

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
Дніпропетровський державний університет
внутрішніх справ

О. А. Сидоров, Н. О. Фісуненко, Т. В. Альшина

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПІДРУЧНИК

Дніпро
Арт-Прес
2023

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ
(протокол №8 від 27 квітня 2023 р.)*

Рецензенти:

*Пилипенко Ю. І., завідувач кафедри економічної теорії
та міжнародних економічних відносин,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»,
доктор економічних наук, професор*

*Белінська Я. В., професор кафедри міжнародних економічних
відносин Державного податкового університету,
доктор економічних наук, професор*

*Якубовський С. О., завідувач кафедри світового господарства
і міжнародних відносин Одеського національного університету імені
І. І. Мечникова, доктор економічних наук, професор*
*Сергєєв В. В., доктор економічних наук, голова Федерації організацій
роботодавців Дніпропетровщини*

Сидоров О. А., Фісуненко Н. О., Альошина Т. В.

С 34 Світова економіка та міжнародні економічні відносини: підручник;
кол. авторів; за заг. ред. д. е. н. Фісуненко П. А. – Дніпро: Арт-Прес,
2023, – 400 с.

ISBN 978-966-348-480-8

У підручнику розглядаються актуальні питання сучасного стану та напрямів розвитку світової економічної системи і міжнародних економічних відносин. Представлено характеристику її основних суб'єктів, обґрунтовано особливості економічних відносин у глобальному вимірі економіки. Подається короткий опис класичних теорій світової економіки та її новітніх концепцій. Основна увага у підручнику сфокусована на головних тенденціях і перспективах розвитку світової економіки; формах та структурі міжнародних економічних відносин та їхньому регулюванні; трансформації механізмів функціонування світового ринку товарів, послуг, капіталів, праці, інновацій в умовах становлення інформаційного суспільства.

Підручник адресовано здобувачам вищої освіти, науково-педагогічним працівникам, фахівцям-практикам у галузі міжнародних економічних відносин, а також широкому загалу читацької аудиторії, орієнтованої на розвиток власної економічної культури.

УДК 339.9

ISBN 978-966-348-480-8

© Сидоров О. А., 2023

© Фісуненко Н. О., 2023

© Альошина Т. В., 2023

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
-----------------	---

ЧАСТИНА I СВІТОВА ЕКОНОМІКА ЯК ЦІЛІСНА СИСТЕМА

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	11
--	-----------

§1.1. Поняття світової економіки та міжнародних економічних відносин	11
§1.2. Теорії розвитку світової економіки	15
§1.3. Передумови та фактори розвитку світової економіки.....	18
§1.4. Показники динаміки і стану світової економіки.....	19
§1.5. Критерії виділення підсистем світової економіки.....	29
§1.6. Типологія країн світового господарства.....	37
§1.7. Міжнародний поділ праці та його значення для розвитку світового господарства	41
<i>Запитання і завдання для самоконтролю</i>	<i>54</i>
<i>Рекомендована література</i>	<i>58</i>

РОЗДІЛ 2. УТВОРЕННЯ І РОЗВИТОК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	59
--	-----------

§2.1. Передісторія світового господарства	59
§2.2. Формування світового господарства.....	71

§2.3. Етапи розвитку світового господарства у ХХ столітті.....	79
§2.4. Концепція глобальної економічної системи.....	83
§2.5. Сучасний стан глобальної економічної системи.....	90
<i>Запитання і завдання для самоконтролю</i>	94
<i>Рекомендована література</i>	96

РОЗДІЛ 3.

СУБ'ЄКТИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	97
--	----

§3.1. Держава як суб'єкт світової господарської діяльності.....	97
§3.2. Роль і місце ТНК у світовій економіці.....	100
§3.3. Міжнародні економічні організації.....	113
<i>Запитання і завдання для самоконтролю</i>	138
<i>Рекомендована література</i>	141

РОЗДІЛ 4.

СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	143
---	-----

§4.1. Міжнародна торгівля товарами та послугами.....	143
§4.2. Міжнародна міграція капіталу	153
§4.3. Міжнародна міграція робочої сили	163
<i>Запитання і завдання для самоконтролю</i>	180
<i>Рекомендована література</i>	185

РОЗДІЛ 5.

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	187
---	-----

§5.1. Інтелектуалізація як провідна тенденція у розвитку сучасної економіки.....	187
--	-----

§5.2. Інноваційний розвиток соціально-економічних систем: ключові поняття та напрями дослідження	190
§5.3 Функціонально-змістова специфіка концептів «людський капітал», «людський потенціал», «людські ресурси»	200
§5.4. Управління людським капіталом в умовах світової інноваційної економіки	205
§5.5. Освітня детермінанта людського капіталу	213
§5.6. Інтеграція освіти, науки і реального сектору світової економіки: напрями і перспективи.....	224
Запитання і завдання для самоконтролю	233
Рекомендована література	236

ЧАСТИНА II.

