз "Франсітал" (Франція, Італія). Створення таких союзів вийшло за межі Європи. США і Велика Британія також у тому самому році ухвалили рішення про міжнародний контроль важкої промисловості Німеччини, створили міжнародну адміністрацію, куди ввійшли, крім представників названих країн, ще й представники Франції, Німеччини та країн Бенілюксу.

Такі самі економічні спілки виникають і на інших континентах: у 1945 р. утворилася Ліга арабських держав (ЛАД), яка охопила 20 країн, у 1948 р. — Організація американських держав (ОАД), до якої ввійшли 31 латиноамериканська держава, США і Канада та ін.

За даними ГАТТ/СОТ, у середині 90-х років ХХ ст. у світі було більш ніж 30 інтеграційних угруповань різного типу (зони вільної торгівлі, митні союзи "спільні ринки", економічні союзи). До них належали як середньорозвинуті, так і могутні інтеграційні угруповання (Європейський Союз, НАФТА, АСЕАН та ін.) у межах яких переміщення фінансових та трудових ресурсів було практично лібералізовано.

Європейський Союз було створено на основі злиття в 1967 р. органів трьох самостійних регіональних організацій: Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) — Франція, ФРН, Італія і країни Бенілюксу; Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) — Франція, ФРН, Італія та країни Бенілюксу (1958); у 1973 р. до нього ввійшли Велика Британія, Ірландія, Данія, з 1981 р. — Греція, з 1986 р. — Португалія й Іспанія, з 1995 р. — Швеція, Австрія, Фінляндія; Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) — Велика Британія, Норвегія (в 1973 р. вийшла), Швеція, Данія, Австрія, Швейцарія і Португалія (1960 р.). У 1991 р. ЄС і ЄАВТ досягли угоди про створення Європейського економічного простору (ЄЕП), який об'єднав 18 країн від Арктики до Середземного моря. ЄАВТ —

основний торговий партнер усіх країн ЄС (його частка становить 47 % експорту і 35 % імпорту ЄС).

У сучасний період розвитку інтеграції спектр міжнародних економічних організацій надзвичайно широкий. Кожна з них розв'язує своє коло питань, які стосуються світового ринку, але її рішення мають світовий характер. Якщо одна з них розв'язує своє коло питань, це є сигналом для початку ведення переговорів інших. Класичним прикладом цього є послідовність у розв'язанні питань з міжнародної заборгованості. Спершу та чи інша країна домовляється з МВФ і тільки після цього з нею можуть мати справу країни Паризького, Лондонського клубів, Світовий банк та ін. Сам же МВФ залежить в ухваленні рішень і у своїх діях від високорозвинутих країн із клубів G-7 або G-10.

Завдання для контролю знань студентів до теми 3

Контрольні запитання:

1. Висвітліть сутність міжнародних торговельних зв'язків держав стародавнього світу.
2. В чому особливість економічних відносин епохи феодалізму?
3. Охарактеризуйте сутність епохи Великих географічних відкриттів та їх вплив на розвиток міжнародних економічних відносин.
4. Вкажіть переваги і обмеження зовнішньої торгівлі періоду первісного нагромадження капіталу.
5. Висвітліть особливості нового періоду розвитку економічних зв'язків.
6. В чому особливість світогосподарських зв'язків в найновіший період?

Тестові завдання:

- 1. В державах стародавнього світу існувала така форма прояву міжнародних економічних відносин:**
А) інвестиційне співробітництво; В) міжнародна торгівля;
С) валютні відносини; Д) всі відповіді вірні.
- 2. Об'єднання, яке виступало посередником у міждержавному обміні, але статус його був значно вищий, ніж факторій, це:**
А) міста-поліси; В) тамкару;
С) кару; Д) община.
- 3. Типовою формою феодальної торгівлі виступав:**
А) міждержавний обмін товарами; В) транзитне перевезення товарів;
С) ярмарок; Д) міжособистісний обмін товарів власного виробництва.
- 4. Лихварський капітал почав розвиватись у:**
А) феодальному суспільстві; В) роки Великих географічних відкриттів;

С) постколоніальний період; D) первісному суспільстві.

5. Перша міжнародна валютна система юридично була оформлена:

- A) 1958 року ; B) 1235 року;
C) 1504 року ; D) 1867 року.

6. В неокolonіальний період розвитку світогосподарських зв'язків основна частка міжнародної торгівлі припадала на:

- A) Австралію та Океанію; B) країни Сходу;
C) Західну Європу; D) США.

7. В XV – XVI столітті значний вплив на розвиток міжнародних економічних відносин здійснили:

- A) великі географічні відкриття, створення торговельних союзів-гільдій;
B) феодальна роздробленість в Європі;
C) утворення міжнародної фінансової системи;
D) становлення капіталістичних відносин.

8. У найновіший період розвитку міжнародних економічних відносин активно почав розвиватись:

- A) первинний сектор; B) вторинний сектор;
C) третинний сектор; D) всі відповіді вірні.

ТЕМА 4. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

- 4.1. Сутність, цілі та передумови міжнародної економічної інтеграції
- 4.2. Форми міжнародної економічної інтеграції
- 4.3. Інтеграційні процеси в Західній Європі (ЕС, ЕАСТ)
- 4.4. Інтеграційні процеси в Північній Америці (НАФТА)
- 4.5. Економічна інтеграція в Південній Америці та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні

4.1. Сутність, цілі та передумови міжнародної економічної інтеграції

Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) являє собою процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, який приймає форму міждержавних угод і регульований міждержавними органами.

Передумови міжнародної економічної інтеграції

1. *Близькість рівнів економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються.* За рідкісним винятком, міждержавна інтеграція розвивається або між індустріальними країнами, або між країнами, що розвиваються. Спроби об'єднань інтеграційного типу між індустріальними і державами, що розвиваються, хоча і мають місце, знаходяться на ранньому етапі становлення. У цьому випадку через споконвічну несумісність господарських механізмів вони звичайно починаються з різного роду перехідних угод про спеціальне партнерство, торгових угод і т.п., термін дії яких розтягується на багато років до тих пір, поки в менш розвинутій країні не будуть створені відповідні економічні механізми.

2. *Географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільного кордону та історично сформованих економічних зв'язків.* Більшість інтеграційних об'єднань світу починалися з декількох сусідніх країн, розташованих на одному континенті, в безпосередній географічній близькості один від одного, вони мають транспортні комунікації і нерідко говорять на одній мові. До цієї групи країн, котрі можна вважати інтеграційним ядром, стали підключалися інші сусідні країни.

3. *Спільність економічних та інших проблем, що стоять перед країнами в області розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва.* Одне із завдань економічної інтеграції - сприяння вирішенню ряду проблем, що стоять перед інтегруючими країнами. Очевидно тому, що, наприклад, країни, головна проблема яких створення основ ринкової економіки, не можуть інтегруватися з державами, в яких розвиненість ринку досягла рівня

використання спільної валюти. Також і країни, у яких головною є проблема забезпечення населення водою і їжею, не можуть поєднуватися з державами, що обговорюють проблеми свободи руху капіталу.

4. **Демонстраційний ефект.** У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, звичайно відбуваються позитивні економічні зрушення: прискорення темпів економічного зростання, зниження інфляції, зростання зайнятості і т.д., що надає певний психологічний вплив на інші країни, які звичайно, стежать за змінами, що відбуваються. Демонстраційний ефект проявився, наприклад, найбільш яскраво в бажанні багатьох країн колишньої рублевої зони якнайшвидше стати членами ЄС, навіть не маючи для цього скільки-небудь серйозних макроекономічних передумов.

5. **Ефект «доміно».** Після того як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, що залишилися за його межами, неминуче відчують деякі труднощі, пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків країн, що входять в угруповання, одна на одну. Це нерідко приводить навіть до скорочення торгівлі країн, що опинилися за межами інтеграції. Деякі з них, навіть не маючи істотного інтересу в інтеграції, висловлюють зацікавленість у підключенні до інтеграційних процесів просто через побоювання залишитися за її межами. Так виникла «група трьох» в Латинській Америці після того, як Мексика стала членом НАФТА (з нею підписали угоду про вільну торгівлю Венесуела і Болівія).

Цілі інтеграції

Численні інтеграційні об'єднання, що виникають і розвиваються в сучасній міжнародній економіці, ставлять перед собою, в принципі, схожі задачі.

1. **Використання переваг економіки масштабу.** Забезпечити розширення розмірів ринку, скорочення трансакційних витрат і отримання інших переваг на основі теорії економіки масштабу. Це, в свою чергу, дозволить залучити прямі іноземні інвестиції, які з великою охотою приходять на ринки значних розмірів, на яких має сенс створювати самостійні виробництва, задовольняти потреби споживачів. Цілі збільшення регіональних масштабів особливо чітко виражені в інтеграційних угруповань Центральної Америки й Африки.

2. **Створення сприятливого зовнішньополітичного середовища.** Найважливішою метою більшості інтеграційних об'єднань є зміцнення взаєморозуміння і співробітництва країн-в політичній, військовій, соціальній, культурній та інших неекономічних областях. Для країн, розташованих географічно близько один від одного і мають схожі проблеми в галузі розвитку, наявність добрих відносин із сусідами, підкріплених взаємними зобов'язаннями, є найважливішим політичним пріоритетом. Країни Південно-Східної Азії та

Близького Сходу, створюючи інтеграційні об'єднання, ясно ставили перед собою саме цю мету.

3. *Вирішення задач торгової політики.* Регіональна інтеграція нерідко розглядається, як спосіб зміцнити переговорні позиції країн в рамках багатосторонніх торгових переговорів у СОТ. Вважається, що узгоджені виступи від імені блоку країн більш вагомі і ведуть до більш бажаним наслідків в області торгової політики. Більш того, регіональні блоки дозволяють створити більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, ніж багатобічні торгові переговори, інтереси учасників яких дуже сильно різняться. Інтеграційні об'єднання в Північній Америці, Латинській Америці та Південно-Східної Азії покладають особливі надії на колективні зусилля в рамках багатосторонніх торгових переговорів.

4. *Сприяння структурній перебудові економіки.* Підключення країн, що створюють ринкову економіку або здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних угод країн з більш високим рівнем ринкового розвитку розглядаються як найважливіший канал передачі ринкового досвіду, гарантія незмінності обраного курсу на ринкову економіку. Більш розвинені країни, підключаючи своїх сусідів до процесів інтеграції, також зацікавлені в прискоренні їхніх ринкових реформ і створенні там повноцінних і ємних ринків. Такі цілі переслідували багато західноєвропейських країн, підключаючись в тій чи іншій формі до ЄС.

5. *Підтримка молодих галузей національної промисловості.* Навіть якщо інтеграційне об'єднання не передбачає дискримінаційних заходів проти третіх країн, воно нерідко розглядається як спосіб підтримати місцевих виробників, для яких виникає більш широкий регіональний ринок. Такі протекціоністські настрої превалювали в країнах латинської Америки і в країнах Африки на південь від Сахари, особливо в 60-70-і роки.

4.2. Форми міжнародної економічної інтеграції

Формування регіональних економічних інтеграційних об'єднань країн відбувається різними шляхами:

- *знизу вгору* - коли угодами між країнами про створення ЗВТ, МС або СР передують досить тривалий період розвитку міжнародних господарських зв'язків на рівні підприємств, фірм, корпорацій, які активно підтримуються на державному рівні;

- *зверху вниз* - коли з різних політичних чи соціально економічних причин створюється інтеграційне об'єднання країн, яке ще не цілком відповідає критеріям економічної цілісності, але в процесі подальшого регульованого і

скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягає тієї чи іншої форми МЕІ.

Таблиця 4.1. Глибина інтеграційних процесів

	<i>Тип інтеграції</i>	<i>Ознаки</i>
1	Преференційна зона	Території країн світової спільноти, де застосовується пільгове оподаткування, митне регулювання і кредитування.
2	Зона вільної торгівлі (ЗВТ)	Зона дії пільгового торгового режиму для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з третіми країнами. <u>Приклади:</u> Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА).
3	Митний союз (МС)	Угода декількох країн, яка передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу по відношенню до третіх країн <u>Приклади:</u> Арабський спільний ринок, Центральнаамериканський спільний ринок, Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН).
4	Спільний ринок (СР)	Повне усунення перешкод для переміщень не тільки товарів і послуг, але і капіталу, і робочої сили між країнами-учасницями. Передбачає зближення національних законодавств, стандартів, а також розвиток інституційних основ інтеграції. <u>Приклади:</u> Андський спільний ринок, Спільний ринок південного конуса (МЕРКОСУР)
5	Економічний союз (ЕС)	Доповнює вільний рух факторів і результатів виробництва гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики, тобто проводиться єдина сільськогосподарська політика, погоджена промислова, енергетична, транспортна, соціальна, науково-технічна політика. Створюються міждержавні (наддержавні) органи. <u>Приклади:</u> Бенілюкс, Союз Арабського Магрибу.
6	Валютний союз (ВС)	Створення єдиної регіональної валютної системи, включаючи створення єдиного банку. Забезпечується узгодження і становлення єдиної валютно-кредитної та макроекономічної політики. <u>Прикладом</u> може служити ЄС.
7	Політичний союз	Створюється на основі економічного союзу, де поряд з економічною інтеграцією забезпечується і політична, що передбачає не просто узгодження, а й проведення уніфікованої, практично єдиної економічної політики, і, як наслідок, повна уніфікація законодавчої бази; загальна податкова система; наявність єдиних стандартів; єдине трудове законодавство і т.д.

Послідовний розвиток форм МЕІ забезпечує найбільш повне, більш раціональне використання економічного потенціалу та підвищення темпів економічного розвитку країн-учасниць.

Переваги:

1. Збільшення розмірів ринку - ефект від масштабів виробництва (для країн з малою ємністю національного ринку).
2. Зростає конкуренція між країнами.

3. Забезпечення кращих умов торгівлі.
4. Розширення торгівлі паралельно з поліпшенням інфраструктури.
5. Поширення передової технології.

Негативні наслідки:

1. Для більш відсталих країн це призводить до відтоку ресурсів (факторів виробництва), йде перерозподіл на користь більш сильних партнерів.
2. Олігопольна змова між ТНК країн-учасниць, що призводить до підвищення цін.
4. Ефект втрат від збільшення масштабів виробництва при дуже сильній концентрації.

Практика показує, що в сучасному світі інтеграція і **дезінтеграція** розвиваються паралельно, як два різноспрямовані процеси. При цьому дезінтеграційні явища і процеси можуть мати не тільки локальний характер у рамках державних кордонів (сепаратизм), але і глобальний (розпад СРСР).

Дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних і якісних умовах, тобто **реінтеграції**. Це може бути відновлення інтеграційного об'єднання на тих же політико-економічних умовах не тільки в попередньому складі, але з включенням нових членів. Однак найчастіше на практиці має місце нове інтеграційне угруповання, що об'єднує на якісно нових принципах окремих учасників попереднього угруповання.

Проте, практика показала, що реальний процес інтеграції в силу своєї внутрішньої суперечливості не може відбуватися настільки прямолінійно і поступально, як припускає схема Б.Балашші. Досвід показав колосальні важкості створення єдиного економічного простору і різний ступінь зацікавленості в глибині взаємодії сторін. Не існує ні строгих закономірностей, ні автоматизму переходу між формами інтеграції. Все залежить від конкретно-історичних умов у МЄВ, в окремих країнах, від економічних і політичних інтересів цих країн.

Так, на відміну від ЄС, країни члени НАФТА, створюючи ЗВТ, не ставлять завданням перейти потім до МЗ, що навряд чи можливо за таких величезних відмінностях в економічних потенціалах країн, але одночасно з перших кроків вводять певні елементи СР (лібералізація капіталовкладень, заходи по зближенню стандартів, гармонізація політики в окремих сферах, наприклад, в галузі навколишнього середовища та ін.)

Економічна інтеграція представляє собою поєднання процесів інтеграції на трьох рівнях: а) міждержавному; б) приватно-корпоративному; в) суспільних інститутах, наукових спільнотах.

СВІТОВІ ЦЕНТРИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Глибокі інтеграційні процеси мають місце лише в Західній Європі та Північній Америці. Третім за значимістю є Азіатсько-Тихоокеанський регіон. У Латинській Америці, Південній Азії, Африці та на Середньому Сході регіональне

співробітництво поки що не дає істотного ефекту. Багато в чому формальні інтеграційні процеси в СНД.

Треба враховувати, що країни, які не використовують величезний потенціал інтеграції в своїй економічній стратегії, не здатні вистояти в сучасній глобальній конкуренції, протистояти викликам глобалізації.

Найбільшими інтеграційними центрами в сучасних МЕВ є «тріада» найбільш значущих об'єднань.

Таблиця 4.2 . Частка найбільших інтеграційних об'єднань у світовому ВВП, експорті та інвестиціях (2004-2007 рр.)

Регіональний блок	Площа (тис. км ²)	Населення (млн. чол)	ВВП	ВВП/ душу
ЕС -27 Європейський Союз	4 892,685	499,673	2009 р. \$ 16, 523 трлн	\$39 900
ЕАВТ-4 Європейська асоціація вільної торгівлі	529,600	12,233	2009 р. \$899,187 млрд	\$38 546
НАФТА-3 Північноамериканська угода про вільну торгівлю	21 588,638	430,495	2004 \$12, 889 трлн 2006 \$15,337 трлн 2007 \$16,189, трлн	\$29 942
АСЕАН-10 Асоціація держав Південно)Східної Азії	4 480,323	592,342	2009 р. \$1,1 трлн	\$4 044 (ППС) \$1 267 (номінально)
АТЕС-21 Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво	62 321, 172	2 682,5	\$35,328 трлн	\$18,257
МЕРКОСУР-5 Південноамериканський спільний ринок	Аргентина- 2 766,890 Бразилія- 8 514,877 Уругвай- 176,220 Парагвай – 406,752 Венесуела- 916,444 12 781,183	Аргентина- 40,134 Бразилія- 192,572 Уругвай- 3,323 Парагвай- 6,349 Венесуела- 27,730 270,108	2009 р. \$2,257 млрд.	\$5,490

4.3. Інтеграційні процеси в Західній Європі

Держави, які утворюють інтеграційну спільність, зберігають свою самостійність і суверенітет. Разом з тим, деяку частину своїх суверенних прав і прерогатив вони передають в наднаціональні органи. В результаті посилення взаємозалежності країн і доцентрових тенденцій відбувається втягування нових учасників в інтеграційний процес.

Фактори, що сприяли західноєвропейській інтеграції:

- господарський механізми країн Західної Європи опинилися в більшій мірі і значно раніше, ніж у країн інших регіонів, підготовленими до тісної взаємодії один з одним;
- висока залежність західноєвропейських країн від зовнішніх ринків, схожість їх економічних структур, територіальна близькість;
- відмова країн Східної Європи від ринкової економіки, створення РЕВ стали перешкодою розвитку економічних зв'язків між Східною і Західною Європою;
- прагнення західноєвропейських країн зміцнити позиції на світовому ринку у боротьбі з потужним конкурентом - США;
- прагнення компенсувати розвал колоніальної системи і втрату втрачених колоніальних можливостей і торговельних зв'язків.

Європейський Союз

Європейський союз (ЄС) є найрозвиненішим інтеграційним утворенням в світі і представляє собою вищу форму інтеграції. ЄС послідовно пройшов усі вищеназвані форми інтеграції і в даний час знаходиться на стадії політичного об'єднання. Зараз стан цього об'єднання можна визначити як проміжне між найвищою сходиною економічної та політичної інтеграції та початкової стадією утворення єдиної конфедеративної держави.

Етапи західноєвропейської інтеграції

1952 р. - підписаний Договір про створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) за участю ФРН, Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів і Люксембурга. Економічна необхідність та економічні інтереси підштовхнули недавніх ворогів (тільки 7 років тому закінчилася війна) до об'єднання. Зауважимо, що інтеграція країн почалася з інтеграції бізнесу - вихідною точкою об'єднувачих процесів стало галузеве співробітництво, що охоплюють базові галузі економіки (вугледобувну, сталеливарну).

1957-1958 рр. - Підписано два Римських договори про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом), до яких увійшли ті ж шість країн. Євратом було створено за моделлю ЄСВС і мало теж галузеву спрямованість, визначаючи спільний розвиток в області атомної енергетики.

Особливо важливе значення мав Договір про створення ЄЕС, який складався з 275 статей. У ньому були визначені цілі створення ЄЕС:

- поступове зняття всіх обмежень в торгівлі між країнами-членами;
- встановлення загального митного тарифу по відношенню з третіми країнами;
- ліквідація обмежень для вільного переміщення капіталів, людей, послуг;
- проведення спільної політики в галузі сільського господарства та транспорту;
- зближення економічного законодавства країн-учасниць і т.д.

1967 р. - утворюється Європейське Співтовариство шляхом договору про злиття, в результаті якого створена єдина Рада та єдина Комісія для трьох європейських співтовариств ЄОВС, ЄЕС і Євратому.

1968 р. - утворення митного союзу: ліквідовані торгові обмеження у взаємній торгівлі, встановлено єдиний митний тариф по відношенню до третіх країн, почала проводитися активна політика в області конкуренції, прискорювався процес перетворення національних монополій в транснаціональні, впроваджена єдина сільськогосподарська політика. За ці роки ЄЕС "обросло" безліччю допоміжних організацій - в 1962 р. був створений аграрний фонд ЄЕС (ФЕОГА), необхідний для координації аграрних політик країн-учасниць, розвитку АПК, підтримки вищих єдиних с/г цін, субсидування експорту аграрної продукції.

1978 р. - створення Європейської валютної системи, що базується на трьох основних елементах:

- 1) єдина розрахункова одиниця - ЕКЮ (ECU - European Currency Unit);
- 2) система «європейської валютної змії», тобто з одного боку - тісна прив'язка валют одна до одної ($\pm 1,12\%$), з іншого - спільне коливання по відношенню до долара ($\pm 2,25\%$);
- 3) створення Європейського фонду валютного співробітництва (ЕФВС) за рахунок об'єднання частини (20%) національних золотовалютних резервів країн-учасниць.

1985 р. - Підписання Шенгенської угоди.

1986-1987 рр. - Завершення створення єдиного внутрішнього ринку, що було зафіксовано в Єдиному європейському акті (набрав чинності в 1987 р.). Взагалі, ЄЕС з початку його утворення називали Загальним ринком, але остаточно він оформився після підписання Єдиного європейського акта (ЄЄА).

1992 р. - підписання Маастрихтського договору про утворення Європейського союзу, що передбачає єдине громадянство ЄС (паралельно з національним громадянством), формування валютного, економічного та

політичного союзів. Договір набув чинності 1 листопада 1993 р., давши спільноті нову назву - Європейський Союз.

1999 р. - початок переходу до єдиної валюти - євро.

2004 - підписання Конституції ЄС (в силу не вступила).

2007 - підписання Договору про реформування в Лісабоні.

2007 - шосте розширення ЄС - приєднання Болгарії та Румунії. Відзначається 50-річний ювілей створення ЄЕС.

19 листопада 2009 - обраний перший постійний голова Європейської ради.

1 грудня 2009 - вступ в силу Лісабонського договору, згідно з яким Євросоюз стає правосуб'єктності.

До теперішнього часу вже створено систему наддержавних органів ЄС, включають: Європейська рада, Європейський парламент, Рада Європейського Союзу, Європейську комісію та Європейський суд.

Європейська рада складається з глав держав або урядів держав-членів. У нього входять також голова Європейської комісії, міністри закордонних справ і один із членів Комісії. Він визначає основні стратегічні напрямки діяльності Союзу і приймає рішення на сесіях, які проводяться щонайменше двічі на рік.