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

РОЗДІЛ 6.

ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНЕНІ КРАЇНИ	239
--	-----

§6.1. Загальна характеристика економіки розвинених країн.....	239
---	-----

§6.2. Економіка Сполучених Штатів Америки	255
---	-----

§6.3. Економіка Японії	275
------------------------------	-----

§6.4. Економіка Федеративної Республіки Німеччина	294
---	-----

Запитання і завдання для самоконтролю	312
--	-----

Рекомендована література	315
---------------------------------------	-----

РОЗДІЛ 7.

КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, ТА НАЙМЕНШ РОЗВИНЕНІ КРАЇНИ	317
---	-----

§7.1. Загальна характеристика економіки країн, що розвиваються.....	317
§7.2. Економіка Індії.....	340
§7.3. Економіка Бразилії.....	360
§7.4. Економіка Венесуели.....	374
§7.5. Економіка найменш розвинених країн: проблеми і перспективи.....	385
Запитання і завдання для самоконтролю.....	394
Рекомендована література.....	397
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	399

ПЕРЕДМОВА

У сучасних умовах інтернаціоналізації економіки, виходу за національні кордони людського та фінансового капіталу, торгівлі товарами та послугами і формування глобальних ринків вирішального значення для будь-якої держави набуває сформованість економічної культури громадян, усвідомлення ними сутності, закономірностей та причинно-наслідкових зв'язків, що лежать в основі міжнародних економічних відносин у глобальному інформаційному суспільстві.

Саме для формування знаннєвого і компетентнісного підґрунтя економічної культури новітньої генерації фахівців Української держави і пропонується цей підручник, у змісті якого сконцентровано теоретико-методологічні та науково-практичні дослідження сучасного стану світового господарства; аналіз тенденцій та перспектив його розвитку, форм та особливостей міжнародних економічних відносин та їхнього регулювання, а також механізмів функціонування світового ринку товарів, послуг, капіталів, праці, інновацій.

Підручник складається із семи розділів, об'єднаних у дві частини: «Світова економіка як цілісна система міжнародних економічних відносин» і «Національні економіки у світовій економічній системі: зарубіжний досвід».

Перший розділ присвячено теоретико-методологічним основам курсу, зокрема питанням сутності світової економіки як науки і предмету дослідження, змісту базових понять курсу; методології оцінювання соціально-економічного розвитку; впливу міжнародного поділу праці на світове господарство. У розділі розглядаються передумови, ключові фактори і показники розвитку світової економіки, а також критерії виділення її підсистем.

У *другому розділі* досліджується передісторія світового господарства, особливості формування світової економіки в історичній ретроспективі й аналіз етапів її розвитку; розглядаються усталені концепції глобальної економічної системи та її сучасний стан. Вивчаючи найважливіші ознаки та закономірності розвитку світової економіки, здобувачам вищої освіти важливо усвідомити сутність понять: «передумови», «фактори», «потенціал» світової економіки; з'ясувати

причинно-наслідкові зв'язки між різними етапами соціально-економічного розвитку у світовому вимірі.

Третій розділ містить ґрунтовний аналіз сутності, визначальних характеристик, концептуальних основ розвитку суб'єктів світової економіки: держави, транснаціональних компаній, міжнародних економічних організацій.

У *четвертому розділі* досліджується система міжнародних економічних відносин, зокрема такі її складові, як торгівля товарами та послугами, міграція капіталу, міграція робочої сили.

Зміст *п'ятого розділу* зосереджено на таких ключових концептах, як «людський капітал», «людський потенціал», «людські ресурси», «інтелектуалізація економіки». У розділі піддаються аналізу провідні тенденції в економічному розвитку сучасного інформаційного суспільства, а також способи управління людським капіталом в умовах світової інноваційної економіки.

Шостий і сьомий розділи, які складають другу частину підручника, присвячено зарубіжному досвіду розвитку національних економік у світовій економічній системі. Зокрема досліджуються ознаки, фактори, структура та динаміка розвинених країн та країн, що розвиваються, приділяючи увагу найменш розвиненим країнам. Розкривається як їхня загальна характеристика, так і ґрунтовний аналіз соціально-економічного розвитку окремих країн.