Рада визначає основні стратегічні напрями розвитку ЄС. Вироблення генеральної лінії політичної інтеграції - основна місія Європейської ради. Поряд з Радою міністрів Європейська рада наділена політичною функцією, що полягає у зміні основних договорів європейської інтеграції. Його засідання проходять не менш ніж двічі на рік - або в Брюсселі, або в головуючій державі під головуванням представника держави-члена, який очолює в даний час Раду Європейського союзу. Засідання тривають два дні. Рішення ради обов'язкові для підтримки їх держав.

Європейська комісія є виконавчим органом і несе відповідальність за дотримання виконання Договору. Її повноваження полягають у законодавчій ініціативі та контролі за правильністю застосування положень Договору і рішень інститутів ЄС. Вона може поставити питання про порушення якою-небудь державою-членом ЄС умов Договору і рішень ЄС і передати справу до Європейського суду. Комісія розробляє і проводить в життя політику ЄС.

Комісія відіграє головну роль у забезпеченні повсякденної діяльності ЄС, спрямованої на виконання основоположних Договорів. Вона виступає із законодавчими ініціативами, а після затвердження контролює їх втілення в життя. У разі порушення законодавства ЄС Комісія має право вдатися до санкцій, у тому числі звернутися до Європейського суду. Комісія володіє значними автономними правами в різних областях політики, в тому числі аграрної, торгової, конкурентної, транспортної, регіональної і т. д. Комісія має виконавчий апарат, а

також управляє бюджетом і різними фондами та програмами Європейського союзу.

Рада Європейського Союзу (Рада міністрів) складається з міністрів урядів держав-членів. Він несе відповідальність за прийняття основних політичних рішень Співтовариства на основі пропозицій, висунутих Європейською комісією. Рада міністрів володіє реальною владою - приймає остаточні рішення з усіх аспектів законодавства ЄС. Поряд з Європейським парламентом, один з двох законодавчих органів Союзу і один з семи його інститутів. До Ради входять 27 міністрів урядів країн-членів у складі, що залежить від обговорюваного кола питань. При цьому, не дивлячись на різні склади, Рада вважається єдиним органом. На додаток до законодавчих повноважень Рада також наділена виконавчими функціями в галузі загальної зовнішньої політики і політики безпеки

Європейський парламент обирається на 5-річний термін і складається з 745 депутатів, число яких від кожної країни залежить від чисельності населення. Рада та Парламент приймають рішення спільно з ряду найбільш важливих напрямків. Якщо Рада та Парламент не можуть прийти до згоди з якої-небудь постанови або директиві, передбачається досягнення компромісу шляхом створення погоджувального комітету. Голова Європарламенту обирається на два з половиною роки. Члени Європейського парламенту об'єднуються не за національною ознакою, а відповідно до політичної орієнтації. Основна роль Європарламенту - затвердження бюджету ЄС. Крім того, практично будь-яке рішення Ради ЄС вимагає або схвалення Парламенту, або принаймні запиту його думки. Парламент контролює роботу Комісії і володіє правом її розпуску.

Європейський суд покликаний забезпечувати, щоб при інтерпретації та застосуванні Договору дотримувався закон. Він виступає в якості вищого апеляційного суду ЄС.

Суд регулює розбіжності між державами-членами, між державами-членами і самим Європейським союзом; між інститутами ЄС; між ЄС і фізичними або юридичними особами, включаючи співробітників його органів (для цієї функції недавно був створений Трибунал цивільної служби). Суд дає висновки за міжнародними угодами; він також виносить попередні (преюдиціальні) постанови за запитами національних судів про тлумачення установчих договорів та нормативно-правових актів ЄС. Рішення Суду ЄС обов'язкові для виконання на території ЄС. За загальним правилом юрисдикція Суду ЄС поширюється на сфери компетенції ЄС. Відповідно до Маастрихтського договору Суду надано право накладати штрафи на держави-члени, які не виконують його постанови. Суд складається з 27 суддів (по одному від кожної з держав-членів) і восьми

генеральних адвокатів. Вони призначаються на шестирічний термін, який може бути продовжений. Кожні три роки оновлюється половина складу суддів.

В процесі прийняття рішень ЄС беруть участь і взаємодіють: Європейська комісія (готує пропозиції), Європейський парламент (висловлює думку про пропозиції), Рада міністрів (приймає остаточні рішення), Європейська комісія (відповідає за здійснення прийнятих рішень). Європейський парламент спільно з Радою і Європейською комісією приймають постанови та рішення, а також дають рекомендації і роблять висновки.

Таблиця 4.3 . Етапи розширення Європейського Союзу

<i>Рік</i>	<i>Кількість країн-членів</i>	<i>Держави, що приєдналися</i>	<i>Територія (тис.кв.км)</i>	<i>Населення (млн.чол)</i>
1957	6	Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Німеччина, Італія	1,167	185
1973	9	+ Великобританія, Данія, Ірландія	1,524	273
1981	10	+ Греція	1,658	287
1986	12	+ Іспанія, Португалія	2,252	338
1995	15	+ Австрія, Фінляндія, Швеція	3,234	370
2004	25	+ Польща, Чехія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Кіпр, Мальта, Латвія, Литва, Естонія	-	453
2007	27	Румунія, Болгарія	4,892	501

В даний час ЄС є найпотужніший економічний блок, здатний реально конкурувати з США і Японією. ЄС - це економічний блок з населенням понад 500 млн. чол., ВВП - більше 16 трлн. дол. На його частку припадає 21% світової торгівлі (США - 20%).

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)

Суперництво Великобританії з Францією і ФРН на рубежі 1950-1960-х років зробили неможливим її вступ в Європейське економічне співтовариство (ЄЕС). Створення другого інтеграційного об'єднання в певному сенсі відображало це суперництво. Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) була створена на основі Стокгольмської конвенції 3 травня 1960 як альтернатива для європейських держав, які не могли або не бажали приєднатися до Європейського економічного співтовариства (тепер Європейський союз) і вважали плани створення Європейського спільного ринку дуже амбітними.

Таблиця 4.4 . Етапи створення ЄАВТ

	Рік вступу до ЄАВТ	Рік виходу із ЄАВТ
Великобританія	1960	1973
Данія	1960	1973
Португалія	1960	1986
Австрія	1960	1995
Швеція	1960	1995
Швейцарія	1960	Діючий член ЄАВТ

Норвегія	1960	Діючий член ЄАВТ
Ісландія	1970	Діючий член ЄАВТ
Фінляндія	1986	1995
Ліхтенштейн	1991	Діючий член ЄАВТ

На початок 1970-х років в ЄАВТ був завершений процес створення зони вільної торгівлі. Вона стала найбільш відомою і значимою з усіх вже побудованих асоціацій вільної торгівлі. Намітилися тенденції до переростання цієї організації в більш розвинені форми інтеграції, зокрема в економічний союз, але ці тенденції не були реалізовані.

Перед Великою Британією та іншими країнами ЄАВТ постала дилема: або зміцнювати ЄАВТ, або домагатися приєднання до ЄЕС. Британія попросила членство в ЄЕС в 1961 році. Проте в результаті негативної позиції Франції ці переговори закінчилися провалом в січні 1963 року, що привело до активізації діяльності ЄАВТ. До 1 січня 1967 були ліквідовані всі митні збори і кількісні обмеження в торгівлі промисловими товарами між країнами-учасницями (крім Португалії). Рік по тому були ліквідовані митні збори між ЄАВТ і Фінляндією.

Вихід Великобританії і Данії з ЄАВТ в 1972 році помітно послабив цю організацію і змусив учасників, що залишилися шукати шляхи врегулювання економічних відносин з ЄЕС, що є основним торговим партнером країн-членів Асоціації. В результаті складних переговорів всі члени ЄАВТ, а також Фінляндія уклали з ЄЕС угоди про вільну торгівлю промисловими товарами, які вступили в силу в 1973 році. На їх основі було здійснено взаємне зниження митних зборів, які були повністю скасовані з 1 липня 1977 року. В результаті цього в Західній Європі була утворена зона вільної торгівлі, до складу якої увійшли країни ЄС та ЄАВТ. У 1984 році ЄЕС і ЄАВТ уклали угоду про створення єдиного господарського простору та про поширення співпраці на такі сфери, як економічна, валютна та промислова політика, НДДКР, екологія, рибальство, транспорт, чорна металургія. Одна за одною країни ЄАВТ стали виходити з ЄАВТ і приєднуватися до ЄС.

У травні 1992 року ЄАВТ та ЄС уклали угоду про європейську економічну зону (вільний рух людей, товарів, послуг, капіталу).

Цілі ЄАВТ:

- сприяння сталому зростанню економіки, фінансової стабільності, раціональному використанню ресурсів;
- сприяння розширенню світової торгівлі та усунення торгових бар'єрів;
- розвиток торгівлі між країнами-членами, добросовісної конкуренції;
- сприяння забезпеченню повної зайнятості населення, підвищенню рівня життя в країнах-членах.

ЄАВТ має в своїй структурі Раду, постійні комітети, секретаріат. Фактично ЄАВТ є зоною вільної торгівлі.

Європейська економічна зона

Європейська економічна зона (ЄЕЗ, European Economic Area, EEA) - створена 1 січня 1994 року з метою надати можливість країнам, які не є членами ЄС, приєднатися до Європейського спільного ринку.

Між країнами Європейської економічної зони встановлені вимоги на забезпечення наступних «свобод»:

- вільна торгівля товарами,
- вільна торгівля послугами,
- вільне пересування трудових ресурсів,
- вільне пересування капіталу.

В структуру ЄЕЗ входять такі інститути:

- Рада - верховний орган прийняття рішень (члени Ради ЄС, члени Європейської комісії, по одному представнику від кожного члена ЄАВТ),
- Спільний комітет - форум для обміну думками та інформацією, орган для пошуку і прийняття рішень (високі посадові особи Комісії та держав-членів ЄС і ЄАВТ),
- Консультативний комітет (члени Економічного і соціального комітету ЄС, члени Консультативного комітету ЄАВТ),
- Спільний парламентський комітет.

4.4. Інтеграційні процеси в Північній Америці (НАФТА)

Першою офіційною акцією, спрямованою на активізацію інтеграційних процесів у Північній Америці, став «план Еббота» (1947г.), метою якого було стимулювання інвестицій США в провідні галузі канадської економіки.

У 1959 р. США і Канада уклали угоду про спільне військове виробництво, яке сприяло впровадженню американських стандартів в канадське виробництво військової техніки.

У 1965 р. - висновок двосторонньої угоди про лібералізацію торгівлі продукцією автомобілебудування, що стимулювало інтеграцію та багатьох інших галузей, пов'язаних з виробництвом автомобілів.

У 1988 р. після трирічних переговорів було підписано ам-канад - угода про вільну торгівлю (CUSFTA), згідно з яким протягом 10 років між США і Канадою повинна була сформуватися ЗВТ.

Економічна інтеграція США з Канадою та їх співпрацю з західноєвропейськими партнерами перестала задовольняти США. Зміна

політичної та економічної ситуації в світі наприкінці 80-х рр., активізація інтеграційних процесів в Європі та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, зростаюча конкуренція з боку Японії, соціально-політичні реформи в країнах Латинської Америки послужили поштовхом для активізації інтеграційних процесів на тристоронній основі: між США, Канадою і Мексикою. В результаті інтеграційні процеси у Північній Америці вийшли за межі двох держав, був укладений договір про північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА), яка набрала чинності 1 січня 1994 р. Територія блоку становить велику територію з населенням 370 млн. чоловік і потужним економічним потенціалом. Щорічне виробництво товарів і послуг цими країнами складає 7 трлн. дол. На їх частку доводиться близько 20% всього обсягу світової торгівлі.

НАФТА - перша угода, підписана між двома високо розвиненими країнами і країною, що розвивається.

Таблиця 4.5 . Основні показники економічного розвитку країн-учасниць НАФТА в 1992р. при підписанні Договору

	Населення	ВВП (млрд.дол)	ВНП на душу населення (дол)	Експорт (млрд.дол)	Імпорт (млрд.дол)
США	255,0	5920,2	23240	640,5	670,1
Канада	27,4	493,6	20710	150,5	153,7
Мексика	89,5	329,0	3470	42,8	52,7

Принципові положення договору НАФТА:

- поетапне, протягом 15 років, скасування митних зборів на товари, якими торгують між собою США, Канада, Мексика;
- захист північноамериканського ринку від експансії азіатських і європейських компаній, що намагаються уникнути американських мит шляхом реекспорту своїх товарів у США через Мексику;
- лібералізація інвестиційного режиму, зняття заборони на капіталовкладення та конкуренцію американських та канадських компаній у банківському та страховому ділі в Мексиці;
- розробка спільної програми по боротьбі із забрудненням навколишнього середовища
- забезпечення високого рівня захисту інтелектуальної власності.

Для успішного виконання Договору була створена інституційна структура НАФТА, яка включає Комісію з вільної торгівлі на рівні міністрів торгівлі, Секретаріат і робочі групи (з торгівлі товарами, з торгівлі с /г продукцією, за стандартами, з фінансових послуг і т.д.). Але, на відміну від ЄС, в НАФТА відсутні будь наднаціональні структури.

Один з головних результатів функціонування НАФТА - досягнення торгового ефекту. Частка взаємного експорту зросла з 43% в 1990 р. до 56% в 2005 р. Ще один важливий результат стимулювання руху прямих інвестицій між країнами (за 10 років обсяг взаємних прямих інвестицій збільшився в 2 рази). Максимальні переваги від інтеграції одержують США завдяки більш ємного внутрішнього ринку, але чималі переваги мають також Канада і Мексика, конкурентоспроможність продукції яких зросла.

Одночасно у НАФТА існують великі проблеми. Одна з них - асиметричність інтеграційних процесів, активно йдуть між Мексикою та США, Канадою та США, тоді як між Мексикою та Канадою зв'язки залишаються на низькому рівні (в 2005 р. частка Мексики в експорті Канади склала 0,7%). Серед інших проблем - субсидування сільськогосподарського експорту США, що негативно позначається на рівні конкурентоспроможності аналогічної мексиканської продукції і веде до скорочення числа зайнятих у сільському господарстві Мексики. Однією з найгостріших є проблема нелегальної міграції мексиканців в США - хоча ще в 2000 р. президент Мексики запропонував поступово перейти до вільного переміщення осіб НАФТА протягом 10 років, переговори з цієї проблеми були зірвані через події вересня 2001 в США.

4.5. Центральна, Латинська Америка та Тихоокеанський регіон

1. Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) створена в 1980 р. на базі Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (1960р.), включає 11 країн: Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела, Аргентина, Бразилія, Чилі, Мексика, Парагвай і Уругвай.

Знаходиться на етапі спільного ринку. Мета ЛАІ - розвиток і активізація економічного співробітництва, спрямованого на розширення ринку. Завдання ЛАІ:

- сприяння і регулювання взаємної торгівлі країн-членів;
- поетапне створення латиноамериканського спільного ринку.

Вищим органом ЛАІ є Рада міністрів закордонних справ, виконавчий орган - Конференція оцінок і зближення - вивчає рівні економічного розвитку, можливі напрями інтеграції, її вплив на економіку, розробляє стадії і задачі інтеграційних процесів; збирається 1 раз на рік. Постійний орган - Комітет представників. Штаб-квартира - в Монтевідео (Уругвай).

2. Спільнота Карибських держав-(КАРІКОМ) створено в 1973 р., об'єднує 14 країн: Багами, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Ямайка, Тринідад і Тобаго, Антигуа і Барбуда, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-

Вінсент і Гренадіни. Знаходиться на етапі спільного ринку. Одне з найбільш розвинених інтеграційних об'єднань країн, що розвиваються, має свою систему міждержавних органів: Конференція глав урядів, бюро конференції, комітет голів ЦБ, рада Карибського співтовариства, Секретаріат, Парламентська асамблея. Цілями КАРІКОМ є:

- економічна інтеграція у формі спільного ринку з єдиним зовнішнім тарифом і застосуванням правил походження товару, узгодженої фіскальної політикою;

- координація зовнішньоекономічної політики;

- співпраця у технічній, соціальній і культурній галузях.

3. **Загальний ринок країн Південного конусу (МЕРКОСУР)** утворений в 1991 р., об'єднує 4 країни: Аргентину, Бразилію, Парагвай і Уругвай. Відповідає рівню спільного ринку. Договір передбачає вільний рух товарів, капіталів і робочої сили між країнами-учасницями; введення єдиного зовнішнього тарифу по відношенню до третіх країн; координацію політики в галузі промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку, а також у валютно-фінансовій сфері.

Населення 4-х країн - 200 млн. чоловік. Сумарний ВВП - 1 млрд. \$. При цьому на Бразилію доводиться: 80% населення, 43% торгівлі, близько 60% експорту і 30% імпорту.

Цілі МЕРКОСУР:

- 1) вільний рух чотирьох факторів виробництва;

- 2) єдина митна політика по відношенню до третіх країн;

- 3) забезпечення координації макроекономічної політики, політики в області с/г, податкової та грошової системах;

- 4) провести координацію і довести до порівнянності законодавство щодо економічної політики;

- 5) різко збільшити конкурентоспроможність країн-учасниць.

Недоліки МЕРКОСУР: різномірна політична структура країн-учасниць, зміна політичних режимів, в країнах йдуть реформи - все це разом заважає нормальному ходу процесу інтеграції.

4. **Андський пакт** утворений в 1969 р. і включає 5 країн: Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу і Венесуела. Має на меті створення спільного Андського ринку.

Основний напрямок діяльності Андської групи:

- вироблення єдиної економічної політики країн-членів, координація спільних проектів;

- гармонізація законодавства і єдина інтерпретація прийнятих правових норм.

У 1990 р. прийнята «Андська стратегія», головними цілями якої позначені на : 1)

розвиток андського економічного простору, 2) поглиблення міжнародних зв'язків країн Андської групи, 3) внесок в єдність Латинської Америки.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон

1. Найбільш успішно на протязі майже 30 років діє *Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)*, в яку входять один з чотирьох азіатських «драконів» - Сінгапур, а також НІС 2-й і 3-ї хвилі - Малайзія, Індонезія, Таїланд, Філіппіни. Крім них: Бруней, В'єтнам, Камбоджа, Лаос. АСЕАН створена в 1967 р. на основі підписання бангкокської декларації, яка в 1976 р. була доповнена Договором про дружбу і співробітництво в Південно-Східній Азії та Декларацією АСЕАН, підписаною в Балі в 1976 р. У 1992 р. була підписана Сінгапурська декларація, яка мала на меті поглиблення економічного та політичного співробітництва та інтеграції в регіоні.

Успіх взаємного співробітництва в рамках цього угруповання тісно пов'язаний з бурхливим економічним зростанням більшості з країн-учасниць АСЕАН, спів ставністю рівнів їх розвитку, добре налагодженими і мають давні історичні традиції взаємними торговими зв'язками, а також відрегульовану форму співробітництва. У планах АСЕАН до 2005 р. знизити мита країн-учасниць в середньому до 5% по 38 тис. найменувань товарів. В кінці 1995 р. прийнято рішення про створення повноцінної зони вільної торгівлі до 2005 р.

2. *Перспективи розвитку глибокої економічної інтеграції в Східній Азії в значній мірі пов'язують із створенням організації Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС)*. До неї входять 21 держава Азії, а також Північної і Південної Америки. АТЕС утворено в 1989 р. з метою підтримки економічного зростання та розвитку країн-учасниць, посилення позитивного впливу зростаючої економічної взаємозалежності країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР), в тому числі в області послуг, капіталу і технологій; зміцнення відкритої багатосторонньої торговельної системи; збільшення ступеня лібералізації торгівлі та інвестицій в АТР, посилення і стимулювання приватного сектора; використання принципів вільного ринку для збільшення переваг регіональної співпраці. За прогнозами міжнародних експертів, Східна Азія до 2015 р. може перегнати за обсягом валового національного продукту Західну Європу, а до 2020 р. - Північну Америку. Відповідно до планів АТЕС передбачається до 2020 р. утворити найбільшу у світі зону вільної торгівлі без митниць і внутрішніх бар'єрів. АТЕС являє собою міжурядовий форум регіону, який має формально консультативний статус. У його рамках виробляються правила ведення торгівлі, інвестиційної та фінансової діяльності, проводяться зустрічі галузевих міністрів та експертів з питань співробітництва в різних областях. Усі рішення приймаються на основі консенсусу.

Завдання для контролю знань студентів до теми 4

Контрольні запитання:

1. У чому полягає сутність міжнародної економічної інтеграції?
2. Розкрийте сутність і головні передумови міжнародної економічної інтеграції.
3. Які переваги має країна від участі в процесі інтеграції?
4. Які негативні риси може мати процес інтеграції для різних країн?
5. Дослідити форми економічної інтеграції.
6. Проаналізувати регіональні інтеграційні об'єднання економічно розвинених країн.
7. Охарактеризувати Європейські інтеграційні процеси.
8. Проаналізувати інтеграційні процеси в Північній та Південній Америці.
9. Дослідити особливості регіональної інтеграції країн Азії.
10. Охарактеризувати основні економічні угруповання країн Африки.
11. Проаналізувати інтеграційні процеси в економіці країн, що розвиваються.

Тестові завдання:

1. Міжнародна економічна інтеграція – це:

- А) процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, що приймає форму міждержавних угод і регульований міждержавними органами;
- В) суспільно-територіальний поділ праці між країнами зі сталою концентрацією виробництва певної продукції;
- С) спеціалізації окремих країн на виробництві певних товарів та послуг і товарному обміні цими продуктами на світових ринках;
- Д) економічний процес об'єднання національних економік багатьох країн в єдиний світовий простір.

2. Використання переваг економіки масштабу полягає в:

- А) виробництві трудомістких виробів, постачання сировини на світовий ринок;
- В) забезпеченні розширення розмірів ринку, скороченні трансакційних витрат і тримання інших переваг на основі теорії економіки масштабу;
- С) концентрації зусиль на капіталомістких, високотехнологічних виробках;
- Д) залученні як виробів первинної технологічної переробки, так і певні галузі та підприємства, які самі є об'єктами залучення іншими країнами на засадах кооперування у міжнародний поділ праці.

3. Оберіть варіант, котрий найбільш точно характеризує таку форму економічної інтеграції, як зона вільної торгівлі:

A) використовуються пільгове оподаткування, митне регулювання та кредитування;

B) зона дії пільгового торгового режиму для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з третіми країнами;

C) створюються міждержавні органи управління зовнішньоторговельною політикою;

D) усунені бар'єри на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони.

4. Прикладом зони вільної торгівлі є:

A) Угода про співробітництво між ЄС та країнами минулого СРСР – EU – FSU;

B) НАФТА; C) МЕРКОСУР; D) ЄС.

5. В якому році до ЄС приєдналися такі країни, як Польща, Чехія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Кіпр, Мальта, Латвія, Литва, Естонія ?

A) 2004; B) 1998; C) 2006; D) 1995.

6. Прикладом валютного союзу є:

A) ЄС; B) Бенілюкс;

C) Центральноамериканський спільний ринок; D) НАФТА.

7. При якій формі міжнародної економічної інтеграції передбачається спільна торговельна політика щодо третіх країн і створення міждержавних органів управління зовнішньоторговельною політикою ?

A) політичний союз; B) митний союз;

C) валютний союз; D) економічний союз.

8. Прикладом політичного союзу є:

A) ЄС; B) НАФТА; C) АСЕАН;

D) на сьогодні може бути тільки теоретично.

9. В якому році засновано Асоціацію держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)?

A) 2005; B) 1908; C) 1992; D) 1967.

ТЕМА 5. ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

- 5.1. Сутність, види, показники міжнародної торгівлі
- 5.2. Державне регулювання міжнародної торгівлі.
 - 5.2.1. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі
 - 5.2.2. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі
- 5.3. Правила Міжнародної торгової палати Інкотермс

5.1. Сутність, види, показники міжнародної торгівлі

Світова торгівля є традиційною, історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою обмін товарами і послугами між резидентами і нерезидентами країни, тобто для її учасників вона є зовнішньою торгівлею.

Таблиця 5.1. Експорт товарів – fob* (млрд. дол.)