Наприкінці кожного розділу наведено питання і творчі завдання для самоперевірки, а також перелік рекомендованих джерел додаткової інформації з досліджуваної проблематики.

Для глибокого освоєння вміщеного у підручнику матеріалу особливе значення має аналіз вузлових компонентів предмету дослідження, сутність яких здобувачі вищої освіти мають освоїти як на рівні світової економіки в цілому, так і окремих національних економік зокрема та їхніх міжнародних відносин. До цих компонентів належать з-поміж інших: структурні елементи світової економіки та закономірності їхнього становлення; зовнішньоекономічні зв'язки у сучасному глобалізованому світі, макроекономічні показники розвитку світової економіки та механізм їхнього розрахунку, а також місце та роль держави в економічному розвитку національної економіки.

ЧАСТИНА І.

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ЯК ЦІЛІСНА СИСТЕМА



РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

§1.1. Поняття світової економіки та міжнародних економічних відносин

У науково-педагогічному дискурсі широко використовуються поняття «світова економіка», «світове господарство», «міжнародна економіка», проте єдиного розуміння цих термінів, як і відмінностей між ними, належним чином не обґрунтовано. Іноді світова економіка трактується як міжнародні економічні взаємини, як універсальний зв'язок між національними господарствами. У цьому випадку з поля зору випадає виробництво, яке багато в чому визначає міжнародні економічні взаємозв'язки. Відповідно систему міжнародних економічних відносин і зв'язків, з погляду сучасної економічної науки, слід номінувати міжнародною економікою, тоді як під світовою економікою доцільніше мати на увазі все світове (глобальне) господарство в цілому.

Світова економіка (СЕ)¹ – це сукупність національних господарств, пов'язаних один з одним системою міжнародного поділу праці (МПП), міжнародними економічними і політичними відносинами і зв'язками.

Світова економіка є історичною та політико-економічною категорією. Адже кожному конкретному історичному етапу притаманні певні масштаби, рівень виробництва та соціально-економічна структура. Світова економіка є складною системою, яка вбирає у себе національні економіки, транснаціональні корпорації, інтеграційні об'єднання, а також міжнародні економічні організації. Останні являють собою інститути, що об'єднують зусилля країн для вирішення світових проблем та досягнення цілей світового співтовариства. Вони беруть

1. Світова економіка: підручник. За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019, 349 с.

активну участь у регулюванні міжнародних економічних відносин, будучи самостійною частиною механізму світового господарства. Головним напрямом їхньої діяльності стає вирішення глобальних проблем, з якими стикається більшість країн світу і які вирішити поодиноці складно або й неможливо.

Функціонування складових світової економіки базується на ресурсному потенціалі країн. Від його ефективного використання залежить рівень розвитку країни та її місце в світовій економічній структурі.

► **Характерні риси світової економіки**

Основою виникнення й існування системи виступає її цілісність, що передбачає економічну взаємодію всіх складових частин системи на досить стійкому рівні. Тільки в цьому випадку можлива регулярна циркуляція виробленого продукту у глобальному масштабі та забезпечуються постійна діяльність, життєздатність системи, її саморегулювання та розвиток. Така єдність світового господарства, циркуляція відтворюваного продукту забезпечуються національними та міжнародними ринками з притаманними їм товарно-грошовими відносинами та множинністю цін.

Світова економіка належить до складних систем, що характеризуються впорядкованістю її складових елементів, ієрархічністю, багаторівневістю, структурністю, нерівномірністю економічного розвитку.

~ *Впорядкованість.* Світова економіка як система не може розвиватися без певного порядку, що базується на нормах міжнародного публічного та приватного права, які регулюють економічні відносини між державами, економічними об'єднаннями, юридичними та фізичними особами. Дотримання встановлених конвенційних норм забезпечується самими державами і колективними формами контролю над дотриманням міжнародного права, яким займаються різноманітні міжнародні організації. Ці правила уточнюються і переглядаються відповідно до потреб розвитку світових продуктивних сил та окремих підсистем і елементів.

~ *Ієрархічність* передбачає, що функціонування світової господарської системи насамперед спрямоване на задоволення попиту найвищого системного рівня. Економічна потужність розподіляється серед країн світу дуже нерівномірно. Водночас слід мати на увазі, що в умовах відкритої економіки кожна країна, виконуючи певну функцію

у світовій ієрархії і так або інакше переслідуючи власні інтереси, все ж таки діє на користь загального прогресу у світі.