	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Розвинуті країни	1349,2	2517,1	3621,2	4238,5	6333,2	7130,9	8150,3	9066,2
Країни, що розвиваються	600,5	847,6	1435,4	2055,8	3791,7	4541,1	5258,1	6198,1
Країни з перехідною економікою	85,4	118,7	121,9	154,6	362,6	457,6	548,6	762,1
Всього	2035,1	3483,4	5178,4	s	10487,6	12129,8	13956,9	16026,5

*) fob - free on board (вільно на борту) включає крім вартості самого товару всі витрати, пов'язані з його доставкою до борту корабля, в тому числі, навантаження на борт; при сухопутних перевезеннях - крім вартості товару включає всі витрати з його доставки до кордону країни-експортера

Таблиця 5.2. Імпорт товарів – cif* (млрд. дол.)

	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Розвинуті країни	1497,2	2650,5	3622,1	4638,4	7099,8	8021,4	9033,2	10046,3
Країни, що розвиваються	496,1	804,9	1502,5	1919,5	3423,3	4018,5	4730,9	5684,6
Країни з перехідною економікою	83,6	139,9	114,7	105,1	271,2	348,3	466,1	609,5
Всього	2076,9	3595,4	5239,2	6662,9	10794,2	12388,3	14230,2	16340,4

*) cif - cost, insurance, freight (вартість, страхування, фрахт) включає вартість товару на умовах fob плюс витрати зі страхування товару в дорозі і його транспортування (морського фрахту) до порту призначення

Вартість світового імпорту завжди вища за вартість експорту на вартість фрахту і страхування, тому що світовий експорт оцінюється на базі цін fob, а світовий імпорт - на базі цін cif.

Таблиця 5.3. Частка експорту товарів груп країн у світовому експорті (%)

	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Розвинуті країни	66,3	72,3	69,9	65,1	60,4	58,8	58,4	56,6
Країни, що розвиваються	29,5	24,3	27,7	31,8	36,2	37,4	37,7	38,7
Країни з перехідною економікою		3,4	2,4	2,4	3,5	3,7	3,9	4,8
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблиця 5.4. Частка імпорту товарів груп країн у світовому імпорті (%)

	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Розвинуті країни	72,1	73,7	69,1	69,6	65,8	64,8	63,5	61,5
Країни, що розвиваються	23,9	22,4	28,7	28,8	31,7	32,4	33,2	34,8
Країни з перехідною економікою	4,1	3,9	2,2	1,6	2,5	2,8	3,3	3,7
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Таблиця 5.5. Експорт та імпорт послуг (млрд. дол.)

Експорт послуг								
	1980	1990	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Розвинуті країни	313,2	670,1	1152,5	1702,7	1875,3	2085,6	2464,1	2759,1
Країни, що розвиваються	71,2	150,2	348,1	536,2	625,4	722,8	864,9	981,7
Країни з перехідною економікою	4,6	6,4	23,4	49,2	57,5	69,5	87,2	116,2
Всього	388,9	826,7	1523,9	2288,1	2558,2	2877,9	3416,2	3856,9
Імпорт послуг								
Розвинуті країни	296,3	660,4	1080,6	1561,2	1688,5	1844,4	2145,1	2361,4
Країни, що розвиваються	142,3	197,9	404,8	583,6	686,3	788,1	954,8	1101,2
Країни з перехідною економікою	5,2	15,1	27,4	59,8	69,9	81,4	104,9	131,9
Всього	443,8	873,4	1512,8	2204,6	2444,7	2713,9	3204,8	3594,6

Міжнародний поділ праці обумовлює обмін товарами і послугами між країнами, тобто сприяє виникненню світового ринку.

Світовий ринок (CP), (world market) - сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці, та інших факторів виробництва.

Еволюція ринку за схемою "внутрішній ринок - національний ринок - міжнародний ринок - світовий ринок" представлена на рис.3.1

Внутрішній ринок (ВР) - форма господарського спілкування, при якій все призначене для продажу збувається самими виробниками усередині країни.

Національний ринок (НР) - внутрішній ринок, частина якого орієнтується на іноземних покупців.

Міжнародний ринок (МНР) - частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з закордонними ринками.



Рис.3.1. Еволюція форм ринку

Головною зовнішньою ознакою існування світового ринку є пересування товарів і послуг між країнами, тобто міжнародна торгівля.

Міжнародна торгівля (МТ) (international trade) - сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що представляють собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Стосовно однієї країни зазвичай використовується термін зовнішня торгівля держави, стосовно торгівлі двох країн між собою - міждержавна, взаємна, двостороння торгівля, а стосовно до торгівлі всіх країн один з одним - міжнародна або світова торгівля.

Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів - **експорту та імпорту** і характеризується торговим сальдом і торговим оборотом.

Експорт (export) - продаж товару, що передбачає його вивіз за кордон.

Імпорт (import) - покупка товару, що передбачає його ввезення з-за кордону.

Міжнародна торгівля включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають **торговельним балансом**. У статистичних довідниках ООН наводяться дані про обсяг і динаміку світової торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу.

Бурхливий розвиток продуктивних сил і зростання могутності фінансового капіталу на рубежі 19-20 ст. привели до виникнення світового господарства. Якщо характерною рисою світового ринку є міждержавне переміщення товарів, то світове господарство формується на основі міжнародного переміщення не тільки товарів і послуг, але і факторів їх виробництва, насамперед капіталу та робочої сили.

Світове господарство (world economy) - сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою мобільними факторами виробництва.

Отже, відмінність світового господарства від світового ринку полягає в тому, що він проявляється не тільки і не стільки через міжнародний рух товарів, скільки через міжнародний рух факторів виробництва. Світове господарство включає всі основні риси світового ринку і доповнює його новими, істотними рисами, пов'язаними з мобільністю факторів виробництва.

Світове господарство, таким чином, є більш високою, ніж світовий ринок, стадією розвитку ринкової економіки, що включає крім традиційної міжнародної торгівлі, міжнародний рух капіталу, міжнародну міграцію робочої сили і торгівлю технологіями.

Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом НТР, спеціалізація і кооперування промислового виробництва підсилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі. Відповідно до досліджень зовнішньоторговельного обороту, на кожні 10% зростання світового виробництва припадає 16% збільшення обсягу світової торгівлі. Тим самим створюються більш сприятливі умови для його розвитку. Коли ж у торгівлі відбуваються збої, сповільнюється і розвиток виробництва.

Для кількісної оцінки ступеня відкритості конкретної національної економіки найчастіше використовуються наступні економічні показники.

- Експорт (export) - продаж товару, що передбачає його вивіз за кордон.
- Імпорт (import) - покупка товару, що передбачає його ввезення з-за кордону.
- Зовнішньоторговельний оборот (СОТ) - сукупний обсяг Е-І за визначений

період часу

- Реекспорт - вивезення раніше завезеного товару, без його переробки
- Реімпорт - ввезення раніше вивезених товарів, без його переробки.
- Торгівельне сальдо (ТС) - різниця вартісних обсягів експорту та імпорту.
- Торговий оборот (ТО)- сума вартісних обсягів експорту та імпорту.
- Експортна квота - відношення експорту до ВВП * 100%
- Експортна квота - відношення вартісного обсягу експорту до ВВП

$$E_{кв} = E_{зр}/ВВП*100\%;$$

- Імпортна квота - відношення вартісного обсягу імпорту до ВВП

$$I_{kv} = I_{zr}/ВВП * 100\%;$$

- Квота торгівельного обороту - відношення вартісного обсягу ТО до ВВП

$$T_{окв} = T_{озр}/ВВП * 100\%;$$

- Темп росту експорту: $T_{ре} = (E_{зр}/E_{бр}) * 100\%$,

де $E_{зр}$ - обсяг експорту в звітному році, $E_{бр}$ - обсяг експорту в базисному році;

- Темп росту імпорту: $T_{рі} = (I_{зр}/I_{бр}) * 100\%$,

де $I_{зр}$ - обсяг імпорту в звітному році, $I_{бр}$ - обсяг імпорту в базисному році;

- Темп росту ТО: $T_{рто} = (ТО_{зр}/ТО_{бр}) * 100\%$,

де $ТО_{зр}$ - обсяг ТЕ в звітному році, $ТО_{бр}$ - обсяг ТЕ в базисному році;

- Темп приросту експорту: $T_{пре} = (T_{резр}/T_{ребр}) * 100\%$,

де $T_{резр}$ - темп росту експорту в звітному році, $T_{ребр}$ - темп росту експорту в базисному році;

- Темп приросту імпорту: $T_{прі} = (T_{різр}/T_{рібр}) * 100\%$,

де $T_{різр}$ - темп росту імпорту в звітному році, $T_{рібр}$ - темп росту імпорту в базисному році;

- Темп приросту ТО: $T_{прто} = (T_{ртозр}/T_{ртобр}) * 100\%$,

де $T_{ртозр}$ - темп росту ТЕ в звітному році, $T_{ртобр}$ - темп росту ТО в базисному році.

- Коефіцієнт еластичності зовнішньоторговельного обороту - відношення приросту зовнішньоторговельного обороту за певний період до приросту валового національного продукту за той же період.

Ступінь відкритості національних економічних систем в епоху глобалізації постійно наростає. Якщо в середині ХХ ст. відкритість національних економік, яка вимірюється, наприклад, зовнішньоторговельної квотою, становила в середньому 16%, то в 2004 р. вона досягла 36%, а в 2006 р. перевищила 49%. Це означає, що в середньому майже половина споживаних у світі товарів та послуг повністю або частково створюється за межами тих країн, де вони споживаються. Таким чином, відтворювальна взаємозалежність більшості національних економік перетворює їх з більш-менш автономних економічних систем в складові елементи (підсистеми) глобального господарського організму світової економіки.

5.2. Державне регулювання міжнародної торгівлі

Державне регулювання МТ може бути:

- Одностороннім, коли інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в односторонньому порядку без погодження або консультацій з її торговими партнерами. Зазвичай односторонні заходи застосовуються у відповідь на аналогічні кроки інших країн і призводять до

виникнення політичних напружень між торговими партнерами (обкладання окремих товарів митами, введення квот на імпорт і т.д.).

- Двостороннім, коли заходи торгової політики узгоджуються між країнами, які є торговими партнерами. Наприклад, за взаємною домовленістю кожної з сторін можуть вводитися конвенційні мита, не пригнічуючи інтересів іншої, країни можуть погоджувати технічні вимоги до маркування, пакування, домовлятися про взаємне визнання сертифікатів якості .

- Багатостороннім, коли торгова політика узгоджується і регулюється багатосторонніми угодами. Приклади багатосторонньої політики включають Генеральну угоду про тарифи та торгівлю (ГАТТ), угоди в сфері торгівлі країн-членів Європейського союзу (ЄС).

Залежно від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють:

- політику вільної торгівлі;
- протекціоністську торгову політику.

Свобода торгівлі - політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції.

Протекціонізм - державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Основне завдання держави в галузі міжнародної торгівлі - допомогти експортерам вивезти якнайбільше своєї продукції, зробивши їхні товари більш конкурентними на міжнародному ринку, і обмежити імпорт, зробивши іноземні товари менш конкурентноздатними на внутрішньому ринку.

Тому частина методів державного регулювання спрямована на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, і тому, відноситься насамперед до імпорту. Інша частина методів має своїм завданням форсування експорту.

5.2.1. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

В основі митно-тарифної політики, яка використовується державою для регулювання зовнішньої торгівлі, лежить *митний тариф*. Він є єдиним засобом державного регулювання, що охоплює всю номенклатуру товарів. Згідно з правилами СОТ, використання мит розглядається як законний засіб управління зовнішньою торгівлею.

Митний тариф складається з двох основних елементів: товарної номенклатури та ставок мит. У сукупності вони забезпечують можливість

оперативної зміни впливу митного тарифу як категорії імпортованих товарів, так і за рівнем захисту внутрішнього ринку.

Товарна номенклатура - диференційований список товарів, що означає їх розподіл по розділах, групах і підгрупах відповідно до визначених ознак. Залежно від цих ознак товари можуть бути згруповані за галузями виробництва, за матеріалами, з яких вони виготовлені, за ступенем обробки.

В даний час більшість країн світу використовують комбіновані товарні номенклатури, побудовані на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС). Під **Гармонізованою системою опису та кодування товарів** розуміється номенклатура, що включає в себе товарні позиції, підпозиції і пов'язані з ними цифрові коди, а також Основні правила інтерпретації ГС.

Товарна номенклатура **Єдиного митного тарифу Україна** також базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів. Всі товари, які підлягають митному контролю, систематизовано в 21 розділі, 97 главах, 1241 товарній позиції і 5019 підпозиціях. Найменування і цифрові коди наведені відповідно до Гармонізованої системи опису та кодування товарів.

Єдиний митний тариф України являє собою систематизований перелік ставок митних зборів, якими обкладаються товари, що ввозяться на територію України або вивозяться за її межі. Єдиний митний тариф України затверджено Верховною Радою України 11 січня 1993 року. Створення ГС стало значним кроком на шляху до уніфікації тарифного регулювання міжнародної торгівлі, дозволило спростити збір, співставлення та аналіз статистичних даних, які відносяться до міжнародної торгівлі, зменшити витрати, викликані повторним описом, класифікацією та кодуванням товарів при їх переході з однієї системи класифікації в іншу в процесі міжнародної торгівлі.

Другим і основним елементом митного тарифу є **мито**, що являє собою обов'язковий внесок, що стягується державою при переміщенні товару через митний кордон і є невід'ємною умовою такого переміщення. Розмір даної плати є ставкою мита. Мита різняться в залежності від ознаки, покладеного в основу їх класифікації.

В залежності від об'єкта справляння розрізняють мита:

- імпортні, найбільш вживані в сучасній митній практиці;
- експортні, що діють, головним чином, щодо вивезення стратегічно важливих товарів, енергоресурсів, сировини, поповнення дохідної частини бюджету продовольства країни-експортера;
- транзитні (застосовувані при транзиті товарів).

Залежно від способу справляння розрізняють:

- адвалорні мита, у вигляді відсотка від ціни товару;

- специфічні, у формі фіксованої суми з одиниці, обсягу або ваги товару;
- змішані, або комбіновані - застосовують дві ставки мит - адвалорну і специфічну, а стягується більша з них. Наприклад, в Росії мито на цукор дорівнює 40%, але не менше 0,12 євро за 1 кг.

В залежності від країни походження мита можуть бути:

- максимальними, що застосовуються при відсутності домовленостей між країною-експортером і країною-імпортером, їх ставки найчастіше в два рази вище базових ставок;

- базові (мінімальні) мита застосовуються при наявності домовленостей між двома країнами;

- преференційні - мита використовуються при наявності особливих умов у зовнішньоторговельній практиці між двома країнами. Застосовують у відношенні продукції, що ввозиться з країн, щодо найменш розвинених держав (нульові мита). В рамках інтеграційних угруповань (в період формування) застосовують преференційні мита, ставки яких поступово знижуються до нуля.

З урахуванням характеру торгово-політичних відносин між країнами-контрагентами мита можуть бути:

- конвенційними (договірними), тобто правила їх застосування визначаються двосторонніми міждержавними торговими договорами;

- автономними, які застосовуються при відсутності міждержавного торгового договору між країною-експортером і країною-імпортером.

У світовій практиці розрізняють також особливі мита:

- антидемпінгові - мита, що діють у відношенні імпортованих за заниженими, або демпінговими, цінами товарів в якості заходів, нейтралізуючи ефект демпінгу;

- компенсаційні - мита, що діють відносно ввезення товарів за субсидованими цінами і покликані нейтралізувати ефект заниження їх ціни;

- заборонні - особливо високі мита, які фактично забороняють ввезення товару. Наприклад, в рамках ЄС встановлені подібні мита на окремі види продовольства, зокрема на ввезення вершків ставка доходить до 470%;

- преференційні - особливо пільгові мита.

В цілому мито на один і той же товар може бути одночасно класифіковане як імпортне, адвалорне, базове і конвенційне.

У міжнародній практиці зустрічається три види мит, що розрізняються за способом їх розрахунку.

Адвалорні мита нараховуються у відсотках до митної вартості оподаткованого товару, наприклад 25% до ціни автомобіля. Вони використовуються в більшості країн. Застосування адвалорних мит сприяє

збільшенню митних зборів при підвищенні світових цін на високотехнологічну, з великим ступенем обробки продукцію.

Специфічні мита нараховуються у встановленому розмірі з обсягу, наприклад 10 дол. з кожної тонни брухту кольорових металів. Ці мита найбільш часто застосовуються країнами, що розвиваються. Принципова відмінність їх від адвалорних мит полягає в характері поведінки при зростанні цін на міжнародних ринках: специфічні мита не залежать безпосередньо від світової кон'юнктури.

Змішані мита поєднують два вищеописаних види: адвалорний і специфічний. Одночасно стягується мито, нарахована у вигляді відсотка від митної вартості і з одиниці фізичної міри товару. Наприклад, 20% від митної вартості, але не більше 20 дол. за тонну.

Існує 2 види митних тарифів: імпорнтний та експортний.

Імпорнтний тариф - являє собою звід ставок митних зборів, стягнутих при ввезенні товарів на митну територію держави. Його застосовують практично всі країни.

Роль імпорнтного тарифу в механізмі державного регулювання реалізується через три основні функції:

- Регулююча функція передбачає заходи впливу на внутрішню економіку: а) захисту внутрішнього ринку від небажаної іноземної конкуренції, б) сприяння розвитку і насичення ринку. Це досягається або збільшенням ставок, або зняттям економічних обмежень на ввезення в країну імпорнтних товарів і послуг.

- Фіскальна функція проявляється зазвичай у встановленні високого рівня ставок імпорнтного тарифу на певну номенклатуру товарів для поповнення доходної частини державного бюджету.

- Коректувальна функція, за допомогою якої досягається порівнянність імпорнтних (світових) і внутрішніх цін.

Експортний тариф використовується обмеженим числом країн, в основному країнами, що розвиваються і володіють значними запасами природних ресурсів. Роль імпорнтного тарифу в механізмі державного регулювання реалізується через *дві основні функції:*

- Фіскальна, у встановленні високого рівня ставок експортного тарифу на певну номенклатуру товарів для поповнення доходної частини державного бюджету.

- Балансуюча, проявляється у встановленні експортних мит з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з тих чи інших причин нижче світових.

Простий тариф має на увазі, що незалежно від країни походження для кожного імпортованого товару певної номенклатури встановлюється єдина ставка. Розвиток тарифу відбувається шляхом збільшення номенклатури товарів.

Складний, або багатоканальний, тариф передбачає встановлення двох або навіть більше ставок по кожній номенклатурі в залежності від країни походження товару. У подібному тарифі ставки змінюються від максимального значення (автономне мито або генеральне) до нижчих (конвенційне мито).

У ряді випадків у міжнародній практиці використовуються так звані тарифні квоти.

Тарифна квота - різновид мита, ставка якої залежить від обсягів імпорту товарів; при імпорті в зазначеній кількості товар оподатковується за базовою ставкою, а при перевищенні зазначеної кількості - ставка підвищується.

Вони дають можливість застосовувати встановлені знижені ставки у випадку, якщо загальний обсяг імпорту не перевищує обмеження - квоти, і підвищену ставку, коли обсяг перевищує її. Варіантом тарифного квотування виступає надання пільгового (преференційного) режиму для імпорту певної кількості товарів за пільговою ставкою мита. Тарифне квотування є торгово-політичним інструментом комбінованого характеру, що поєднує елементи економічного та адміністративного впливу. Воно активно застосовується, наприклад, в ЄС, а також передбачаються Угодою про сільське господарство в рамках ГАТТ / СОТ.

5.2.2. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Більшість сучасних заходів регулювання зовнішньої торгівлі відносять до так званих нетарифних інструментів, вплив яких в плані надання впливу на структуру, обсяг і географічний напрямок імпорту та експорту значно вище, ніж у митних тарифів. Нетарифні заходи включають широке коло інструментів сучасної торгівельної та економічної політики держав, деякі з яких безпосередньо не пов'язані із зовнішньоторговельним регулюванням, але, тим не менш, справляють істотний вплив на зовнішню торгівлю.

Таблиця 5.6. Класифікація методів нетарифного регулювання міжнародної торгівлі

<i>Методи</i>		<i>Інструмент торгової політики</i>	<i>Регулює переважно</i>	
Нетарифні	Кількісні	Ембарго Квотування Ліцензування «Добровільне» обмеження експорту	експорт експорт експорт експорт	імпорт імпорт
	Приховані	Технічні бар'єри Внутрішні податки та збори Державні закупки Вимоги до вмісту місцевих компонентів		імпорт імпорт імпорт імпорт
	Фінансові	Субсидії Експортне кредитування Демпінг	експорт експорт експорт	

Кількісні обмеження - це адміністративна форма регулювання, яка передбачає встановлення максимального обсягу товару певної номенклатури, який дозволений до експорту або імпорту протягом певного часу (наприклад, року або кварталу). Кількісні обмеження є більш жорстокою формою обмежень порівняно з митними зборами. Мита лише послаблюють конкурентні позиції експортера чи імпортера на ринку. Кількісні ж обмеження обмежують саму можливість конкуренції, оскільки лімітують надходження товару на ринок.

Ембарго - заборона імпорту та / або експорту. Ці заходи є вимушеними, виступають у відкритій і завуальованій формі.

Відкрита форма - повна заборона торгівлі - крайня міра, яка застосовується не тільки на основі рішення держави імпортера, а і на основі рішень, узгоджених на міжнародному рівні, зазвичай в рамках ООН (наприклад, заборона на імпорт з Іраку і Югославії, заборона арабськими країнами імпорту з Ізраїлю, заборона США торгівлі з Кубою; також часткові заборони з міркувань моралі - порнографія, охорони здоров'я людей - наркотики, захисту рослинного і тваринного світу - отруйні хімікати).

Завуальована форма - обмеження стосуються перебування іноземних суден у внутрішніх водах або продажу окремих товарів у роздрібній мережі країни (наприклад, в США законодавство про торговельний флот вимагає, щоб всі перевезення в прибережжі внутрішню торгівлю здійснювалися суднами, виробленими в США).

Квотування - це кількісне лімітування розміру імпорту / експорту за допомогою глобальних, індивідуальних, групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот).

Квота - це обмеження імпорту / експорту товару певною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Глобальна квота - квота, яка встановлюється на товар без зазначення конкретних країн, куди товар експортується, або з яких він імпортується.

Групова квота - квота, яка встановлюється на товар з визначенням групи країн, куди товар експортується, або з яких він імпортується.

Індивідуальна квота - квота, яка встановлюється на товар з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватися, або з якої він може імпортуватися.

Імпортні квоти - максимальний обсяг певної категорії товарів, які дозволені імпортувати на територію країни протягом встановленого терміну, визначається у натуральних чи вартісних одиницях.

Експортні квоти - максимальний обсяг певної категорії товарів, які дозволені експортувати з території країни протягом встановленого терміну, визначається у натуральних чи вартісних одиницях. Експортні квоти встановлюються для забезпечення національних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами, для попередження вичерпання власних природних ресурсів, а також для підвищення експортних цін шляхом обмеження поставок на зовнішні ринки.

Сезонні квоти встановлюються на чітко визначений період календарного року (як правило на 3 місяці) і застосовуються зазвичай для сільськогосподарської продукції. Це стосується насамперед продукції, яка швидко псується - овочів, фруктів, квітів.

Тарифні квоти - визначення кількості товару, дозволеного до вивозу за особливою, більш низькою ставкою тарифу протягом певного періоду часу (наприклад, держави-члени ЄС застосовують ці квоти щодо деяких овочів, сирів).