~ *Структурність*. Основу системи становить міжнародне та обмежене рамками окремих держав національне виробництво матеріальних та духовних благ, їхній розподіл, обмін та споживання. Кожна з цих фаз світового відтворювального процесу як у глобальному масштабі, так і в рамках окремих держав, залежно від їхнього місця та ролі загалом, впливає на функціонування всієї світової господарської системи. Остання має і властиві їй як цілому певні напрями свого розвитку, але вона не розвивається поза національними господарствами.

Усередині такої системи можуть існувати відокремлені сектори – підсистеми, що мають специфічні характеристики, проте підпорядковані організуючій меті системи в цілому. Інше розуміння системи виходить із того, що вона складається з низки відокремлених підсистем із різними і навіть протилежними цілями. Але підсистеми, що входять до неї, повинні бути пов'язані між собою і взаємно впливати одна на одну. Така структура систем може мати тимчасовий, перехідний характер, оскільки найбільш життєстійкі підсистеми перетворюють чи підкоряють своїм цілям інші. Інакше система розпадається.

~ *Нерівномірність економічного розвитку* є об'єктивною даністю. Нерівномірність розвитку світової економіки визначається різною швидкістю розвитку окремих держав. Економіка розвивається, як правило, синусоїдами, тобто для неї характерні підйоми та спади.

Уся історія людства свідчить про зникнення одних держав і народів та піднесення інших. Таким чином, ігнорування факту нерівномірності економічного розвитку країн світу суперечить вимогам позитивної економічної науки.

Чим зумовлений такий розвиток економіки? Для пояснення цього розглянемо такі аспекти нерівномірності:

а) у часі – у розвитку суспільного виробництва є періоди, коли зростання загальних обсягів виробництва відбувається дуже швидко, і роки – коли повільніше, інколи ж цей процес супроводжується спадом виробництва;

б) нерівномірність розвитку окремих галузей та виробництв – це різні показники розвитку внутрішньо- та міжгалузевих структур;

в) територіальна нерівномірність – по регіонах.

Існує два основні (за характером) види нерівномірностей розвитку світової економіки: циклічна (повторювана) та нециклічна.

Циклічна – прояв дії різних циклів (фаз), інакше кажучи, це коливання, що регулярно повторюються за певний період часу в розвитку суспільного виробництва.

Сама циклічність, що виражається у наявності безперервних коливань (циклів) динаміки економічного розвитку, є характерною рисою світової економіки. Аналіз світової економіки дозволяє виділити короткострокові (тривалістю від 1 до 5 років), середньострокові (5-7 років) та довгострокові (40-60 років) цикли економічного розвитку.

Універсальний зв'язок між національними господарствами забезпечується міжнародними економічними відносинами.

► Міжнародні економічні відносини

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це комплекс економічних відносин між окремими країнами, їхніми регіональними об'єднаннями, а також окремими підприємствами (транснаціональними, багатонаціональними корпораціями) у системі світового господарства.

Ключова причина виникнення і розвитку міжнародних економічних відносин – це відмінності у наявності у країн факторів виробництва (економічних ресурсів), що, з одного боку, веде до міжнародного поділу праці, а з іншого – до переміщення цих факторів між країнами.

До структури МЕВ входять:

- міжнародна торгівля товарами та послугами;
- міжнародний рух факторів виробництва (капіталів, робочої сили, технологій);
- міжнародні валютно-фінансові і кредитні відносини;
- міжнародна економічна інтеграція і деякі інші, похідні від них, форми.

Взаємозв'язки між елементами світового господарства визначаються МЕВ і реалізуються на світовому ринку.

Світовий ринок – сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва.

Суть процесу руху факторів виробництва полягає в експортуванні наявних і імпортуванні відсутніх факторів виробництва.

Міжнародний рух факторів виробництва залежить від:

- попиту і пропозиції цих факторів у різних країнах;
- їхньої мобільності;
- бар'єрів на шляху руху факторів.

Країни, яким бракує капіталу, активно залучають його з-за кордону, надлишкова для одних країн робоча сила прагне знайти собі застосування в інших країнах, держави з розвиненою наукою спрямовують технологію туди, де такої технології немає. Об'єм міжнародного руху факторів виробництва цілком порівнюваний із обсягом міжнародної торгівлі.

§1.2. Теорії розвитку світової економіки

Теорія економічного розвитку, її головні моделі викристалізовуються внаслідок широких узагальнень, що стосуються суперечливих процесів світової господарської еволюції. Базові принципи, структура, механізми економічного розвитку формулюються на основі абстрагування від конкретних шляхів господарського поступу окремих країн, статистичних матеріалів, які характеризують динаміку економічного зростання тощо. В теоретичних моделях розкриваються типові, спільні риси парадигмального, субстанціонального змісту, що не підлягають тимчасовим, кон'юнктурним коливанням і є відповідно відносно сталими протягом тривалого часу.