Ліцензування передбачає видачу державою імпортеру або експортеру через спеціально уповноважений державний орган дозволу (ліцензії) на ввезення або вивезення певних товарів протягом певного терміну. Ліцензування необхідно для:

а) кількісного регулювання торгівлі - якщо з видачею ліцензій надаються квоти і в певний момент часу їх видача припиняється. В цьому випадку ліцензування є складовою частиною квотування: ліцензія в цьому випадку це документ, що підтверджує право ввезти або вивезти товар у рамках отриманої квоти;

б) контролю за імпортом та експортом. В цьому випадку ліцензування є самостійним інструментом державного регулювання.

Генеральна ліцензія - загальний дозвіл на експортні / імпортні операції з певним товаром та / або з певною країною протягом періоду дії режиму ліцензування цього товару.

Глобальна ліцензія - дозвіл на ввезення / вивезення певного товару без обмеження по кількості або вартості в будь-яку країну протягом певного терміну.

Разова індивідуальна ліцензія - разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період, необхідний для здійснення експортної / імпортної операції.

Відкрита індивідуальна ліцензія - дозвіл на експорт / імпорт товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу.

Експортна (імпортна) ліцензія - належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів.

«Добровільне» обмеження експорту - угода між урядом країни-імпортера і урядом або компаніями країни-експортера про обмеження поставок товару в рамках узгоджених обсягів в обмін на відмову країни-імпортера від введення жорстоких обмежень на імпорт. Приводом для встановлення самообмеження експорту зазвичай є різке збільшення і суттєве зростання частки імпорту в загальному споживанні товару в країні імпортері (відомо понад 100 таких угод).

Приховані методи можна назвати методами прихованого протекціонізму, переважно призначені для обмеження імпорту.

Технічні бар'єри - усі державні заходи контролю та обмежень, пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни. Технічні бар'єри можуть встановлюватися у вигляді: стандартів, технічних норм і правил, вимог до безпеки товарів, вимог до пакування, маркування та інших технічних характеристик продукції (наприклад, у США заборонено ввезення автомобілів, які не відповідають вимогам національного законодавства щодо безпеки автомобілів). За юридичною формою технічні бар'єри бар'єри розрізняють:

а) у вигляді законодавчих актів даної країни, які мають універсальний характер і застосовуються до даного товару в цілому, якщо він реалізується на території країни незалежно від того, чи є він всередині країни чи імпортований;

б) у вигляді нормативних актів у рамках чинного митного законодавства;

в) у вигляді міжнародних угод.

Внутрішні податки і збори - приховані методи торгової політики, направлені на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару і скорочення внаслідок цього його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку. Вони не є предметом міжнародного регулювання, а знаходяться цілком у компетенції

національних органів влади, як центральних, так і місцевих. Внутрішні податки і збори виконують фіскальну функцію - поповнення державного бюджету і діляться на дві групи:

а) вирівнюючі податки і збори - еквівалентні непрямим податкам і зборам, які збираються в країні-імпортері у формі ПДВ, податку на продаж, акцизу;

б) податки та збори, які стягуються з імпортера у зв'язку з митним оформленням і переміщенням товару через кордон (наприклад, в США збір на митне оформлення товару становить 0,17% вартості).

Державні закупівлі - прихований метод торгової політики, який вимагає від державних органів і підприємств купувати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожче ніж імпортні. Найчастіше така політика пояснюється вимогами національної безпеки (наприклад, американський уряд за законом 1933 р., який отримав назву "Купуй американське", платид на 12% більше, а для товарів оборонного призначення на 50% більше американським постачальникам в порівнянні з іноземними).

Вимоги про зміст місцевих компонентів - прихований метод торгової політики держави, якби законодавчо встановлює частку участі національних виробників у виробництві імпортованого товару. Зазвичай використовується країнами, що розвиваються в рамках політики імпортозаміщення, яка передбачає створення та нарощування національної бази виробництва імпортованих товарів, з метою подальшої відмови від їх імпорту. Для розвинених країн цей захід використовується з метою запобігання переміщення виробництва в країни, що розвиваються з більш дешевою робочою силою і збереження постійного рівня зайнятості (наприклад, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами).

Фінансові методи - призначені для стимулювання експорту, значна частина їх базуються на прямому чи непрямому гарантуванні і субсидуванні урядом національних економік. У наш час застосування фінансових методів обмежено, оскільки багатосторонні домовленості в рамках СОТ вважають їх засобом недобросовісної конкуренції на ринку. Тим не менше, більшість країн використовують різноманітні форми фінансування, домагаючись зниження вартості експортних товарів і підвищення внаслідок цього їх конкурентоспроможності на світовому ринку. До джерел фінансування експорту належать: державний бюджет, навколоурядові установи (банки, фонди, спілки), приватні експортери.

Субсидія - фінансова або інша економічна підтримка в будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн - учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка

може надаватися індивідуально, окремої галузі, окремому регіоні на основі об'єктивних критеріїв. З точки зору зовнішнього ринку ситуація не відрізняється від умов збуту товарів за демпінговими цінами з тією лише різницею, що в умовах субсидування заниження ціни для виробника компенсується не за рахунок підвищення цін на іншому ринку, а за рахунок перерозподілу коштів через держбюджет. Конкуренти при цьому не мають доступу до таких ресурсів.

Прямі субсидії - це безпосередні виплати експортеру або виробнику, і дорівнюють різниці витрат експортера або виробника та отриманого ними доходу. Це безпосереднє дотування виробника при його виході на зовнішній ринок.

Непрямі субсидії - це форма прихованого дотування експортерів або виробників за рахунок надання їм пільгового кредитування, податкових пільг, повернення попередньо сплачених митних зборів, пільгового страхування і т.п.

Перехресні субсидії - це дотування однієї області або сектора економіки за рахунок іншої області або сектора за допомогою заходів державного регулювання. Часто це здійснюється шляхом перерозподілу коштів між областями через механізм цін (наприклад, встановлення, занижених тарифів на транспортування деяких категорій товарів, якщо виникають збитки окупаються за рахунок високих цін на перевезення інших товарів).

Експортні субсидії - це бюджетні виплати національним експортерам, яким дозволено продавати товар іноземним покупцям за ціною нижчою, ніж на внутрішньому ринку, і збільшувати тим самим експорт.

Субсидування витрат - це дотування використовуваних матеріалів, витрат на зарплату, проведення досліджень, створення і використання інфраструктури.

Субсидування товару - прямі або непрямі субсидії, які надаються в залежності від обсягу виробництва або експорту.

Субсидування споживання - наприклад, субсидування використання відходів або місцевої сировини і компонентів.

Субсидування перебудови структурного виробництва - наприклад, субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою.

Субсидування окремих регіонів - наприклад, субсидії найбільш економічно відсталим в економічному і соціальному відношенні регіонах.

Експортне кредитування - це фінансовий метод нетарифного регулювання, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватися в таких видах:

а) кредити національним експортерам від державних банків під ставку відсотка, нижчу ніж ринкова;

б) державні кредити іноземним імпортерам - за умови обов'язкового дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у фірм країни, яка їм такий кредит надала;

в) страхування експортних ризиків національних експортерів, які включають комерційні ризики (неможливість імпортера сплатити постачання) і політичні ризики (непередбачувані дії уряду, які не дозволяють імпортеру виконати свої зобов'язання перед експортером).

Види експортних кредитів:

а) короткострокові - на строк до 1 року - для кредитування експорту споживчих товарів і сировини;

б) середньострокові - на строк від 1 до 5 років - для кредитування експорту машин та обладнання;

в) довгострокові - на термін понад 5 років - для кредитування експорту інвестиційних товарів і великих проектів.

Демпінг - це продаж товару за кордоном по ціні, нижчій її звичайної ціни, що завдає або загрожує завдати матеріальної шкоди промисловості на території країни-імпортера, це засіб просування товару на зарубіжний ринок.

Постійний демпінг - постійний експорт товарів за нижчою ціною.

Випадковий (спорадичний) демпінг - тимчасовий епізодичний продаж товарів на зовнішньому ринку за низькими цінами у зв'язку з тим, що у експортерів накопичилися великі запаси товарів.

Розбійницький (навмисний) демпінг - тимчасове зниження експортних цін (нижче цін свого внутрішнього ринку і навіть нижче витрат) з метою витіснення конкурентів з ринку і наступне підвищення цін. Це означає встановлення монопольних цін.

Зворотний демпінг - продаж товару всередині країни за цінами нижче експортних. Використовується у випадках непередбачених різких коливань курсів валют.

Взаємний (зустрічний) демпінг - взаємні поставки одного і того ж товару між двома країнами по зниженим, демпінговими цінами. Використовується в умовах високої монополізації ринку певного товару в кожній країні.

Для усунення цінової дискримінації, яка виникає внаслідок демпінгу застосовують *антидемпінгові мита* - це мита, які застосовуються в рамках антидемпінгових заходів на тимчасових умовах і з дотриманням відповідних правил і процедур, які спрямовані на усунення економічних наслідків демпінгу. Вони збираються у додаток до звичайних митним мито.

Існують також **неекономічні методи** регулювання міжнародної торгівлі, до яких можна віднести використання різних режимів у зовнішній торгівлі двох або

більше країн. У практиці регулювання міжнародної торгівлі найбільш часто використовуються наступні правові режими:

- *Режим найбільшого сприяння* - умова, закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачає надання договірними сторонами одна одній всіх прав, переваг і пільг, якими користується та / або буде користуватися будь-яка третя держава.

- *Національний режим* - режим економічних відносин між державами, при якому одна держава надає іноземним фізичним та юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж режим для своїх юридичних і фізичних осіб. Найчастіше національний режим використовується у відносинах між країнами-членами інтеграційних угруповань і стосовно вивезення капіталу.

5. 3. Правила Міжнародної торгової палати Інкотермс

Інкотермс, або базисні умови контрактів, — це комплекс правил, які розроблені відповідно до практики реалізації контрактних зобов'язань міжнародних контрагентів з поставки товарів. Вони є факультативними, тобто такими, що вільно вибираються учасниками контрактів (разом з тим об'єктивні технічні, транспортні умови їх реалізації інколи роблять цей вибір лімітованим або взагалі примусовим).

Метою Інкотермс є забезпечення комплексу міжнародних правил по тлумаченню найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі. Таким чином, можна уникнути або, принаймні, значною мірою скоротити невизначеність різної інтерпретації таких термінів у різних країнах.

Найчастіше сторони, що укладають контракт, незнайомі з різною практикою ведення торгівлі у відповідних країнах. Це може послужити причиною непорозумінь, розбіжностей і судових розглядів з порожньою витратою часу і грошей. Для вирішення всіх цих проблем Міжнародна торговельна палата опублікувала вперше в 1936 році зведення міжнародних правил для точного визначення торговельних термінів. Ці правила відомі як "Інкотермс 1936". Поправки і доповнення були пізніше зроблені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 і в даний час в 2010 році для приведення цих правил у відповідність із сучасною практикою міжнародної торгівлі.

Базисні умови контрактів — це такі типові економіко-правові схеми реалізації експортно-імпортних операцій, які визначають взаємні зобов'язання продавця та покупця у зв'язку з укладанням і реалізацією контрактів. Основними цілями регламентації в базисних умовах контрактів є доставка товарів від продавця до

покупця, уточнення характеру пакування, розподіл повноважень щодо митного очищення товарів, установлення моменту переходу витрат і ризиків випадкової загибелі та пошкодження товару під час транспортування та зберігання товару, зобов'язань покупця прийняти поставку.

З метою функціональної класифікації та полегшення трактування базисні умови контрактів поділяють на чотири групи (категорії) відповідно до змін у розподілі основних обов'язків та відповідальності між контрагентами.

Види Інкотермс

Франко-завод (...назва місця). Умова «франко-завод» (залежно від ситуації «вільно на складі», «вільно на руднику») означає поставки безпосередньо із заводу, зі складу, з рудника тощо. Договір такого типу передбачає мінімальні зобов'язання продавця та максимальні — покупця. Якщо не обумовлене інше, то продавець не несе відповідальності ані за транспортування товару, ані навіть за його завантаження. Основною його функцією є надання товару у вказаний термін у місці, зазначеному в договорі (наприклад, на складі або в іншому місці, яке в практиці продавця є звичайним для поставок такого товару). До моменту передання товару продавець несе всі ризики, а також витрати, пов'язані з перевіркою якості товару. Продавець повинен забезпечити відповідне товару пакування. Покупець, приймаючи товар, починає сам нести весь тягар витрат, страхування, ризиків тощо.

Ця базисна умова контрактів може бути реалізованою за допомогою будь-якого зручного та придатного для цього виду транспорту.

2. Франко-перевізник (...назва місця). Відповідно до цієї умови продавець зобов'язаний доставити очищений для експорту товар (тобто товар, за який сплачено мито, на який отримано експортну ліцензію тощо) в обумовлений контрактом пункт (з відповідним обслуговуванням за свій рахунок). Покупець також за свої кошти укладає з перевізником договір про перевезення, згідно з яким зобов'язується виконати або забезпечити відповідні транспортні послуги. Продавець відповідає за завантаження товару, якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця, в інших ситуаціях він не несе відповідальності за вантажні роботи. Продавець вважається таким, що звільнився від обов'язку нести всі ризики і відповідальність за збереження товару, в момент передання його перевізникові.

Цей тип контрактів є універсальним, тобто застосовується як при залізничних, так і при автомобільних, морських, авіаційних, а також комбінованих способах перевезень. Він набув поширення у зв'язку з розвитком сучасних, так званих інтермодальних способів транспортування — за допомогою контейнерів, трайлерів та ін.

3. Франко вздовж борту судна (...назва порту доставки). Продавець згідно з цією умовою повинен розмістити товар вздовж борту судна на набережній, причалі або в ліхтерах (якщо через свої габарити судно не може завантажуватися на рейді) в порту відвантаження, який було вказано. Після цього витрати й усі ризики загибелі або пошкодження товару переходять на покупця, який попередньо мав зафрахтувати судно та сповістити продавця про умови доставки товару.

Зазначена схема передавання товару вимагає, щоб продавець очистив товар від мита для його експорту та виконав усі експортні формальності. (Такий підхід було запроваджено в Інкотермс-2000, а в попередніх редакціях Інкотермс обов'язок митного очищення покладался на покупця. Щоправда, ніщо не заважає сторонам, у разі бажання, записати у відповідному доповненні до контракту, що саме покупець несе відповідальність за цю процедуру.)

4. Франко-борт (...назва порту відвантаження). Умова «франко-борт» означає, що продавець в узгодженому порту повинен розмістити товар на борту судна, яке було зафрахтованим покупцем. Очищення товару від мита на експорт, а також отримання експортних документів здійснюються продавцем. Він зобов'язаний вручити покупцеві чистий бортовий коносамент, який означає, що товар належної якості та з дотриманням усіх необхідних процедур перебуває на борту судна.

Усі ризики і відповідальність за товар покладаються на покупця з моменту перетину ним лінії релінгу (поручня) судна. При цьому завантаження товару в трюм не входить в обов'язки продавця, а оплата цих дій включається у вартість фрахту.

Угоди типу FOB є однією з найпоширеніших серед інших контрактних форм Інкотермс. Ціна FOB у макроекономічних та міжнародних статистичних розрахунках приймається як ціна експорту.

5. Вартість і фрахт (...назва порту призначення). Згідно з договором цього типу продавець здійснює очищення товару від експортного мита та зобов'язується зафрахтувати за власний рахунок судно до порту призначення. Проте ризик загибелі, пошкодження товару та будь-якого збільшення витрат, викликаних подіями, що відбулися після поставки товару на борт судна, переходить від продавця до покупця в момент переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. Розвантаження товару в порту здійснює покупець (крім тих випадків, коли товар перевозять на судах регулярних ліній і роботи, пов'язані з розвантаженням, здійснюються згідно з умовами фрахту, отже за кошти продавця).

6. Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення). У договірних відносинах, що регулюються цією базисною умовою, обов'язки продавця розширюються порівняно з умовами типу CFR, на функцію оплати страхування від

ризик загибелі або пошкодження товару під час перевезення (щоправда, за мінімальною ставкою страхування). Продавець виконує митне очищення товару, а покупець несе витрати після завантаження товару на борт судна. Ризики випадкової загибелі або пошкодження товару переходять на покупця в момент перетинання товаром поручнів судна.

7. *Перевезення оплачене до (...назва місця призначення).* Згідно з цією умовою продавець має укласти договір фрахту щодо перевезення товару до погодженого місця призначення, сплативши відповідні послуги. Продавець здійснює очищення товару від мита на експорт.

Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати переходять від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізникові. Якщо для перевезення до погодженого місця призначення використовуються наступні перевізники, то ризики переходять при поставці товару до першого перевізника.

8. *Перевезення і страхування оплачені до (...назва місця призначення).* Умова СІР вимагає від продавця доставити товар перевізникові з оплатою вартості перевезень, очищенням товару для експорту та ін., а також зобов'язує його застрахувати вантаж на користь покупця для усунення ризиків у зв'язку із загибеллю або пошкодженням товару під час перевезення.

9. *Поставка до кордону (...назва місця поставки).* Умови вимагають від продавця передати покупцеві очищені для експорту товари в обумовлені терміни та місце на кордоні (але до митного кордону країни, зазначеної в договорі). Продавець повинен передати покупцеві звичайний транспортний документ (ним може бути складський варіант, доковий варіант, делівері-ордер). На цьому контрактні зобов'язання продавця вважаються завершеними. Ризики щодо випадкової загибелі або пошкодження товару перекладаються на покупця в момент реального передання товару відповідно до умов контракту.

Положення «Поставки до кордону» головним чином призначені для застосування, якщо товар перевозиться залізницею або автомобільним транспортом, але вони можуть застосовуватися і за інших способів перевезення.

10. *Поставка з судна (або Доставлено франко-строп судно) (...назва порту призначення).* Відповідно до правила «Поставка з судна» зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після того, як неочищений від мита товар передається покупцеві на борту судна в погодженому порту призначення. Для цього продавець має не тільки доставити товар за власний рахунок, а й сповістити покупця про дату прибуття товару та передати йому документацію, яка потрібна покупцеві для отримання товару. Можлива одночасна доставка товарів різним покупцям за єдиним коносаментом (у таких випадках капітан судна отримує

вказівки про видачу окремих вантажів пред'явникам «делівері-ордерів». Цей режим використовується тільки для водних транспортних перевезень.

11. Поставка з пристані (або Доставлено франко-набережна) (...назва порту призначення). Згідно з цим режимом зобов'язання продавця з поставки вважаються виконаними після того, як він надав товар у розпорядження покупця на набережній (товарній пристані) у погодженому порту призначення не очищеним від мита на імпорт. Продавець, який забезпечує фрахт, несе витрати з доставки товару на пристань, на нього також припадають ризики, які пов'язані з транспортуванням і відвантаженням товару на пристань.

12. Поставка без оплати мита (...назва місця призначення). Ця умова означає, що зобов'язання продавця щодо поставки вважаються виконаними після того, як він надав неочищений від імпортного мита товар у розпорядження покупця в погодженому місці країни імпорту. Для цього — до фактичного передання товару покупцеві — продавець повинен поставити товар, узявши на себе відповідні витрати і ризики, але за винятком мита, податків та інших офіційних зборів, які виплачуються під час ввезення, а також видатків і ризиків, пов'язаних з виконанням митних формальностей. Покупець сплачує імпортне мито та всі додаткові витрати. Якщо сторони бажають, щоб продавець виконав митні формальності й узяв на себе викликані цим витрати і ризики, це відповідно зазначається в тексті договору.

13. Поставка з оплатою мита (...назва місця призначення). Умова DDP означає, що зобов'язання продавця з поставки вважаються виконаними після того, як він надав товар у погодженому місці країни імпорту, причому продавець зобов'язаний узяти на себе ризики й витрати, включаючи транспортні витрати, мито, податки та інші збори з поставки до цього місця товару.

Якщо сторони бажають виключити із зобов'язань продавця деякі витрати, сплачувані при ввезенні товару (наприклад, податок на додану вартість), то це уточнюється відповідною формулою в тексті контракту або у відповідному доповненні (наприклад: «Доставлено, мито сплачене, ПДВ не сплачений (...зазначене місце призначення)»).

Умова EXW означає мінімальні зобов'язання продавця, умова DDP — максимальні його зобов'язання.

Позначення комерційних термінів згідно з Інкотермс - 2010

Група	Англomовне позначення	Міжнародний код	Україномовне позначення
Група Е Відправлення	Ex works (...named place)	EXW	Франко*-завод (або «На заводі») (... назва місця)
Група F Основне перевезення не сплачене	Free carrier (...named place)	FCA	Франко-перевізник (... назва місця)
	Free alongside Ship (...named port of shipment)	FAS	Франко вздовж борту судна (... назва порту доставки)
	Free on Board (...named port of shipment)	FOB	Франко-борт (...назва порту відвантаження)
Група С Основне перевезення сплачене	Cost and Freight (...named port of shipment)	CFR	Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
	Cost, Insurance and Freight (...named port of shipment)	CIF	Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
	Carriage Paid to (...named place of destination)	CPT	Перевезення оплачене до (... назва місця призначення)
	Carriage and Insurance Paid to (...named place of destination)	CIP	Перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Група D Прибуття	Delivered at Terminal	DAT	Поставка на терміналі(... назва місця призначення)
	Delivered at Place	DAP	Поставка в місці(... назва місця призначення)
	Delivered Duty Paid (...named place of shipment)	DDP	Поставка з оплатою мита (... назва місця призначення)

* «Франко» означає «вільно», тому замість термінів «Франко-перевізник», «Франко вздовж судна» інколи вживають терміни «Вільно в перевізника», «Вільно вздовж борту судна» або просто «Доставлено...» тощо.

Відмінності Інкотермс 2010 від 2000 року

16 вересня 2010 Міжнародна торговельна палата оголосила про випуск нової редакції для Вашого національних і міжнародних торгових термінів. Правила Інкотермс 2010 відображають сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі, що склалися з моменту випуску останньої редакції Правил у 2000 році.

1. Кількість правил Інкотермс зменшено з 13 до 11. Це було досягнуто шляхом введення двох нових правил, які можуть застосовуватися незалежно від погодженого виду транспорту – DAT, Поставка на терміналі, та DAP, Поставка в місці, - замість правил Інкотермс 2000 DAF, DES, DEQ та DDU. Крім того, нова версія містить невелике керівництво до кожного терміна, щоб допомогти користувачам Правил Інкотермс 2010 вибрати потрібний термін.

2. Правила Інкотермс у редакції 2000 року визначали ті документи, які можна було замінити повідомленнями електронного зв'язку. Проте в правилах Інкотермс 2010 статті A1/B1 дають електронним засобам зв'язку таке ж значення, як і

паперовим засобам передачі інформації, якщо сторони про це домовилися чи існує такий звичай. Подібне формулювання сприяє розвитку нових електронних процедур протягом всього терміну дії правил Інкотермс 2010.

3. Інкотермс 2010 - це перша версія правил Інкотермс після перегляду Умов страхування вантажів, в яких враховуються зміни, внесені до цих Умов. Інкотермс 2010 містить інформаційні обов'язки по страхуванню, які розміщені в статтях A3/B3 і стосуються контрактів (договорів) перевезення і страхування. Ці положення були перенесені зі статей A10/B10 Інкотермс 2000, що містили більш загальну інформацію. Також змінено формулювання статей A3/B3 щодо страхування з метою роз'яснення зобов'язань сторін.

4. Сьогодні все більше уваги приділяється безпеці перевезення товару, яке вимагає підтвердження, що товар не становить загрози життю або майну через фактори, які не пов'язані з притаманними товару якостями. Саме тому Інкотермс 2010 в статтях A2/B2 і A10/B10 розподіляють зобов'язання між покупцем і продавцем для виконання або сприяння у виконанні формальностей щодо контролю безпеки, наприклад, надання інформації щодо безпеки в ланцюгу постачання.

5. Згідно з правилами Інкотермс CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP і DDP продавець повинен організувати перевезення товару до погодженого місця призначення.

Незважаючи на те, що витрати на перевезення (фрахт) оплачує продавець, насправді вони оплачуються покупцем, оскільки вартість перевезення (фрахту) зазвичай включається продавцем в загальну ціну продажу. Вартість перевезення іноді включає витрати на завантаження і розвантаження товару на терміналі і його переміщення в межах порту або контейнерного терміналу. Перевізник або оператор терміналу може покласти ці витрати на покупця, який отримує товар.

За таких обставин покупець захоче уникнути подвійної оплати одних і тих самих послуг: перший раз - продавцю як частина загальної ціни продажу, а другий - окремо перевізнику або оператору терміналу. Правила Інкотермс 2010 спрямовані на уникнення подібної ситуації шляхом чіткого розмежування таких витрат у статтях A6/B6 відповідних правил Інкотермс.

6. На відміну від продажу промислового товару, сировинний товар часто перепродається «по ланцюжку» кілька разів протягом перевезення. В такому випадку продавець всередині ланцюга не «відвантажує» товар, тому що він вже відвантажено першим продавцем. Таким чином, продавець всередині ланцюга виконує свої зобов'язання перед своїм покупцем, не відвантажуючи товар, а «забезпечуючи надання» товару, який вже відвантажено. З метою роз'яснення Інкотермс ®2010 включають зобов'язання «забезпечення надання відвантаженого

товару» як альтернативу зобов'язанням відвантажувати товар згідно з деякими правилами Інкотермс.

Завдання для контролю знань студентів до теми 5

Контрольні запитання:

1. Що таке зовнішня та міжнародна торгівля? Яка різниця між ними?
2. Охарактеризувати структуру світового товарообігу.
3. Система показників розвитку міжнародної торгівлі.
4. Розкрийте сутність політики вільної торгівлі та протекціоністської торгівельної політики.
5. Охарактеризувати сутність і особливості тарифних методів державного регулювання зовнішньоторговельних відносин.
6. Яку роль відіграє мито у міжнародній торгівлі?
7. У чому полягають функції імпортного та експортного тарифів?
8. У чому полягає сутність нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі?
9. Проаналізувати діяльність міжнародних організацій, що регулюють міжнародну торгівлю.
10. Яку роль виконують правила Incoterms 2010?

Тестові завдання:

1. Міжнародний ринок - це:

- A) форма господарювання, при якій всі вироблені товари виробляються, збуваються і споживаються всередині країни;
- B) внутрішній ринок, частина котрого орієнтується на іноземних покупців;
- C) суспільно-територіальний поділ праці між країнами зі сталою концентрацією виробництва певної продукції;
- D) сума частин національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками.

2. Міжнародна торгівля - це:

- A) форма господарювання, при якій всі вироблені товари виробляються, збуваються і споживаються всередині країни;
- B) внутрішній ринок, частина котрого орієнтується на іноземних покупців;
- C) суспільно-територіальний поділ праці між країнами зі сталою концентрацією виробництва певної продукції;
- D) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що представляє

собою сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу.

3. Протекціонізм - це:

A) форма господарювання, при якій всі вироблені товари виробляються, збуваються і споживаються всередині країни;

B) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики;

C) кількісне обмеження на обсяг товару, що може бути імпортованим/експортованим за визначений проміжок часу;

D) політика мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції.

4. Адвалорне мито нараховується у:

A) встановленому розмірі на одиницю виміру товару;

B) відсотках до митної вартості товару;

C) вигляді комбінації адвалорного та специфічного способів;

D) багатосторонньому пільговому режимі.

5. До кількісних методів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі відносять такі інструменти:

A) ембарго, квотування, ліцензування;

B) технічні бар'єри, державні закупівлі;

C) субсидії ; D) експортне кредитування.

6. Індивідуальна квота - це:

A) максимальний обсяг певної категорії товарів, які дозволено імпортувати з території країни;

B) квота, яка встановлюється на товар з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватися, або з якої він може імпортуватися;

C) дозвіл на введення або виведення того чи іншого товару протягом року без обмежень кількості угод;

D) квота, що вводиться державою для захисту вітчизняних товаровиробників, для регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку.

7. Глобальна ліцензія – це:

A) дозвіл, що видається негайно після отримання від експортера або імпортера заявки, яка не може бути відхилена державним органом;

B) письмовий дозвіл строком до 1 року на ввіз або вивіз товару, що видається владою конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди) ;

C) дозвіл ввезти чи вивезти даний товар до будь-якої країни за певний

проміжок часу без обмежень його кількості або вартості;

Д) дозвіл на введення або виведення того чи іншого товару протягом року без обмежень кількості угод.

8. Опосередковані субсидії – це:

А) метод нетарифної торгової політики продажу товарів на зовнішні ринки за цінами нижчі за світові;

В) письмовий дозвіл строком до 1 року на ввіз або вивіз товару, що видається владою конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної угоди;

С) приховані дотації експортерам за допомогою податкових пільг, повернення імпортного мита, пільгових умов страхування;

Д) прямі виплати експортерів після здійснення ним експортної операції на суму різниці його витрат і отриманого доходу.

Задача 1

Застосувавши формули основних показників міжнародної торгівлі, знайти відсутні дані:

<i>Показники</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
Експорт	13,71		15,87		18,15
Імпорт		18,42	18,25	18,56	
Торговий оборот		33,91			37,32
Торгове сальдо	-3,45				
ВВП				46,87	
Експортна квота	0,19		0,24	0,37	
Імпортна квота		0,43			0,37
Квота ТО					
Темп росту ТО					
Темп приросту ТО					

Задача 2

Функція попиту на побутову техніку в країні $Q_d=3000-0,5P$. Функція пропозиції цього товару вітчизняними виробниками $Q_s=200+105P$. Світова ціна на відеомагнітофони складає 1000 дол. Держава ввела імпортний тариф у розмірі 20%. Розрахувати вплив уведеного тарифу на економку країни: ефект переділу й ефект доходів бюджету.

ТЕМА 6. МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА

- 6.1. Основні поняття та структура міжнародної валютно-фінансової системи
- 6.2. Основні етапи еволюції міжнародної валютно-фінансової системи
- 6.3. Валютний курс і фактори, що впливають на його формування
- 6.4. Валютні ринки і валютні операції

6.1. Основні поняття та структура міжнародної валютно-фінансової системи

В процесі міжнародного обміну товарами, капіталами, послугами між учасниками зовнішньоекономічних зв'язків виникають *міжнародні валютно-фінансові відносини* (МВФО) - сукупність відносин, що складаються між країнами в ході здійснення міжнародних валютних, розрахункових та кредитно-фінансових операцій.

Стан МВФО залежить від:

- розвитку національної економіки;
- розвитку світової економіки;
- політичної обстановки;
- співвідношення сил між країнами.

Передумови розвитку МВФО є:

- поглибленням міжнародного поділу праці;
- зростання продуктивних сил;
- формування світової системи господарства;
- інтернаціоналізація та глобалізація господарських зв'язків;
- створення і розвиток фондових ринків;
- створення ринку вторинних цінних паперів;
- зростання капіталізації реальної економіки.

Міжнародна валютно-фінансова система (МВФС) - форма організації та регулювання міжнародних валютних відносин, закріплена міждержавними угодами.

З розвитком зовнішньоекономічних зв'язків сформувалася *світова валютна система* - форма організації міжнародних валютних відносин, закріплена міждержавними угодами.

В процесі еволюції світової валютної системи видозмінювалися й удосконалювалися її основні елементи:

- функціональні форми світових грошей (золото, резервні валюти, міжнародні розрахункові одиниці);
- умови взаємної конвертованості валют;
- режими валютних паритетів і валютних курсів;

- ступінь валютного регулювання і обсяг валютних обмежень;
- форми міжнародних розрахунків;
- міжнародні органи, що регулюють валютні відносини.

Крім світової валютної системи існують національні. *Національна валютна система* є частиною грошово-кредитної системи держави, вона відносно самостійна і регулюється національним законодавством з урахуванням міжнародних та міждержавних угод.

Основні елементи МВФС:

1. Валюта - готівкова частина грошової маси, що циркулює з рук в руки у формі грошових банкнот і монет.

Національна валюта (national currency) є законним платіжним засобом на території даної країни. Ступінь і форми її використання в міжнародних розрахунках, порядок обміну на іноземні грошові одиниці регулюються валютним законодавством країни.

У міжнародних розрахунках зазвичай використовується *іноземна валюта* (foreign currency) - платіжний засіб інших держав. Будь платіжний засіб в іноземній валюті називається *девізом*. Іноземні валюти купуються і продаються на валютному ринку.

Резервна валюта - валюта, в якій країни тримають свої ліквідні міжнародні резервні активи, що використовуються для покриття негативного сальдо платіжного балансу.

Об'єктивними передумовами набуття статусу резервної валюти є:

- панівні позиції країни в світовому виробництві, експорті товарів і капіталів, в золото-валютних резервах;
- розвинена мережа кредитно-банківських установ, у тому числі за кордоном;
- емний ринок позичкових капіталів;
- лібералізація валютних операцій, вільна оборотність валюти.

Суб'єктивним фактором висунення національної валюти на роль резервної служить активна зовнішня політика, в тому числі валютна і кредитна.

Міжнародні рахункові валютні одиниці:

- СДР (спеціальних прав запозичення) SDR (Special Drawing Rights),
- ЕКЮ (європейської валютної одиниці) ECU (European Currency Unit).

Євро, яке в 1999-2002 рр.. поступово замінило ЕКЮ - Euro.

Ці нові форми світових грошей використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн: СДР - в Міжнародному валютному фонді (МВФ), ЕКЮ - в Європейському фонді валютного співробітництва (ЕФВС), з 1994 р. в Європейському валютному інституті.

Умовна вартість СДР і ЕКЮ обчислюється на базі середньозваженої вартості зміни курсу валют, що входять у валютну корзину - це метод порівняння середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до певного набору інших валют.

Важливою проблемою обчислення валютного кошика є визначення складу валют та їх питомої ваги в кошику, тобто кількість одиниць кожної валюти у наборі. Наприклад, валютна корзина СДР складається з п'яти валют (до 1 січня 1981 р. - 16 валют).

2. Наступний елемент валютної системи характеризує **ступінь конвертованості валют**, тобто здатність резидентів та нерезидентів вільно, без всяких обмежень, обмінювати національну валюту на іноземну в угодах з реальними і фінансовими активами. Розрізняються:

- вільно конвертовані валюти, без обмежень обмінюються на будь-які іноземні валюти (МВФ відніс до цієї категорії долар США, євро, японську ієну, фунт стерлінгів);
- частково конвертовані валюти країн, де зберігаються валютні обмеження;
- неконвертовані (замкнуті) валюти країн, де для резидентів і нерезидентів введено заборону обміну валют.

3. Елементом валютної системи є **валютний паритет** - співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку. *Золотий паритет* - співвідношення валют по їх офіційному золотому змісту - і стихійно коливався навколо нього в межах золотих точок. Класичний механізм золотих точок діяв за двох умов: вільна купівля-продаж золота та його необмежений вивіз. Межі коливань валютного курсу визначались витратами, пов'язаними з транспортуванням золота за кордон (фрахт, страхування, втрата процентів на капітал, витрати на апробування та ін), і фактично не перевищували +1% паритету. Зі скасуванням золотого стандарту механізм золотих точок перестав діяти. Валютний курс при нерозмінних кредитних грошах поступово відривався від золотого паритету, так як золото було витіснено з обігу в скарб. Це обумовлено еволюцією товарного виробництва, грошової і валютної систем.

До середини 70-х років базою валютного курсу слугували золотий зміст валют - золоті паритети, які після другої світової війни фіксувались МВФ. Мірилом співвідношення валют була офіційна ціна золота у кредитних грошах, яка поряд з товарними цінами була показником ступеня знецінення національних валют. У зв'язку з відривом протягом тривалого часу офіційної, фіксуючої державою ціни золота від його вартості посилювався штучний характер золотого паритету.

Протягом більше 40 років (1934-1976 рр.). Масштаб цін та золотий паритет встановлювалися на базі офіційної ціни золота. Ця ціна визначена казначейством США в 35 дол за унцію в 1934 р. і зберігалася на незмінному рівні до девальвації долара: в грудні 1971 р. вона була підвищена до 38 дол, а в лютому 1973 р. - до 42,22 дол. При Бреттонвудській валютній системі в силу панування доларового стандарту долар служив точкою відліку курсу валют інших країн. До того ж в результаті державного регулювання офіційна ціна золота в доларах була занижена і різко відхилялася від ринкової ціни, яка коливалася: 40,8 дол - в 1971 р., 97 - в 1973р., 160 - в 1975р., 125 - в 1976р., 148 - в 1977р., 193,2 дол - в 1978р.

Після припинення розміну долара на золото за офіційною ціною в 1971 р. золотий вміст і золоті паритети валют стали чисто номінальним поняттям. МВФ перестав їх публікувати з липня 1975 р. У результаті Ямайської валютної реформи західні країни офіційно відмовилися від золотого паритету як основи валютного курсу. В сучасних умовах валютний курс базується на валютному паритеті - співвідношенні між валютами, встановленому у законодавчому порядку, і коливається навколо нього.

4. Елементом валютної системи є **режим валютного курсу**. Розрізняються фіксовані валютні курси, що коливаються у вузьких рамках, плаваючі курси. Про це детальніше в п.3 цієї теми.

6.2. Основні етапи еволюції міжнародної валютно-фінансової системи

Золотий стандарт

Парижська валютна система – із 1867 р.

Майже все дев'ятнадцяте століття і частина двадцятого століття золото відіграло центральну роль у міжнародній валютній системі. Період золотого стандарту в міжнародній валютній системі був періодом фіксованих валютних курсів.

Золотий стандарт - перша міжнародна валютна система, заснована на золотому паритеті. Ера золотого стандарту почалася в 1821 році, коли незабаром за закінченням наполеонівських воєн, Британська імперія зробила фунт стерлінгів конвертованим у золото. Офіційна ціна золота становила 4,248 ф.ст. за унцію. Незабаром і США зробили те ж саме і з американським долларом. З 1837 по 1934 р. золотий вміст долара було зафіксовано шляхом встановлення офіційної ціни на золото на рівні 20,672 дол. за унцію.

*Співвідношення між ціною на золото, вираженої в доларах і фунтах, становила валютний курс: $20,672 / 4,248 = 4,866$ дол., Тобто за 1 фунт давали 4,866 дол. Цей фіксований валютний курс називався *золотим паритетом*.*

Якщо валютний курс підвищувався понад золотого паритету (6 дол за 1 фунт), ставало вигідно купувати золото в США (за 1 фунт виручаємо вже не 4,8 дол, а 6 дол, у той час як ціна золота в США фіксована - 35 дол, тому на 100 дол ми вже можемо купити більшу кількість золота), пересилати його в Англію, там продавати за фунти і обмінювати на більше, ніж раніше, кількість доларів, отримуючи тим самим прибуток. Враховуючи транспортування золота через Атлантику, яка дорівнювала приблизно 0,02 дол. за унцію, вивозити золото із США ставало вигідно, якщо валютний курс піднімався вище ніж 4,886 дол. (4,866 + 0,02). Аналогічним чином, якщо курс в США падав нижче, ніж 4,866 дол., ставала вигідною зворотна операція з ввезення золота з Англії (тобто при золотому паритеті 1 дол = 0,205 фунтів, при зниженні валютного курсу нижче, ніж 4,86 дол за 1 фунт, відповідно за 1 дол давали більше, ніж 0,205 фунтів, наприклад 0,4 фунта, вигідніше 100 дол поміняти на більшу кількість фунтів і купити золото в Англії за фіксованою ціною, потім продати його в Америці і обміняти там за більш вигідним курсом).

Якщо валютний курс падав нижче золотого паритету, то боржники віддавали перевагу розраховуватися за міжнародними зобов'язаннями золотом, а не іноземними валютами, тому що на золото в доларах коштувало дешевше, ніж в фунтах і навпаки (розплатимося золотом, яке стоїть 20,672 дол за унцію золота при паритеті 20,67 / 4,24, у той час як за валютним курсом ця пропорція м.б. 25,67 / 4,248). Тому курс 4,89 дол. називався експортною золотою точкою, тоді як курс 4,84 дол. - *імпортною золотою точкою*. Валютні курси могли коливатися навколо золотого паритету в рамках золотих точок. В межах золотих точок валютний курс визначався на основі попиту і пропозиції. У випадку зниження курсу нижче золотих точок, починався вплив золота з країни, що повертало курс на місце. Навпаки, зростання курсу вище золотих точок стримувався припливом золота.

Юридично система золотого стандарту була оформлена міждержавною угодою на конференції в Парижі в 1867 р. Відповідно до цієї угоди золото визнавалося єдиною формою світових грошей.

У Росії золотий стандарт був введений в 1897 р., коли міністр фінансів граф Вітте провів грошову реформу, в основі якої було введення золотого стандарту: рубль був прирівняний до 0,774 г чистого золота. До 1913 р. Росія видобувала 61,8 т. золота в рік і займала перше місце в світі з його виробництва та експорту. Золотий запас країни виріс в 1900 - 1915 рр.. з 626 до 1338 т, рубль був надійно забезпечений золотом і конвертувався в нього за паритетом. З початком 1-ї світової війни, так само як і скрізь у світі золотий стандарт був скасований.

Паризька валютна система ґрунтувалася на наступних принципах:

1. Кожна валюта світу мала свій золотий зміст. Відповідно до золотого змісту валют установлювалися і їх золоті паритети. Валюти вільно конвертувалися в золото, яке використовувалося як загально визнані світові гроші.

2. Конвертованість кожної валюти в золото забезпечувалося як всередині, так і за межами країни. У цих умовах уряду не могли дозволити собі випускати в обіг банкноти без урахування свого золотого запасу.

3. Золоті злитки вільно обмінювалися на монети, а золото вільно імпортувалося і експортувалося. Тобто, ринки золота і валютні ринки були взаємозалежними.

4. Органи валютного контролю проводили політики регулювання, головною метою якої було забезпечення стабільної валюти та зовнішньоекономічного рівноваги.

5. Сформувався режим плаваючих курсів валют, але в межах золотих точок

Позитивні сторони золотого стандарту:

- 1) повна конвертованість національних валют;
- 2) стабільність купівельної спроможності грошей;
- 3) стабільність валютних курсів;
- 4) стабільність світових цін.

Негативні сторони золотого стандарту:

- 1) залежність від рівня видобутку золота;
- 2) недостатня гнучкість валютної системи;
- 3) стихійне регулювання валютних систем;
- 4) виключення державного втручання в сферу валютних відносин.

Найбільшої сили золотий стандарт досяг у період з 1880 по 1914 рік, але ніколи не відродив свій колишній статус після Першої Світової війни. Його останні сліди зникли в 1971 році, коли Державне Казначейство США остаточно скасував практику купівлі-продажу золота за фіксованою ціною.

Золотодевизний стандарт

Генуезька валютна система - з 1922 р.

Поступово золотий стандарт вичерпав свої можливості, тому що не відповідав масштабам господарських зв'язків і умовам регулювання ринкової економіки. Перша світова війна призвела до кризи цієї валютної системи. Після неї світове співтовариство в особі країн, що займають лідируючі позиції по світовій торгівлі - близько 30 країн - вирішило відновити втрачену валютну систему, трохи адаптувавши її відповідно до нових умов.

Золотодевизний стандарт - друга міжнародна валютна система, заснована на міжнародному функціонуванні золота і провідних світових валют (т.зв. девізи).

Девізи - платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків. *Сформувалося два основних способи розміну національної валюти в золото:*

- прямий - для валют, що виконували роль девізів (фунт стерлінгів, долар);
- непрямий - для всіх інших валют даної системи.

Юридично ця валютна система була оформлена на *Генуезькій міжнародній конференції в 1922 р. Вона функціонувала на таких основних принципах:*

1. Основу системи становили золото і девізи (національні валюти). Національні кредитні гроші стали використовуватися як міжнародні платіжно-резервні кошти.

2. Збережено золоті паритети. Але Конверсія валют в золото стала здійснюватися не тільки безпосередньо, але й через іноземні валюти.

3. Оновлений режим плаваючих валютних курсів, без валютних золотих точок.

4. Валютне регулювання здійснювалося у формі активної валютної політики і міжнародних конференцій.

Генуезька конференція відбулася в Генуї (Італія) 10 квітня, і проходила до 19 травня 1922 року при участі представників 29 держав та 5 британських домініонів; вперше в конференції брали участь представники уряду РРФСР (яка не мала тоді міжнародного визнання); США відмовилися брати участь в роботі конференції і мали статус спостерігача.

Результати Генуезької конференції:

- країни почали наввипередки девальвувати свої валюти → в підсумку курси валют всіх країн стабілізувалися на рівні набагато нижче військового;

- тільки у Великобританії в 1925 р. було відновлено довоєнне золоте утримання фунта стерлінгів;

- стабілізація валют була проведена за допомогою іноземних кредитів (на обтяжливих умовах);

- висока вартість фунта стерлінгів зробила британські товари відносно дорогими → істотно ослабла конкурентоспроможність британської промисловості на світових ринках;

- Велика Депресія 1929-1934 рр. → США припинили кредитування іноземних позичальників;

- панічна втеча іноземних капіталів з Лондона → Британія призупинила платежі по зобов'язаннях золотом.

Криза Генуезької конференції:

Перший етап (1931 р.) - скасування золотого стандарту у Великобританії.

Причини: погіршення стану платіжного балансу; зменшення офіційних золотих резервів країни; різке скорочення експорту товарів і доходів від «невидимих» операцій.

Наслідок: крах валют Індії, Малайзії, Єгипту, ряду європейських держав, які залежали від Англії в економічному і валютному відношенні.

Другий етап (1933 р.) - скасування золотого стандарту в США.

Причини: значне і нерівномірне падіння цін; масові банкрутства банків (40% загальної кількості банків країни).

Наслідок: офіційна ціна золота була підвищена з 20,67 до 35 дол за тройську унцію;

девальвація долара стимулювала експорт США (товарний і фінансовий).

Підсумки кризи Генуезької конференції:

1. Масове банкрутства боржників (25 держав), які припинили зовнішні платежі.

2. Утворилася маса «гарячих» грошей, що стихійно переміщаються з однієї країни в іншу, що підсилило нестабільність платіжних балансів і коливань валютних курсів.

3. Валютні протиріччя переросли у валютну війну за допомогою: валютної інтервенції, валютного демпінгу, валютних обмежень і валютних блоків.

4. США розгорнули боротьбу за гегемонію долара, проте домоглися статусу резервної валюти лише після Другої світової війни.

5. У міжвоєнний період долар і фунт стерлінгів, які перебували в стані активної валютної війни, не одержали загального визнання.

6. Напередодні Другої світової війни не залишилося жодної стійкої валюти. Цьому сприяли позики та інвестиції зі США та Великобританії.

Перерозподіл офіційних золотих резервів:

1913 р. - заборгованість США – 7 млрд. дол, вимоги - 2 млрд. дол;

в 1914 р. 23% золотих запасів були зосередженими в США;

в 1914-1921 рр. чистий приплив золота в США склав 2,3 млрд. долл.;

в 1924 р. 46% золотих запасів виявилися зосередженими в США;

1926 р. зовнішній борг США зменшився більш ніж удвічі (3 млрд.дол), а вимоги до інших країн зросли в 6 разів (12 млрд.дол).

Валютно-фінансовий центр перемістився з Західної Європи в США. Це було обумовлено рядом причин: значно зріс валютно-економічний потенціал США; Нью-Йорк перетворився у світовий фінансовий центр; США з імпортера капіталу перетворилися на найбільшого експортера капіталу.

Особливості кредитування і фінансування зовнішньої торгівлі:

- враховуючи уроки міжсоюзницьких боргів, що виникли в результаті першої світової війни, США відмовилися від надання кредитів і віддали перевагу військовим поставкам по ленд-лізу, тобто в оренді (близько 50 млрд. дол, в тому числі 30 млрд. до Великобританії і країни Британської співдружності націй і 10 млрд. дол в СРСР);

- в якості валюти платежу використовувалася зазвичай валюта країни-боржника без права конверсії її в золото та іноземні валюти (таким способом Британія розплачувалася за поставки сировини і продовольства), в результаті виникла проблема стерлінгових авуарів;

- у військових умовах підвищилося значення золота як світових грошей - Великобританія та СРСР до введення ленд-лізу (1943 р.) оплачувала золотом поставки товарів з США (що призвело до його перекачуванню в американське казначейство)

Відмова від Золотого стандарту. Першими вийшли з системи золотого стандарту аграрні та колоніальні країни (1929-1930 рр.), Так як різко скоротився попит на сировину на світовому ринку і ціни на нього знизилися на 50-70%. У 1931 р. - Німеччина, Австрія та Великобританія, так як Німеччина та Австрія виявилися слабкою ланкою в МВС в зв'язку з відливом іноземних капіталів, зменшенням офіційного золотого запасу і банкрутством банків; Британія скасувала золотий стандарт через погіршення стану платіжного балансу і зменшення офіційних золотих резервів країни в зв'язку з різким скороченням експорту товарів. У квітні 1933 р. США вийшли з системи золотого стандарту; безпосередньою причиною скасування послужило значне і нерівномірне падіння цін. Це викликало масові банкрутства. Банкрутство 10000 банків підірвало грошово-кредитну систему США і привело до скасування розміну доларових банкнот на золоті монети. У 1936 р. Франція скасувала золотий стандарт. Вона підтримувала його довше інших країн. Штучне збереження золотого стандарту знижувало конкурентоспроможність французьких фірм.

В результаті кризи золотодевізний стандарт або Генуезька валютна система втратив відносну еластичність і стабільність. Незважаючи на скорочення розміну банкнот на золото у внутрішньому обороті, збереглася зовнішня конвертованість валют в золото за згодою центральних банків США, Великобританії, Франції. В цей час на базі національних валютних систем провідних країн починають складатися валютні блоки та зони.

Золотовалютний стандарт

Бреттон-Вудська валютна система – із 1944 р.

У розпал Другої світової війни, що підірвала економіку більшості країн світу, виникла гостра необхідність в розумній світовій валютній системі в

післявоєнний період, а також у створенні організації, яка могла б нею керувати. Біля витоків цієї організації стояли США та Англія.

У 1944 році, незадовго до закінчення Другої Світової війни, основні учасники процесу міжнародної торгівлі (44 країни, включаючи СРСР) зустрілися на конференції в містечку Бреттон-Вудс, штат Нью-Гемпшир, США, щоб прийти до угоди про майбутню міжнародну валютну систему. На цій конференції був заснований *Міжнародний Валютний Фонд* для впровадження і керівництва прийнятої валютної системи, що отримала назву Бреттон-Вудської, а також *Світовий банк*. Всі країни підписали заключний акт 22 липня, з них 29 країн згодом підписали погоджувальний акт МВФ, який формально почав діяти 27 грудня 1945, а фінансові операції - з 1 березня 1947 р. СРСР відмовився підписати цей документ і надовго виключив себе з міжнародної валютної системи.

Золотовалютний стандарт - друга міжнародна валютна система, заснована на офіційно встановлених фіксованих паритетах валют до долара США, який, в свою чергу, був конвертованим у золото за фіксованим курсом.

Основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи:

1. Золото залишалося монополістом при проведенні остаточних розрахунків між країнами, але масштаби використання золота як міжнародного еквівалента і його регулююча роль було значно втрачено.

2. Поряд із золотом, як кредитні кошти або як резервна валюта, широко використовувалися дві національні валюти: долар США і, в меншій мірі, англійський фунт стерлінгів. Американський долар обмінювався на золото за фіксованою ціною 35 доларів за 1 тройську унцію золота (31,1 гр)

3. Порівняння валют і їх взаємний обмін (система валютних курсів) здійснювався на підставі офіційних валютних паритетів, які виражалися в золоті або в доларах США. Ці паритети були стабільними і на практиці практично не змінювалися.

4. Ринкові курси валют не повинні були відхилятися ні вниз, ні вгору від фіксованих доларових паритетів цих валют, більш ніж на 1%, тобто всі інші валюти жорстко "прив'язувалися" до долара.

5. Національні валюти вільно обмінювалися на валютних ринках на долари та одна на іншу за курсом, який міг коливатися в вищеназваних межах.

6. Державні органи здійснювали контроль за валютними операціями, постійно зберігали допустимий рівень коливання валютного курсу за допомогою валютної інтервенції та відстежували, щоб всі операції проводилися за офіційним курсом.

7. Міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалося за посередництвом МВФ, який забезпечував країнам-учасникам збереження офіційного валютного паритету, курсів валют і вільної конвертованості валют.

За своїм характером Бреттон-Вудська валютна система була золотодевізною системою фіксованих валютних курсів. Сенс її полягав в тому, що США повинні були на першу вимогу обмінювати долари на золото в будь-яких масштабах і без будь-яких обмежень. Решта країн повинні були зафіксувати курси своїх валют до долара і підтримувати цей курс в межах 1% коливань по відношенню до паритету.

У березні 1968 р. головні промислові країни розділили офіційний та приватний ринки золота, а в серпні 1971 р. США офіційно припинили конвертувати долари в золото за офіційним курсом. Прагнучи врятувати систему фіксованих валютних курсів, у грудні того ж року членам МВФ вдалося домовитися про розширення меж коливань курсів в межах 2,25% у кожную сторону від паритету. Ця домовленість протрималася близько року, але потім також була скасована. Бреттон-Вудська валютна система фіксованих валютних курсів зазнала краху.

У післявоєнний період товарні ціни зростали, офіційна ціна золота не змінювалася - золотий вміст валют не відображав їхню купівельну спроможність по відношенню товарам і послугам. Таким чином, золото не було основою формування валютних курсів - тільки в період фактичного золотого обігу курси валют були безпосередньо пов'язані з золотом. Курси валют були піддані несподіваним стрибкоподібним змінам у ході офіційних девальвацій і ревальвацій. Бреттон-Вудська система виявилася нездатною забезпечити відносну тривалу стабільність обмінних курсів валют. Прагнення зміцнювати курси валют країн-членів МВФ по відношенню до долара США містило в собі принципові протиріччя - зміцнення могло відбуватися тільки за рахунок ослаблення американського долара. А оскільки вся система договірно-фіксованих курсів будувалася на непорушності долара, його ослаблення означало підрив основ усієї Бреттон-Вудської валютної системи.

Стандарт СДР

Ямайська валютна система - з 1978 р.

Уже до 1973 року стало очевидно, що Бреттон-Вудська валютна система нежиттєздатна. Тим не менш, вона проіснувала ще 3 роки, коли були підписані нові угоди між країнами-членами МВФ у м. Кінгстон на острові Ямайка (1976 р.). Ця дата знаменує початок функціонування нової валютної системи. У 1978 році Кінгстонський договір був ратифікований державами-учасниками, також до Статуту МВФ були внесені додаткові зміни, які скасували золотий паритет і встановили валютний на базі валютного кошика СДР.

Дана аббревіатура є простою транслітерацією від *SDR (Special Drawing Rights - Спеціальні Права Запозичення)*. Назва Спеціальних Прав Запозичення СДР отримав тому, що відповідно до квот (частками країн у світовій торгівлі, закріпленими в співвідношенні валют в складі СДР) визначалися розміри кредитів, які держави могли отримати від МВФ.

Стандарт СДР - це метод порівняння середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до певного набору (кошику) інших валют. Питома вага кожної валюти в кошику СДР визначається з урахуванням частки країни в міжнародній торгівлі, а для долара береться до уваги його роль в міжнародних розрахунках.

Таблиця 6.1 . Розрахунок курсу СДР (на 31 серпня 1998р)

Валюти	Питома вага валюти в кошику СДР (%)	Валютний курс за 1 долар	Валютні компоненти кошика СДР	Доларовий еквівалент валютних компонентів
1	2	3	$4=2*3$	$5=4/3$
Німецька марка	21	1,758	0,446	0,253
Французький франк	11	5,913	0,813	0,137
Японська ієна	18	140,890	27,200	0,193
Фунт стерлінгів	11	1,676	0,105	0,176
Долар США	39	1,000	0,582	0,582
Разом				1,342

Юридично ця система введена в 1978 р. на засіданні Тимчасового комітету (Комітет двадцяти) на Ямайці, на якому були сформульовані **основні принципи нової валютно-фінансової системи:**

1. Країни можуть використовувати будь-яку систему валютного курсу за власним вибором - фіксованого або плаваючого, встановленого в односторонньому порядку або на підставі багатосторонніх угод.

2. МВФ отримав повноваження здійснювати жорсткий нагляд за розвитком валютних курсів і угодам про їх встановлення.

3. Скасовано офіційна ціна золота, і воно перестало грати роль офіційного засобу платежу між МВФ і його членами.

4. Створені спеціальні права запозичення (СДР) як додатковий резервний актив у міжнародній валютній системі.

5. Фактично за СДР ховається долар, який домінує у валютній корзині СДР і залишається провідним міжнародним платіжним і резервним засобом.

Реальна практика валютних відносин, які здійснювалися на підставі Кінгстонської угоди, не підтвердила можливості повного витіснення долара з позиції ключової міжнародної валюти. Після 1981 р. адміністрації Р.Рейгана

вдалося здійснити ряд стабілізаційних заходів по зміцненню позиції долара. Тому і в нині діючій валютно-фінансовій системі американська валюта обслуговує близько 2/3 міжнародних розрахунків. Таким чином, Ямайська валютна система функціонує не за принципом паперово-валютної (як передбачалося), а за принципом паперово-доларового валютного стандарту.

6.3. Валютний курс і фактори, що впливають на його формування

Весь облік макроекономічних операцій здійснюється кожною з країн в національній валюті. Для розвитку взаємодії інституційних одиниць різних країн в рамках міжнародної економіки необхідна наявність якогось механізму, що дозволяє, з одного боку, порівнювати між собою параметри економічного розвитку, а з іншого - розраховуватися за товари і послуги, придбані за кордоном. Таким механізмом є валютний курс.

Валютний курс - ціна одиниці національної валюти, виражена в одиницях іноземної валюти. Може встановлюватися законодавчо або визначається в процесі їх взаємної котирування.

Валютний курс необхідний для обміну валют при торгівлі товарами і послугами, русі капіталів і кредитів; для порівняння цін на світових товарних ринках, а також вартісних показників різних країн; для періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм, банків, урядів і фізичних осіб.

Валютні курси поділяються на два основні види: фіксовані та плаваючі.

Фіксований валютний курс коливається у вузьких рамках. **Плаваючі валютні курси** залежать від ринкового попиту та пропозиції на валюту і можуть значно коливатися по величині.

В основі фіксованого курсу лежить валютний паритет, тобто офіційно встановлене співвідношення грошових одиниць різних країн. В сучасних умовах валютний курс базується на **валютному паритеті** - співвідношенні між валютами, встановленому у законодавчому порядку, і коливається навколо нього.

Валютне котирування - визначення валютного курсу на основі обраних ринкових механізмів. У різних країнах використовуються різні **методи котирування**:

1) **прямий** - вираз одиниці іноземної валюти у національній валюті. В даний час більшість країн світового співтовариства використовують пряме котирування, причому національна валюта прирівнюється до долара США. Це обумовлено тим, що долар США забезпечує здійснення більш 2/3 міжнародних торговельних операцій;

2) непрямий - вираз національної грошової одиниці у валюті іншої країни. Наприклад, 1 фунт стерлінгів - це 1,5 долара. Це обумовлено тим, що до 1910 р. міжнародні торговельні операції в основному забезпечували фунт стерлінгів, і до нього прирівнювалися валюти країн світу.

Фактори, які впливають на валютний курс. Серед них можна виділити наступні:

1. **Темп інфляції.** Співвідношення валют по їх купівельній спроможності (паритету купівельної спроможності), відображаючи дію закону вартості, служить своєрідним хребтом валютного курсу. Тому на валютний курс впливає темп інфляції. Чим вище темп інфляції в країні, тим нижче курс її валюти, якщо не протидіють інші фактори. Інфляційне знецінення грошей в країні викликає зниження купівельної спроможності і тенденцію до падіння їх курсу до валют країн, де темп інфляції нижче. Дана тенденція звичайно простежується в середньо- і довгостроковому плані. Вирівнювання валютного курсу, приведення його у відповідність з паритетом купівельної спроможності відбуваються в середньому протягом двох років.

Залежність валютного курсу від темпу інфляції особливо велика у країн з великим об'ємом міжнародного обміну товарами, послугами і капіталами. Це пояснюється тим, що найбільш тісний зв'язок між динамікою валютного курсу і відносним темпом інфляції виявляється при розрахунку курсу на базі експортних цін.

2. **Стан платіжного балансу.** Активний платіжний баланс сприяє підвищенню курсу національної валюти, оскільки збільшується попит на неї з боку іноземних боржників. Пасивний платіжний баланс породжує тенденцію до зниження курсу національної валюти, так як боржники продають її на іноземну валюту для погашення своїх зовнішніх зобов'язань.

3. **Різниця процентних ставок в різних країнах.** Зміна процентних ставок в країні впливає за інших рівних умов на міжнародний рух капіталів, насамперед короткострокових. Підвищення процентної ставки стимулює приплив іноземних капіталів, а її зниження заохочує відплив капіталів, у тому числі національних, за кордон.

4. **Діяльність валютних ринків та спекулятивні валютні операції.** Якщо курс якої-небудь валюти має тенденцію до зниження, то фірми та банки завчасно продають її на більш стійкі валюти, що погіршує позиції ослабленої валюти. Валютні ринки швидко реагують на зміни в економіці та політиці, на коливання курсових співвідношень. Тим самим вони розширюють можливості валютної спекуляції та стихійного руху "гарячих" грошей.

5. *Ступінь використання певної валюти на євrorинку і в міжнародних розрахунках.*

6. На курсове співвідношення валют впливає також *прискорення або затримка міжнародних платежів*. В очікуванні зниження курсу національної валюти імпортери прагнуть прискорити платежі в іноземній валюті, щоб не нести втрат при підвищенні її курсу. При зміцненні національної валюти, навпаки, переважає її прагнення до затримки платежів в іноземній валюті.

7. *Ступінь довіри до валюти на національному та світових ринках.* Вона визначається станом економіки та політичною обстановкою в країні, а також розглянутими вище чинниками, що справляють вплив на валютний курс. Причому ділери враховують не тільки дані темпи економічного зростання, інфляції, рівень купівельної спроможності валюти, співвідношення попиту та пропозиції валюти, але і перспективи їх динаміки.

Різкі коливання валютного курсу посилюють нестабільність міжнародних економічних, у тому числі валютно-кредитних і фінансових, відносин, викликають негативні соціально-економічні наслідки, втрати одних і виграші інших країн.

Девальвація – зниження курсу національної валюти, що вигідно експортерам.

Ревальвація - підвищення курсу національної валюти, щовигідно імпортерам.

В цілому знецінення національної валюти (девальвація) надає можливість експортерам цієї країни знизити ціни на свою продукцію в іноземній валюті, отримуючи премію при обміні вирученої іноземної валюти на здешевілу національну, і мають можливість продавати товари за цінами нижче середньосвітових, що веде до їх збагачення за рахунок матеріальних втрат своєї країни. Експортери збільшують свої прибутки шляхом масового вивозу товарів. Але одночасно зниження курсу національної валюти (ревальвація) робить дорожчим імпорт, оскільки для отримання цієї ж суми в своїй валюті іноземні експортери змушені підвищити ціни, що стимулює зростання цін у країні, скорочення ввезення товарів та споживання або розвиток національного виробництва товарів замість імпортних. Зниження валютного курсу скорочує реальну заборгованість у національній валюті, збільшує тяжкість зовнішніх боргів, виражених в іноземній валюті. Невигідним стає вивіз прибутків, відсотків, дивідендів, одержуваних іноземними інвесторами у валюті країн перебування. Ці прибутки реінвестуються або використовуються для закупівлі товарів за внутрішніми цінами і подальшого їх експорту.

6.4. Валютні ринки і валютні операції

Валютні ринки - офіційні центри, де відбувається купівля - продаж іноземної валюти за національну валюту за курсом, який складається на основі попиту і пропозиції. З одного боку, валютний ринок - це особливий інституціональний механізм, що опосередковує відносини з купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами та іншими фінансовими інститутами. З іншого боку, валютний ринок обслуговує відносини між банками і клієнтами (як корпоративними, так і урядовими й індивідуальними). Таким чином, *учасниками валютного ринку* є комерційні і центральні банки, урядові одиниці, брокерські організації, фінансові інститути, промислово-торгові фірми і фізичні особи, які оперують з валютою.

Максимальна вага в операціях з валютою належить великим транснаціональним банкам, які широко застосовують сучасні телекомунікації. Саме тому валютні ринки називають системою електронних, телефонних та інших контактів між банками, пов'язаних зі здійсненням операцій в іноземній валюті.

Види валютних ринків: світовий, регіональний та національний.

Світовий валютний ринок включає окремі ринки, локалізовані в різних регіонах світу, центрах міжнародної торгівлі і валютно-фінансових операцій. На валютному ринку здійснюється широке коло операцій, пов'язаних із зовнішньоторговельними розрахунками, міграцією капіталу, туризмом, а також зі страхуванням валютних ризиків і проведенням інтервенційних заходів.

Регіональний валютний ринок - відношення між суб'єктами світового господарства з приводу купівлі - продажу іноземних валют, що діють в регіональних масштабах. Наприклад, Європейський валютний ринок здійснює продаж ЕКЮ, Купують ЕКЮ країни ЄС і використовують у взаємних розрахунках.

Виділяються такі найбільші регіональні валютні ринки, як Європейський (у Лондоні, Франкфурті, Парижі, Цюриху), Американський (у Нью-Йорку, Чикаго, Лос-Анджелесі, Монреалі) і Азіатський (у Токію, Гонконгу, Сінгапурі, Бахрейні). Річний обсяг угод на цих валютних ринках складає понад 250 трлн. доларів. На цих ринках котируються ведучі валюти світу. Так, як окремі регіональні валютні ринки знаходяться в різних годинних поясах, міжнародний валютний ринок працює цілодобово.

Національний валютний ринок - відносини, які здійснюються між суб'єктами господарської діяльності з приводу купівлі-продажу окремих конвертованих валют в рамках даної країни.

Основні принципи формування валютних ринків:

– Розвиток постійних міжнародних економічних відносин.

- Створення світової валютної системи.
- Розпізнання міжнародних розрахунків.
- Розвиток фінансових відносин між банками різних країн.
- Розвиток інформаційного забезпечення валютних ринків.

Головні особливості функціонування валютного ринку:

- Посилення фінансових взаємозв'язків між ринками на основі використання сучасної техніки.
- Безперервне здійснення операцій на валютних ринках протягом доби у всіх частинах світу.
- Застосування єдиної техніки проведення валютних операцій.
- Розвиток валютних операцій, пов'язаних зі страхуванням.
- Зростання числа спекулятивних валютних операцій.
- Нестабільність курсів валют.

Основні напрямки функціонування валютних ринків:

- Сучасне здійснення міжнародних розрахунків.
- Страхування валютних та кредитних ринків.
- Забезпечення взаємозв'язку валютних та кредитних ринків.
- Диверсифікація валютних резервів банків, підприємств, держав, тобто обмін їх ресурсів на різні валюти (долари, СДР, ЕКЮ).
- Отримання спекулятивного прибутку учасниками валютних ринків у вигляді різних курсів валют (маржа).

- Сприяння проведенню валютної політики в окремих країнах і групах країн.

Головні організаційні структури міжнародного валютного ринку - ***валютні біржі***. На них і поза ними здійснюються операції з валютою.

Валютні операції - це операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, використання валютних цінностей як способу платежу, ввезення, вивезення, переклад на території країни і за її межі валютних цінностей.

Види валютних операцій:

Валютні операції з негайною поставкою грошей готівкою (Spot - спот). Сутність Спот полягає в купівлі-продажу валюти на умовах її поставки банками на другий робочий день з дня укладання угоди за курсом, зареєстрованому в момент її укладання. Спот - найбільш поширені валютні операції (90% валютних операцій на валютних ринках світу);

Термінові угоди з іноземною валютою - форвардні і ф'ючерсні. Термінові валютні угоди-валютні операції, при яких сторони домовляються про поставку, обумовленої сумою іноземної валюти через певний строк після укладання угоди за курсом, зареєстрованому в момент її укладання;

Поєднання готівкових і термінових валютних операцій «своп». «Своп» - валютні операції, при яких поєднується купівля-продаж двох валют на умовах негайної поставки (Spot) і одночасно укладається угода з купівлі - продажу валют у визначені терміни (форвардні і ф'ючерсні операції);

Валютний арбітраж - валютні операції, при яких операція купівлі - продажу іноземної валюти відбувається з подальшою зворотною операцією з метою отримання прибутку.

Завдання для контролю знань студентів до теми 6

Контрольні запитання:

1. У чому полягає сутність міжнародних валютно-фінансових відносин та які передумови їх розвитку?
2. Вкажіть особливості Паризької, Генуезької, Бреттон-Вудської та Ямайської валютних систем.
3. Що таке валютний курс та які існують його види?
4. Охарактеризувати режими валютних курсів.
5. Дослідити поняття «конвертованості валюти».
6. В чому полягає сутність валютного котирування?
7. Охарактеризуйте принципи та основні напрями розвитку валютних ринків.
8. Дайте визначення понять: угода «спот», форвардна та ф'ючерсна угода, опціон, операція «своп».

Тестові завдання:

1. Міжнародні валютно-фінансові відносини – це :

А) сукупність заходів, що здійснюються у сфері міжнародних валютних відносин та інших економічних відносин відповідно до поточних та стратегічних цілей країни;

В) система, що ґрунтується на офіційному закріпленні країною золотого вмісту національної валютної одиниці із зобов'язанням центрального банку;

С) сукупність валютно-економічних відносин, що історично склались на засадах ігосподарських зв'язків;

Д) сукупність суспільних відносин, що складаються при функціонуванні валюти у світовому господарстві і обслуговуючих взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

2. В залежності від приналежності валюта поділяється на такі види:

А) національна та міжнародна; В) звичайна та «кошикова»;

С) готівкова та безготівкова; Д) резервна та конвертована.

3. Резервна валюта – це:

- A) номінальний валютний курс, помножений на співвідношення внутрішніх цін до цін країни, до валюти якої котирується національна валюта;
- B) ціна однієї валюти в одиницях іншої;
- C) здатність вільного обміну національної грошової одиниці на інші валюти або золото;
- D) валюта, в якій країни тримають свої ліквідні міжнародні резервні активи, що використовуються для покриття негативного сальдо платіжного балансу.

4. Залежно від конвертованості валюта поділяються на такі види:

- A) вільноконвертована, частково конвертована та неконвертована валюта;
- B) пряма та опосередкована;
- C) готівкова та безготівкова; D) резервна та конвертована.

5. Паризька валютна система ґрунтувалась на:

- A) міжнародному активному використанні золота та провідних світових валютах;
- B) повній демонетизації золота у сфері валютних відносин та введенні СПЗ;
- C) повній демонетизації срібла у сфері валютних відносин та введенні золота;
- D) офіційному закріпленні країною золотого вмісту національної валютної одиниці із зобов'язанням центрального банку купувати та продавати національну валюту в обмін на золото.

6. Валютний паритет - це:

- A) валюта, яка виконує функції міжнародного платіжного та резервного засобу;
- B) міжнародна валютна система, що ґрунтується на повній демонетизації золота у сфері валютних відносин та введенні СПЗ;
- C) співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку;
- D) складова частина грошової системи країни, яка є відносно самостійною і виходить за національні кордони.

7. Перша міжнародна валютна система була заснована у:

- A) 1867 р.; B) 1922 р.; C) 1944 р.; D) 1750 р.

8. 1 долар = 8 гривень, це котирування:

- A) пряме; B) зворотнє; C) непряме; D) опосередковане.

Задача 1

Розрахувати курс СДР. Для спрощення розрахунків вважати, що коригування для всіх валют однакове.

Валюти	Доля валюти в кошику СДР (%)	Валютний курс за 1 долар	Валютні компоненти кошика СДР	Доларовий еквівалент валютних компонентів
Долар США			0,781	0,781
Євро	34	1,533		0,562
Японська ена		138,438	15,569	
Фунт стерлінгів		1,013		0,455
Всього				

Задача 2

Укладено форвардний контракт на покупку амер. дол., форвардний період становить 3 міс. На дату укладання угоди на ринку діяли: спот-курс – 5.15 грн. за дол., облікова ставка НБУ – 10%, ставка за долар США – 6%. Розрахувати форвардний валютний курс.

Задача 3

Американська компанія експортувала обладнання в Ірландію за ціною 10 тис. євро. Валютний курс складав 1 євро = 1,5 дол. США. Затрати на виробництво обладнання склали 11 тис. дол. США. Як зміниться прибуток експортерів в доларах при підвищенні курсу долара на 20%?

Задача 4

В споживчий кошик в Росії та США входять три продукти: А, В і С в кількості відповідно 5; 2,5 і 40 шт. при таких цінах:

Ціна	Продукт		
	А	В	С
В доларах	3	1	0,5
В рублях	90	32	20

Розрахувати паритет купівельної спроможності долара по відношенню до рубля. Ціна споживчого кошику в Росії зросла в рублях на 20 %. За цей час рубль здешевів за рахунок зміни кон'юктури валютного ринку на 0,1 %. Вартість ідентичного споживчого кошика в США зросла на 2%. На скільки відсотків змінився рівень життя в Росії по відношенню до США?

ТЕМА 7. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

- 7.1. Сутність, види і причини міжнародної міграції робочої сили
- 7.2. Наслідки міжнародної міграції для мігрантів, приймаючих країн та країн-донорів
- 7.3. Регулювання міжнародних міграційних процесів
- 7.4. Міжнародні регіони міграції

7.1. Сутність, види і причини міжнародної міграції робочої сили

Однією зі складових частин світового господарства є міжнародний ринок праці, поява якого стає можливою тільки тоді, коли починає діяти механізм стихійного регулювання попиту і пропозиції іноземної робочої сили. Економічний та соціальний розвиток людства на початку ХХІ ст., відбувається в умовах поглиблення глобалізаційних процесів. Ці тенденції є тими загальними економічними аспектами, які породжують міжнародну міграцію робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили (labour force migration) (ММРС) - це процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на термін більше року, обумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів.

Протягом останніх 10 років кількість міжнародних мігрантів зросла з 150 млн. в 2000 р. до 214 млн. у 2010 р. осіб. Якщо у 2000 р. кожен 35-ий житель планети ставав мігрантом, то сьогодні – кожен 33-ій.

Одна й та сама людина є емігрантом стосовно країни виїзду та іммігрантом стосовно країни в'їзду. Найбільш загальним показником, що характеризує міграційні процеси, є *міграційне сальдо* — *різниця між імміграцією до країни та еміграцією за її межі*.

Залежно від *просторового горизонту переміщення* можна виділити такі види міжнародної трудової міграції:

- *зовнішня міграція* - це переміщення населення за межами певної країни;
- *внутрішньоконтинентальна міграція* - це переміщення населення між країнами в межах одного континенту;
- *міжконтинентальна міграція* - це переміщення населення між країнами різних континентів.

Залежно від *терміну переміщення* міжнародна трудова міграція поділяється на такі види:

- *постійна міграція* - це виїзд (в'їзд) населення в іншу країну на постійне місце проживання;

- *тимчасова міграція* - це робота за кордоном протягом певного обмеженого часу з подальшим поверненням на батьківщину або переїздом в іншу країну;

- *сезонна міграція* - це щорічна міграція на період певного сезону (як правило, для збирання врожаю сільськогосподарських культур) з подальшим поверненням на батьківщину;

- *маятникова міграція* - це постійна робота в одній країні при проживанні в іншій, як правило, прикордонній країні за наявності необхідних міжнародних угод між країнами.

За характером організації міграційних потоків:

- *добровільна* – непримусове переміщення робочої сили;

- *примусова* – виселення громадян із своєї країни на основі рішення судових організацій;

- *організована* - переміщення населення згідно з національним законодавством (наприклад візовий режим);

- *нелегальна* – самовільне переміщення населення щодо кордонів країни всупереч законодавству.

Згідно з **професійним складом** можна виділити такі види міграції:

- *міграція робітників* (наприклад, нефтяників);

- *міграція спеціалістів* (наприклад, програмістів);

- *міграція представників* гуманітарних професій (наприклад, співаків, авторів).

За якісним рівнем розрізняють:

- *міграція робочої сили низької кваліфікації*;

- *міграція робочої сили високої кваліфікації*;

- *міграція вчених ("відплив умів")*.

За напрямками руху існують такі види міжнародної трудової міграції:

- *еміграція* - виїзд працездатного населення країни за її межі;

- *імміграція* - в'їзд працездатного населення до країни з-за її меж;

- *рееміграція* - повернення емігрантів на батьківщину.

За відсутності міжнародної міграції, населення віком від 20 до 64 років в розвинених країнах знизиться на 23 %, з 741 млн. до 571 млн. осіб до 2050 року. Отже, в наступні чотири десятиріччя країни, що розвиваються, можуть стати ресурсом працездатного населення для розвинених країн, в яких відбувається старіння нації.
--

Тенденції міжнародної міграції робочої сили залежать від таких типових явищ, як економічні цикли, рух інвестицій, стан зайнятості та безробіття тощо.

До економічних причин міжнародної трудової міграції належать:

- нерівномірність економічного розвитку країн;

- нерівномірність процесу нагромадження капіталу в окремих країнах, що призводить до відносного перенаселення в одних країнах і браку робочої сили в інших;

- невідповідність структурних зрушень в економіці і структурі сукупної робочої сили певних країн, що призводить до структурного безробіття, а отже до надлишку робочої сили певної кваліфікації в одних країнах та браку в інших

- стабільний і порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах (США, Західна Європа);

- розширення діяльності ТНК, тобто прискорення інтернаціоналізації виробництва;

- розвиток і поглиблення інтеграційних процесів.

До неекономічних причин міжнародної трудової міграції можна віднести:

- прагнення до підвищення рівня матеріального добробуту та поліпшення умов праці та життя;

- етнічно-культурна близькість країни міграції;

- тяжіння до реалізації потреб у розвитку особистості;

- природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища у країнах імміграції;

- політичні причини;

- військові причини;

- релігійні причини тощо.

Основні причини існування міжнародної трудової міграції для країн-учасниць міграційних процесів:

а) з боку країни, з якої іде міграція (країна-донор): велика густота населення, масове безробіття, низький життєвий рівень і заробітна плата, виробнича необхідність (для спеціалістів, що працюють у слаборозвинених країнах).

б) з боку країн, які приймають міграцію (країна-реципієнт): потреба у додатковій висококваліфікованій робочій силі, потреба у додатковій дешевій робочій силі, порівняно висока зарплата.

7.2. Наслідки міжнародної міграції для мігрантів, приймаючих країн та країн-донорів

Для країни – експортера робочої сили

Позитивні сторони:

- сприяє зменшенню безробіття;

- сприяє набуттю знань і досвіду за кордоном;

- служить джерелом додаткових валютних надходжень у вигляді переказів;

- зменшується витрачання коштів на соціальні потреби;

- емігранти вкладають інвестиції в економіку своєї країни;
- повернулися мігранти привозять досвід і гроші.

Негативні сторони:

- "витік мізків" - відтік кваліфікованої робочої сили веде до зниження технологічного потенціалу країни, її наукового та культурного рівня.

Для країни - імпортера ММРС

Позитивні сторони:

- отримання дешевої робочої сили для шкідливою і важкої роботи;
 - підвищення конкурентоспроможності товарів за рахунок зниження витрат виробництва;

- кваліфікована робоча сила несе з собою знання, досвід, навички;
- економія витрат на освіту та профпідготовку;
- нащадки іммігрантів працюю більш сумлінно, а значить платять більше податків.

Негативні сторони:

- збільшення безробіття;
- зниження рівня заробітної плати;
- соціальна напруженість і міжнаціональні ворожнечі.

Світова спільнота загалом виграє від вільного переміщення робочої сили між країнами, оскільки відбувається перерозподіл робочої сили на ринку досконалої конкуренції: під впливом попиту і пропозиції робоча сила мігрує туди, де вона здатна зробити більший внесок у світове виробництво.

На державні фінанси міграція робочої сили впливає за такими напрямками:

- 1) мігранти перестають сплачувати податки на батьківщині, проте вимушені платити їх у країні, що приймає;
- 2) емігранти вивільняють державний бюджет батьківщини від відповідної частки витрат на суспільні блага та трансфертні платежі (наприклад, національна оборона, освіта, охорона здоров'я, допомоги з безробіття, стипендії тощо);
- 3) іммігранти у країні, що приймає, "підключаються" до нового набору суспільних благ та набувають нових прав у частині трансфертних платежів;
- 4) емігранти, як правило, переводять частину грошових засобів родинам і друзям на батьківщині, що часто утворює суттєве джерело валютних надходжень для країни еміграції.

Прийнято вважати, що в країні еміграції втрати від недоотримання податків перевищують економію, що виникає в результаті скорочення витрат на суспільні блага і трансферти у зв'язку з від'їздом мігрантів (це пов'язано з тим, що витрати держави на чисті суспільні блага не залежать від чисельності населення, яке

користується цими благами, тоді як сума податкових надходжень суворо корелюється з кількістю платників податку).

Для деяких країн, однак, вигідно відпускати своїх громадян для роботи за кордоном, причиною чого є потік переказів, що надходять від мігрантів на батьківщину. Так, працюючі за кордоном громадяни Пакистану приносять у 5 разів більше валюти, ніж країна отримує від експорту товарів і послуг; у Ємені в деякі роки валютні перекази емігрантів були в 30 разів більші за надходження від зовнішньої торгівлі; у Єгипті перекази емігрантів оцінюються приблизно в 3 млрд. дол. США, тоді як доходи від туризму — лише 600 млн. дол. США.

Впродовж останніх років абсолютні обсяги переказів міжнародних мігрантів світу зросли від 132 млрд. дол. у 2000 р. до приблизно 414 млрд. дол. у 2009 р. Топ країнами-одержувачами міжнародних трансфертів є Індія, Китай, Мексика, Філіппіни, Польща. Більше 316 млрд. дол. грошових переказів було здійснено до країн, що розвиваються (76% від загальної суми переказів).

Загалом, баланс співвідношення виграшу та втрат на практиці найчастіше складається на користь країни, що приймає, часто спростовуючи суспільну думку про збитковість прийому іммігрантів (фінансові засоби, освіта та кваліфікація іммігрантів перетворюють їх у важливе джерело економічного зростання країни, що приймає).

7.3. Регулювання міжнародних міграційних процесів

Державна міграційна політика - це цілеспрямована діяльність держави з регулювання процесів експорту та імпорту робочої сили в дану країну або з неї.

Основні методи регулювання ММРС:

1. Адміністративно-правові методи:

- а) заходи національного законодавства, що визначають юридичний, політичний і професійний статус іммігрантів у даній країні;
- б) дію національних служб імміграції;
- в) заходи міжурядових угод регулювання ММРС.

2. Економічні методи:

а) здійснення вербування іноземних робітників:

- надання роботи;
- більш високий рівень зарплати;
- надання житла, поліпшення житлових умов;
- отримання кваліфікації та освіти;
- медичне обслуговування;

б) залучення до вербування іммігрантів приватних посередників;

- в) видача ліцензій, що дозволяють вербувати працівників за кордоном.

Три рівні регулювання ММРС:

1. **Національний** - сукупність заходів окремої держави по здійсненню міграційної політики у своїй країні:

- Міністерство закордонних справ (видача віз);
- Міністерство юстиції;
- Міністерство праці та соціальної політики (видача дозволів на роботу);
- Національні міграційні служби (видача дозволів на в'їзд в країну і на час перебування в країні).

2. **Міжнародний** - система заходів з регулювання ММРС в регіонах світового співтовариства

2.1. *Міжнародна організація праці* - це міжнародна урядова організація створена в 1919 р., яка з 1946 р. є спеціалізованою інституцією ООН), діє у таких сферах міграції робочої сили:

- регламентація робочого часу;
- регламентація набору робочої сили;
- боротьба з безробіттям;
- забезпечення нормальних умов життя і роботи емігрантів;
- реформування питань соцстраху та соцзабезпечення;
- організація професійно-технічного навчання.

2.2. *Міжнародна організація міграції* є міжнародною міжурядовою організацією, заснованою під час конференції у м. Брюсселі 5 грудня 1951 року, діє у таких сферах міграції робочої сили:

- розробка довгострокових програм в області регулювання міграційних потоків;
- надання допомоги в питаннях організації міграції;
- розвиток технічного співробітництва в області міграції;
- запобігання "відпливу умів" і рееміграції;
- надання експертних послуг з питань ММРС.

В даний час чимале число глобальних установ та організацій (насамперед, в рамках ООН), а також регіональних угруповань продовжують займатися проблемами, пов'язаними з міграцією населення і трудових ресурсів. Так, Комісія ООН з народонаселення має фонд, частина котрого використовується на субсидування національних програм в області міграції населення. Діяльність Міжнародної організації праці (МОП) передбачає в якості однієї зі своїх цілей регулювання міжкраїнної міграції населення. У документах ЮНЕСКО є положення, спрямовані на поліпшення освіти трудящих-мігрантів і членів їх сімей. Зростає роль Міжнародної організації з міграції (МОМ), метою якої є забезпечення впорядкованої і планової міжкраїнної міграції, її організація, обмін досвідом та інформацією з цих питань.

Як відомо, основоположні документи міжнародних організацій мають велике значення стосовно національного законодавства, оскільки при формуванні національної політики в області трудової міграції між країнами повинні бути враховані норми міжнародних конвенцій. Так, країни-імпортери трудових ресурсів, постійно відчують потреби у залученні робочої сили, свою імміграційну політику основують насамперед на заходах регулювання чисельності та якісного складу трудящих-мігрантів, а в якості інструменту регулювання використовується показник імміграційної квоти, який щороку розраховується і затверджується в країні-імпортері. При визначенні квоти враховуються потреби країни в іноземній робочій силі і по окремих категоріям населення (статеві-віковими групами, освіти і т. п.), а також стан національних ринків праці та житла, політична та соціальна ситуація в країні-імпортері.

Згідно з визначенням Міжнародної організації праці (МОП) цілі еміграційної політики країн-експортерів полягають у тому, що еміграція робочої сили повинна сприяти скороченню безробіття, надходження валютних коштів від трудящих-емігрантів, які використовуються для збалансованості експортно-імпортних операцій; емігрантам за кордоном повинен бути забезпечений відповідний життєвий рівень; вимога повернення на батьківщину емігрантів поєднується з придбанням ними в зарубіжних країнах професії та освіти.

3. Інтеграційний - заходи з регулювання ММРС в рамках інтеграційного об'єднання:

- надання безвізового пересування населенню в рамках інтеграційного об'єднання;
- створення спільних інформаційних систем з міграції робочої сили в рамках інтеграційного об'єднання;
- прийняття спільних заходів по боротьбі з нелегальною міграцією;
- прийняття спільних технічних заходів контролю над емігрантами.

В ЄС прийнята "Хартія основних соціальних прав робітників ЄС" (підписана 9 грудня 1989 р.), в розділі 1 визначено, що " Кожний працівник Європейського Співтовариства має право на свободу пересування по всій території Співтовариства за умови обмежень, виправданих громадським порядком, громадською безпекою або громадським здоров'ям " (стаття 1) , "свобода пересування дає можливість будь-якому працівникові здійснювати у Співтоваристві будь-яку діяльність за будь-якою професією відповідно до принципів рівного ставлення щодо прийняття на роботу, умов праці і соціального захисту в країні перебування" (стаття 2). Таким чином, в цьому документі декларується, що створення єдиного економічного простору підкріплюється його соціальним забезпеченням.

Державна міграційна політика поділяється на 2 види: еміграційну та імміграційну, кожна з яких має свої цілі і завдання.

Регулювання імміграції

Держави визначають категорії "бажаних" мігрантів:

- працівники новітніх і перспективних професій;
- некваліфіковані робітники, готові за мінімальну оплату виконувати важку, шкідливу роботу;
- володарі рідкісних професій;
- світові знаменитості;
- великі підприємці, готові інвестувати капітал і створювати нові робочі місця.

Законодавства всіх країн встановлюють жорсткі вимоги до рівня освіти, стажу роботи, стану здоров'я, враховується політичний і соціальний стан іммігранта, його фінансові можливості та походження грошей.

Географічна і національна структура імміграції регулюється за допомогою квот на в'їзд іммігрантів з певних країн.

Заходи щодо стимулювання виїзду іммігрантів з країни:

- надання матеріальної допомоги особам, які бажають виїхати;
- професійне навчання іммігрантів;
- надання економічної допомоги країнам - експортерам робочої сили по створенню у них робочих місць.

Регулювання еміграції

- регулювання масштабів еміграції та якісного складу робочої сили політикою стримування виїзду кваліфікованих фахівців;
- використання еміграції для поліпшення економічного стану країни-експортера робочої сили шляхом стимулювання залучення в країну валютних коштів емігрантів;
- створення фондів для дотримання прав мігрантів за кордоном та накопичення коштів для соцзабезпечення;
- вживання заходів щодо взаємного захисту інтересів країн імпортерів та експортерів робочої сили.

7.4. Міжнародні регіони міграції

Перший масовий міжконтинентальний перелив робочої сили був насильницьким. Це було пов'язано з розвитком работоргівлі в XVII-XIX ст. Внаслідок такого переливу населення Африки за 1650-1850 рр.. зменшилася на 22%.

Що стосується переміщення вільних осіб найманої праці, то найбільшим міграційним потоком був виїзд європейців за океан в XIX-XX ст. У XIX ст. емігрували до 30 млн. чоловік. На початку XX ст. до Першої світової війни з Європи виїхали понад 19 млн. чоловік, в 1914-1918 рр.. міграція була перервана, а потім відновилася, і за період 1918-1939 рр. емігрували 9 млн. чоловік. Друга світова війна знову перервала заокеанську міграцію населення з Європи, після закінчення війни вона пожвавилася, а потім пішла на спад.

Куди конкретно направлялися емігранти? Перш за все в США, де бурхливо розвивався капіталізм, якому були потрібні робочі руки. Їхали також у Канаду, в Австралію, Нову Зеландію, Аргентину та інші країни. Імміграція стала найважливішим джерелом зростання їх населення. Їхали ж із європейських країн - з Ірландії та Англії, Франції та Німеччини.

В останні десятиліття склалися нові світові ринки робочої сили.

1 регіон міграції. В *Західній Європі* тільки в країнах ЄС налічується 13 млн. мігрантів і членів їх сімей. Основну частину іммігрантів приймають такі західноєвропейські країни, як Німеччина, Франція, Англія, а також Бельгія, Нідерланди, Швеція і Швейцарія. Так, у ФРН налічується 4630 тис. іноземців, у Франції - близько 4 млн. переважно вихідців з Північної Африки, в Бельгії - близько 1 млн. іспанців та італійців. У пропорційному відношенні більш усього іноземців у Люксембургу -44% населення, у Латвії – 18%, на Кіпру і в Естонії – по 16%, в Іспанії – 12%, в Ірландії – 11%, в Австрії – 10%. Менше за 1% іноземців мешкає у Польщі, Румунії, Болгарії та Словаччині. Це можна пояснити недостатнім рівнем соціально – економічного розвитку цих країн. Лідерами серед країн -« постачальників» іноземців до країн ЄС є Туреччина (2,4 млн. людей), Марокко (1,8 млн. людей) і Албанія (1 млн. людей). Україна не входить навіть у десятку – офіційно наших співвітчизників у ЄС близько 600 тис. людей.

2 регіон міграції. В регіоні *Близького Сходу* нафтовидобувні країни також притягують на промисловість величезну кількість людей з Індії, Бангладешу, Пакистану, Йорданії, Ємену, а також з Греції, Туреччини, Італії.

До початку 90-х рр. тут працювало більше 4,5 млн. іноземців, в той час як число місцевих робітників склало тільки 2 млн. чоловік. Частка іммігрантів у загальній чисельності робочої сили окремих країн дуже значна.

Так, в Об'єднаних Арабських Еміратах вона складає 97%, Кувейті - 86,5%, Саудівської Аравії - 40%, тобто переважну або більшу частину всієї промислової робочої сили.

Особливу групу мігрантів на Близькому Сході складають євреї. За період з 1989 по 1994 р. з країн СНД до Ізраїлю виїхали понад 500 тис. осіб. Причини втечі

євреїв з країн колишнього комуністичного регіону є наступні: повернення на етнічну батьківщину, відхід від політичної невизначеності і економічних труднощів, бажання возз'єднатися з родичами і з релігійних мотивів.

3 регіон міграції - США. Трудові ресурси цієї країни історично склалися значною мірою за рахунок іммігрантів. Іноземці і зараз складають близько 5% робочої сили країни. Повоєнна імміграція в Сполучені Штати складалася з декількох етапів. Перший представляв потужний європейський потік, коли в США з країн Західної Європи в'їхали 6,6 млн. чоловік. Другий почався в 1965 р., коли був прийнятий закон, який створив сприятливі умови для вихідців з Азії та Латинської Америки. З 1993 р. веде свій відлік третій етап, коли віддається перевага емігрантам з Європи - Ірландії, Італії, Польщі, а також з Аргентини. Означена переорієнтація призведе до того, що до початку третього тисячоліття США можуть стати країною, де білі виявляться в меншості в результаті прогнозованої високої народжуваності кольорового населення.

4 регіон міграції. Наступний міжнародний регіон міграції сформувався в *Австралії*. У цій країні трудяться 200 тис. іноземних робітників. Австралія, як і США, орієнтована на асиміляцію іммігрантів. З 1982 р. Австралія стала проводити міграційну політику, що стимулює розвиток бізнесу в країні. У відповідність з нею в країну в першу чергу приймаються іммігранти, які вклали інвестиції в її економіку.

5 регіон міграції. П'ятим центром трудової міграції є країни *Азіатсько-тихоокеанського регіону* (АТР) – Бруней, Японія, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Республіка Корея, Тайвань, Пакистан. Наприклад, традиційно до Японії прибували корейці, але останнім часом з'явилися й іранці, які виконують чорну роботу. У той же час Японія може вивозити робочу силу високої кваліфікації, яка супроводжує її прямі інвестиції в країни АТР. Цей тип міграції називають *транзитною професійною міграцією*.

6 регіон міграції. В *Латинській Америці* складається шостий центр тяжіння робочої сили, де іммігрантів приймають в основному Аргентина і Венесуела. Загальне число мігрантів сягає 3 млн. чоловік, більшість яких складають латиноамериканці. Але Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Чилі та Парагвай субсидують спеціальні програми по залученню східноєвропейців, у тому числі вихідців з колишнього СРСР. Вони гостро потребують нафтовиків, інженерів-хіміків, фермерів.

7 регіон міграції. Існує й *африканський центр*. За приблизними оцінками міжнародна міграція в Африці становить 2 млн. чоловік. Багатші африканські країни приймають некваліфікованих працівників із сусідніх країн. ПАР зацікавлена в притоці фахівців з колишніх країн СРСР, але на постійне місце проживання.

На 2010 рік у світі налічується 214 млн. мігрантів. Незважаючи на це, відсоткове співвідношення кількості мігрантів до загальної кількості населення Землі залишається відносно стабільним і зростає на 0,2 % (від 2,9% до 3,1 %) за останнє десятиріччя. Проте, відсоток мігрантів в країні значно варіює: Катар (87 відсотків), Об'єднані Арабські Емірати (70 відсотків), Йорданія (46 відсотків), Сінгапур (41 відсотка), і Саудівська Аравія (28 відсотків). Щодо міграційних процесів серед регіонів світу, то їхні обсяги й відносна частка до загального обсягу населення світу доволі неоднорідні (табл. 7.1).

Таблиця 7.1 . Кількість мігрантів по регіонах світу та їх частка по відношенню до населення світу (2010 р.)

Регіон	Мігранти (млн. чол.)	Частка мігрантів від населення світу (%)
Європа	69,8	9,5
Азія	61,3	1,5
Північна Америка	50	14,2
Африка	19,3	1,9
Латинська Америка	7,5	1,3
Океанія	6,0	16,8

Джерело: *Trends in Total Migrant Stock: Ukraine* [Електронний ресурс] / United Nations. — Режим доступу: <http://esa.un.org/migration>.

Об'єднані нації оприлюднили інформацію щодо найбільших країн-реципієнтів міжнародних мігрантів в 2010 р., де Україна входить в десятку лідерів (табл. 7.2).

Таблиця 7.2. Топ країн - реципієнтів міжнародних мігрантів за 2010 р.

Країна	Кількість міжнародних мігрантів (млн. чол.)
Сполучені Штати Америки	42,8
Російська Федерація	12,3
Німеччина	10,8
Саудівська Аравія	7,3
Канада	7,2
Франція	6,7
Об'єднане Королівство	6,5
Іспанія	6,4
Індія	5,4
Україна	5,3

За наявними офіційними даними, **найбільшим у світі за обсягами міграції є міграційний коридор Мексика → США**: на 2010 р. кількість мігрантів на цьому напрямку склала 11,6 млн. чол. Далі йдуть напрямки міграції в країнах колишнього СРСР: Росія → Україна і Україна → Росія, потім - Бангладеш → Індія; на цих напрямках велика кількість корінних жителів виявилися мігрантами, не за рахунок зміни місця проживання, а в результаті встановлення нових державних кордонів.

Таблиця 7.3. Найбільші світові міграційні коридори

Місце	Міграційний коридор	млн. чол.
1	Мексика → США	11,6
2	Росія → Україна	3,7
3	Україна → Росія	3,6
4	Бангладеш → Індія	3,3
5	Туреччина → Німеччина	2,7
6	Казахстан → Росія	2,6
7	Росія → Казахстан	2,2
8	КНР → Гонконг	2,2
9	Індія → ОАЕ	2,2
10	КНР → США	1,7
11	Філіппіни → США	1,7
12	Афганістан → Іран	1,7
13	Індія → США	1,7
14	Пуерто-Ріко → США	1,7
15	Західний берег ріки Йордан → Сирія	1,5
16	Індія → Саудівська Аравія	1,5
17	Індонезія → Малайзія	1,4
18	Буркіна-Фасо → Кот-д'Івуар	1,3
19	Велика Британія → Австралія	1,2
20	В'єтнам → США	1,2
21	Пакистан → Індія	1,2
22	Сальвадор → США	1,1
23	Малайзія → Сингапур	1,1
24	Індія → Бангладеш	1,1
25	Південна Корея → США	1,1
26	Пакистан → Саудівська Аравія	1
27	Єгипет → Саудівська Аравія	1
28	Куба → США	1
29	Білорусь → Росія	1
30	Узбекистан → Росія	0,9

Завдання для контролю знань студентів до теми 7

Контрольні запитання:

1. Що являє собою міжнародна міграція робочої сили, які існують її види?
2. Які основні причини існування міжнародної трудової міграції?
3. Вкажіть позитивні та негативні сторони від участі країн в процесах трудової міграції.
4. Як впливає міжнародна міграція робочої сили на державні фінанси?
5. Охарактеризуйте методи та рівні державного регулювання міграції робочої сили.
6. Поясніть регіональні особливості міжнародної трудової міграції.

7. Визначити проблеми міжнародної трудової міграції і ринку робочої сили в Україні.

Тестові завдання:

1. До економічних причин міграції відносять:

А) стабільний і порівняно високий рівень заробітної плати в основних імміграційних центрах, порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції;

В) етнічні та соціальні особливості життя в інших країнах;

С) політико-правові та воєнні фактори;

Д) стрімкий ріст кількості населення планети.

2. Залежно від характеру переміщення виділяють такі види міжнародної трудової міграції:

А) добровільна та вимушена; В) сезонна та маятникова;

С) самостійна та організована; Д) внутрішня, зовнішня та інтеграційна.

3. Для країни-експортера робочої сили характерні такі позитивні риси:

А) сприяє зменшенню безробіття, зменшуються витрати на соціальні потреби населення;

В) відтік кваліфікованої робочої сили веде до зниження технологічного потенціалу країни, її наукового та культурного рівня;

С) скорочення чисельності населення, масовий вплив інтелектуальних кадрів;

Д) економія витрат на освітню сферу.

4. Для країни-імпортера робочої сили характерні такі негативні риси:

А) поповнення бюджету країни за рахунок грошей, які переказують трансферами;

В) відтік кваліфікованої робочої сили веде до зниження технологічного потенціалу країни, її наукового та культурного рівня;

С) збільшення безробіття, зниження рівня заробітної плати, соціальна напруженість і міжнаціональні ворожнечі;

Д) економія витрат на освітню сферу.

5. Методи регулювання міжнародної міграції робочої сили поділяються на такі групи:

А) внутрішні та зовнішні; В) адміністративно-правові та економічні;

С) національні та регіональні; Д) державні та приватні.

6. До заходів стимулювання виїзду іммігрантів із країни відносять:

- A) розробка штрафних санкцій для країн-експортерів робочої сили;
- B) надання матеріальної допомоги особам, котрі бажають виїхати; професійне навчання іммігрантів;
- C) приховування осіб, котрі володіють унікальними знаннями;
- D) створення фондів допомоги безробітним.

7. Основну частину іммігрантів в Західній Європі приймають такі країни:

- A) Німеччина, Франція, Великобританія, Бельгія, Нідерланди, Швеція та Швейцарія;
- B) Італія, Іспанія, Австрія, Німеччина;
- C) Польща, Італія, Великобританія, Швейцарія, Португалія, Ісландія;
- D) Ісландія, Норвегія, Угорщина, Україна.

Задача 1

Ринок праці в Ісландії характеризується такими рівняннями (млн. осіб): $D = -0,4p + 8$, $S = 0,5p + 9$, а в Португалії: $D = -0,4p + 14$, $S = 0,5p + 5$, де p – зарплата в євро за 1 год. На основі заданих рівнянь визначте та відобразіть графічно:

- 1) рівень зарплати та зайнятості в обох країнах; потенційний напрямок міграції робочої сили;
- 2) зміну рівнів зарплат в обох країнах при міграції 1,2 млн. осіб у пошуках кращих умов праці;
- 3) зміну виграшу роботодавців та робітників в обох країнах.

Задача 2

Відомо, що в минулому році з країни А емігрувало 5070 чол., а іммігрувало 8112 чол. Загальна чисельність населення країни станом на 1 січня минулого року становила 12 637 275 чол.

Визначте показники валової та чистої міграції, а також частку чистої міграції в загальній чисельності населення країни А.

Задача 3

Розрахуйте вклад мігрантів у створення ВВП, якщо відомо наступні дані:

- 1) частка мігрантів у створенні ВВП країни складає 10%;
- 2) величина ВВП у звітному році складає 800 млрд. дол.

Глосарій

Антидемпінгові мита - мита, що діють у відношенні імпортованих за заниженими, або демпінговими, цінами товарів в якості заходів, нейтралізуючи ефект демпінгу.

Базисні умови контрактів — це такі типові економіко-правові схеми реалізації експортно-імпортних операцій, які визначають взаємні зобов'язання продавця та покупця у зв'язку з укладанням і реалізацією контрактів.

Валовий внутрішній продукт –ринкова вартість товарів і послуг, створених усередині географічних границь країни

Валовий національний продукт – ринкова вартість товарів і послуг, зроблених господарськими одиницями країни, незалежно від того, чи зроблені ці товари і послуги в географічних границях країни чи за її межами.

Валовий національний розташовуваний дохід –використовуваний на накопичення і споживання ВВП, що включає чисті трансферти з-за кордону.

Валюта - готівкова частина грошової маси, що циркулює з рук в руки у формі грошових банкнот і монет.

Валютне котирування - визначення валютного курсу на основі обраних ринкових механізмів.

Валютний арбітраж - валютні операції, при яких операція купівлі - продажу іноземної валюти відбувається з подальшою зворотною операцією з метою отримання прибутку.

Валютні операції - це операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, використання валютних цінностей як способу платежу, ввезення, вивезення, переклад на території країни і за її межі валютних цінностей.

Валютний курс - ціна одиниці національної валюти, виражена в одиницях іноземної валюти.

Валютні ринки - офіційні центри, де відбувається купівля - продаж іноземної валюти за національну валюту за курсом, який складається на основі попиту і пропозиції.

Валютний паритет - співвідношення між двома валютами, яке встановлюється в законодавчому порядку.

Вимоги про зміст місцевих компонентів - прихований метод торгової політики держави, який законодавчо встановлює частку участі національних виробників у виробництві імпортованого товару.

Внутрішньоконтинентальна міграція - це переміщення населення між країнами в межах одного континенту.

Внутрішній ринок - форма господарського спілкування, при якій все призначене для продажу збувається самими виробниками усередині країни.

Внутрішні податки і збори - приховані методи торгової політики, направлені на підвищення внутрішньої ціни імпортного товару і скорочення внаслідок цього його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Девальвація – зниження курсу національної валюти, що вигідно експортерам.

Девізи - платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків.

Демпінг - це продаж товару за кордоном по ціні, нижчій її звичайної ціни, що завдає або загрожує завдати матеріальної шкоди промисловості на території країни-імпортера, це засіб просування товару на зарубіжний ринок.

Державні закупівлі - прихований метод торгової політики, який вимагає від державних органів і підприємств купувати певні товари лише у національних фірм, незважаючи на те, що ці товари можуть бути дорожче ніж імпортні.

Добровільна міграція – непримусове переміщення робочої сили.

«Добровільне» обмеження експорту - угода між урядом країни-імпортера і урядом або компаніями країни-експортера про обмеження поставок товару в рамках узгоджених обсягів в обмін на відмову країни-імпортера від введення жорстоких обмежень на імпорт.

Експорт - продаж товару, що передбачає його вивіз за кордон.

Експортне кредитування - це фінансовий метод нетарифного регулювання, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками.

Ембарго - заборона імпорту та / або експорту.

Еміграція - виїзд працездатного населення країни за її межі.

Зовнішня міграція - це переміщення населення за межами певної країни;

Золотий стандарт - перша міжнародна валютна система, заснована на золотому паритеті.

Золотовалютний стандарт - друга міжнародна валютна система, заснована на офіційно встановлених фіксованих паритетах валют до долара США, який, в свою чергу, був конвертованим у золото за фіксованим курсом.

Золотодевізний стандарт - друга міжнародна валютна система, заснована на міжнародному функціонуванні золота і провідних світових валют (т.зв. девізи).

Імміграція - в'їзд працездатного населення до країни з-за її меж.

Імпорт - покупка товару, що передбачає його ввезення з-за кордону.

Інкотермс, або базисні умови контрактів, — це комплекс правил, які розроблені відповідно до практики реалізації контрактних зобов'язань міжнародних контрагентів з поставки товарів.

Капітальні ресурси - накопичений запас засобів у продуктивній, грошовій і товарній формах, необхідних для створення матеріальних благ;

Квотування - це кількісне лімітування розміру імпорту / експорту за допомогою глобальних, індивідуальних, групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот).

Компенсаційні мита - мита, що діють відносно ввезення товарів за субсидованими цінами і покликані нейтралізувати ефект заниження їх ціни.

Ліцензування передбачає видачу державою імпортеру або експортеру через спеціально уповноважений державний орган дозволу (ліцензії) на ввезення або вивезення певних товарів протягом певного терміну.

Людські ресурси - фізичні та розумові зусилля працівників, що витрачаються ними в процесі виробництва;

Маятникова міграція - це постійна робота в одній країні при проживанні в іншій, як правило, прикордонній країні за наявності необхідних міжнародних угод між країнами.

Міграційне сальдо - різниця між імміграцією до країни та еміграцією за її межі.

Міжнародна валютно-фінансова система - форма організації та регулювання міжнародних валютних відносин, закріплена міждержавними угодами.

Міжнародна економічна інтеграція являє собою процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, який приймає форму міждержавних угод і регульований міждержавними органами.

Міжнародна міграція робочої сили - це процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці на термін більше року, обумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів.

Міжнародна торгівля - сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що представляють собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Міжнародні валютно-фінансові відносини - сукупність відносин, що складаються між країнами в ході здійснення міжнародних валютних, розрахункових та кредитно-фінансових операцій.

Міжнародні економічні відносини - господарські відносини між резидентами (тобто постійно перебуваючими в даній країні юридичними та фізичними особами) та нерезидентами (тобто іноземними юридичними та фізичними особами).

Міжконтинентальна міграція - це переміщення населення між країнами різних континентів.

Міжнародний ринок - частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана з закордонними ринками.

Міжнародний поділ праці - це найвищий ступінь розвитку суспільно-теориторіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості.

Національний валютний ринок - відносини, які здійснюються між суб'єктами господарської діяльності з приводу купівлі-продажу окремих конвертованих валют в рамках даної країни.

Національний дохід – сукупний дохід в економіці, отриманий резидентами від використання факторів виробництва (праці, капіталу, робочої сили, технології).

Національний ринок - внутрішній ринок, частина якого орієнтується на іноземних покупців.

Незаконна міграція – самовільне переміщення населення щодо кордонів країни всупереч законодавству.

Організована міграція - переміщення населення згідно з національним законодавством (наприклад візовий режим).

Постійна міграція - це виїзд (в'їзд) населення в іншу країну на постійне місце проживання.

Примусова міграція – виселення громадян із своєї країни на основі рішення судових організацій.

Природні ресурси – природні блага, які використовуються при виробництві товарів і послуг (земля, клімат, копалини, ландшафти, водойми);

Ревальвація - підвищення курсу національної валюти, щовигідно імпортерам.

Регіональний валютний ринок - відношення між суб'єктами світового господарства з приводу купівлі - продажу іноземних валют, що діють в регіональних масштабах.

Реекспорт - вивезення раніше завезеного товару, без його переробки

Реєміграція - повернення емігрантів на батьківщину.

Реїмпорт - ввезення раніше вивезених товарів, без його переробки.

Сальдо поточних операцій платіжного балансу – сума показників торгового балансу, чистого факторного доходу і чистих трансфертів.

Світове господарство - система взаємопов'язаних і взаємозалежних економік, що функціонують і розвиваються за єдиними об'єктивним законам ринку.

Світовий ринок - сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці, та інших факторів виробництва.

Сезонна міграція - це щорічна міграція на період певного сезону (як правило, для збирання врожаю сільськогосподарських культур) з подальшим поверненням на батьківщину;

Система національних рахунків – це сукупність міжнародновизнаних правил обліку економічної діяльності, що відображають всі основні макроекономічні зв'язки, включаючи взаємодію національної і міжнародної економіки

Стандарт СДР - це метод порівняння середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до певного набору (кошику) інших валют.

Субсидія - фінансова або інша економічна підтримка в будь-якій формі, яка здійснюється урядом країн - учасниць зовнішньоторговельних операцій, і яка може надаватися індивідуально, окремої галузі, окремому регіоні на основі об'єктивних критеріїв.

Технічні бар'єри - усі державні заходи контролю та обмежень, пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших товарів на внутрішній ринок країни.

Технологічні ресурси - наукові методи досягнення практичних цілей, включаючи підприємницькі здібності (управлінські знання бізнесменів, необхідні для організації прибуткового виробництва).

Товарна номенклатура - диференційований список товарів, що означає їх розподіл по розділах, групах і підгрупах відповідно до визначених ознак. –

Торговий оборот - сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Торгівельне сальдо - різниця вартісних обсягів експорту та імпорту.

Тимчасова міграція - це робота за кордоном протягом певного обмеженого часу з подальшим поверненням на батьківщину або переїздом в іншу країну.

Фактори виробництва (factors of production) - економічні ресурси, які необхідно затратити, щоб виробити товар.

Чистий внутрішній продукт – національний дохід, збільшений на суму непрямих податків.

Чистий факторний дохід – різниця доходів від використання факторів виробництва, що перебувають за кордоном, які є власністю резидентів даної країни, і виплат нерезидентам за використання належних їм факторів виробництва в даній країні.

Чисті трансферти - різниця між переказами робітників-мігрантів, які вважаються резидентами, з даної країни і в дану країну.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: ИКТЦ "Маркетинг", 2001.– 340 с.
2. Басовский Л.Е. Мировая экономика.– М.: ИНФРА-М, 2001.– 208 с.
3. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С. Я. Боринець. - вид 5-те, переробл. і допов. - К. : Знання, 2008. - 582 с.
4. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н., Международные экономические отношения. – М.: "Финансы и статистика", 2001. – 144 с.
5. Герасимчук В.Г., Войтко С.В. Міжнародна економіка. – К.: Вид-во «Знання», 2010. – 264 с.
6. Киреев А.П. Международная экономика. Ч.1.– М.: "Международные отношения", 2001.– 416 с.
7. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Ланкова, Б.Даниленко. - 7-е вид. - К. : Знання, 2008. - 406 с.
8. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: навчальний посібник.- Одеса: Астропринт, 1998.
9. История мировой экономики: Учебник для вузов обучающихся по специальностям экономики и управления/ Под ред. Г.Б. Поляка, А.Н. Марковой. - 3-е изд., стереотип. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 671 с.
10. Лановик Б. Д., Матисякевич З. М., Матейко Р. М. Економічна історія України і світу: підручник / за ред.. Б.Д. Лановика. – К.: Вікар, 2005. – С. 114.
11. Леоненко П. М., Юхименко П. І. Економічна історія: Навчальний посібник. – Київ: Знання-Прес. – 2004. – 499 с.
12. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. Пер. с англ.(Общ. ред. и пред. О.В. Ивановой)- М.: Прогресе, 1992.
13. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція: Монографія.-К: ВПОЛ, 19
14. Лук'яненко Д.Г., Мозговий О.М., Губський Б.В. Основи міжнародного інвестування: Навчальний посібник.- К.: КНЕУ, 1998.
15. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы, и политика. В 2 т. Т. 1. -М., 1992
16. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: ученик/ Под ред.. Л.Н. Красавиной – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
17. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Н.Н.Ливенцева. – М.: МГИМО, 2005. – 648 с.
18. Международные экономические отношения: Учебник, Под общ. Ред. В.Е.Рыбалкина. – 3е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

19. Международные валютно - кредитные и финансовые отношения. Учебник /Под ред. Красавиной А.Н. - М.: Финансы и статистика, 1994.
20. Менеджмент внешнеэкономической деятельности /Под ред. Кириченко А.А. - К.:1998.
21. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник/ под ред. Колесова В.П., Осьмовой М.Н. – М.: Флинта: МПСИ, 2000.
22. Мировая экономика. Учебное пособие / Под ред. Б.М.Маклярского. – М.: Международные отношения, 2004. – 424с.
23. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика. – СПб.: Питер, 2008. – 464 с.
24. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. А.С.Булатова, Н.Н.Ливенцева. – М.: Магистр, 2010. – 654с
25. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини (А.С. Філіпенко, І.В. Бураковський, В.С. Будкін). - К: Либідь, 1994.
26. Міжнародна економіка : навч. посіб. / Білоцерківець В. В. [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Задой та д-ра екон. наук, проф. В. М. Тарасевича ; Дніпропетр. ун-т економіки та права. - Д. : Вид-во ДУЕП, 2010. - 339 с.
27. Мовсесян А.Г., Огнивцев С.Б. Мировая экономика. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 656с.
28. Мунтіян В. І. Основи теорії інформаціогенної моделі економіки. – Київ: Видавництво «КВІЦ». – 2004. - С. 307.
29. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948.
30. Огороков В.Р., Евсева О.А. Международная экономика. Учебное пособие. – СПб: Изд-во Политехнического университета, 2009. – 246 с.
31. Основы внешнеэкономических знаний. Отв. ред. И.П.Фаминский. –М.: “Международные отношения”, 1994.
32. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В. Національні економіки у глобальному конкурентному середовищі. - К.: Україна, 1997.
33. Портер М. Международная конкуренция /Пер. с англ. - М.: Международные отношения - 1993.
34. Пугель Т.А., Линдерт П.Х. Международная экономика. Учебник / пер. англ. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2003. – 800с.
35. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира: Культура, богатство и власть в XXI веке / пер. англ. – М.: МГИМО, РОССПЭП, 2004. – 432с.
36. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. – К.: МАУП, 1999.

37. Семенов К.А. Международные экономические отношения: курс лекций. – М.: Гардарика, 1998.
38. Семенов Г. А., Панкова М.О., Семенов А.Г. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: Навчальний посібник. – Видання друге, перероблене і доповнене. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.
39. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. -К: Логос, 1998.
40. Сергеев В.П. Мировая экономика: Вопросы и ответы. – М.: Юриспруденция, 2000.
41. Тодаро М.П. Экономическое развитие: Учебник /Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина.- М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.
42. Україна і світове господарство: взаємодія на межі століть / А.С.Філіпенко, В.С.Будкін, А.С. Гальчинський та ін.– К.: "Либідь", 2002.– 470 с.
43. Філіпенко А.С., Вергун В.А., Бураківський І.В. та інш. Економіка зарубіжних країн. - Київ: Либідь, 1996.
44. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія. – К.: «Либідь», 2006. – 384с.
45. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 368с.
46. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М.: Инсан, 1994.
47. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика: підручник / В.О. Шевчук. - К. : Знання, 2008. - 663 с.
48. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини : підручник для студ. вищ. навч. закл. / М.Школа, В.М. Козменко, О.В. Бабінська ; Чернів. торг.-екон. ін-т Київ. над. торг,- екон. ун-ту. - вид 2-ге., переробл. і допов. - Чернівці : Книги-XXI, 2007. - 544 с.

Перелік інформаційних сайтів Internet

Назва	Сайт
1	2
Організація об'єднаних націй	www.un.org
Організація економічного співробітництва та розвитку	www.oecd.org
Світова організація торгівлі	www.wto.org
Європейський союз	www.europa.ev.int www.eurunion.org www.europa.eu
Рада Європи	www.coe.int
Організація з безпеки і співпраці у Європі	www.osce.org

Евростат	www.europa.eu.int/en/comm/eurostat/
НАФТА	www.nafta.org
Організація американських держав	www.oas.org
Асоціація латиноамериканської інтеграції	www.aladi.org
Асоціація держав Карибського басейну	www.acs-aec.org
АСЕАН (ASEAN)	www.aseansec.org
Конференція ООН з торгівлі та розвитку	www.unicc.org/unctad
Міжнародна організація з міграції	www.iom.int
Міжнародна організація праці	www.ilo.org
Світовий банк	www.world-bank.org
Європейський банк Реконструкції та розвитку	www.ebrd.org
Міжнародний валютний фонд	www.imf.org
Організація Чорноморської економічної співпраці	www.bsec.gov.tr
Статистика СНД	www.cisstat.com
Верховна Рада України	www.rada.gov.ua
Кабінет міністрів України	www.kmu.gov.ua
Міністерство фінансів України	www.minfm.gov.ua
Міністерство економіки та євроінтеграції	www.me.kmu.gov.ua