У сучасній науці виділяють кілька головних моделей економічного розвитку, які тісно пов'язані з господарським зростанням, зокрема це 1) *теорії стадій розвитку*; 2) *теорії єдиної цивілізації й зіткнення цивілізації*.

► Теорії стадій розвитку

~ *Теорія стадій економічного зростання* (Уолт Ростоу «Стадії економічного зростання: некомуністичний маніфест», 1960) передбачає 5 стадій:

- а) традиційне суспільство (до кінця епохи феодалізму);
- б) період створення передумов для підйому – зміни у трьох сферах: сільському господарстві, транспорті, зовнішній торгівлі;

в) підйом (зумовлений промисловою революцією), за якого відбуваються:

- збільшення темпів капітальних вкладень;
- збільшення випуску продукції на душу населення;
- швидке використання нових технологій невеликою лідируючою групою галузей;

г) рух до зрілості – тривалий етап технічного прогресу, при якому:

- активізуються процеси урбанізації;
- збільшується частка кваліфікованої праці;
- керівництво промисловістю переходить до професійних менеджерів;

г) період високого масового споживання.

У більш пізній редакції 1971 року автором виділяється ще й шоста стадія – духовний розвиток.

Критерії для виділення означених стадій: техніко-економічні характеристики, рівень розвитку техніки, галузева структура.

~ *Теорія єдиного індустріального та нового індустріального товариства* (Арон, Елюль, Гелбрейт). Останній автор виділяв у економіці два сектори: плануючу систему (великі корпорації) і ринкову систему (дрібні компанії).

~ *Теорія постіндустріального суспільства*, якою констатується подолання розриву між культурою і релігією.

У цій теорії традиційно виділяють кілька часткових концепцій і теорій:

□ Концепція постіндустріального суспільства Д. Белла, у якій розглядаються економічні особливості розвитку суспільства після завершення індустріалізації, серед яких дослідник виділяє 5 основних ознак постіндустріального суспільства (ПС):

1. Перехід від виробництва товарів до виробництва послуг.
2. Перевага кваліфікованих фахівців.
3. Провідна роль теоретичного знання.
4. Орієнтація на контроль над технологіями.
5. Інтелектуальна технологія як головний інструмент у прийнятті рішень.

Загалом визначальною особливістю ПС Белл вважав експансію виробництва послуг й інформації (суспільство послуг) і відповідно актуалізацію галузей торгівлі, транспорту, охорони здоров'я, науки, освіти, індустрії розваг. Праця у постіндустріальному суспільстві є, перш за все, взаємодією особистостей, їхнім діалогом на шляху досягнення консенсусу. І якщо головною метою індустріального суспільства було фізичне виживання, то пріоритетом для постіндустріального суспільства є питання якості та способу життя людини, яка вже не присвячує себе одному заняттю, а реалізується у різних сферах, постійно удосконалюючись.

Внаслідок актуалізації теоретичного знання, створення нових інтелектуальних технологій, збільшення класу носіїв знання, появи нових структур, серед яких ключову роль відіграватимуть наукові спільноти, з'являться, як стверджував Белл, «нові вісьові структури і нові вісьові принципи: відбудеться перехід від суспільства, що виробляє товари, до суспільства знань, ...зрушення по вісі абстракції від емпіризму, або методу спроб і помилок, до теорії кодифікації теоретичного знання задля управління потоком нововведень і формулювання політики»².

□ *Теорія суперіндустріалізму Алвіна Тоффлера («Третя хвиля», 1980)*, у якій перехід до ПС пояснюється послідовною зміною «хвиль змін» у процесі історичного розвитку:

1. Аграрна хвиля цивілізації.
2. Планетарні зміни (із кінця XVII ст.).
3. Третя хвиля (із кінця XX ст.).

В цілому ж теорія постіндустріального суспільства констатує набуття світовою економікою нових обрисів:

- нематеріальні товари – інформація і послуги – набули більш високої ринкової вартості, ніж матеріальні товари, що зумовило значне зростання сфери послуг порівняно з реальним сектором;

- знання й інновації стали основним джерелом приросту доданої вартості; змінилися характер і форма праці, відбувалися диверсифікація, фрагментація й індивідуалізація праці;

- зросли витрати на освіту й охорону здоров'я;

2. Bell, D. (1973). *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic Books. https://www.cispea.it/wp-content/uploads/2018/09/D_-Bell-The-Coming-of-Post-Industrial-Society.pdf

– відбулася демасифікація виробництва, що спричинило зміни й у системі суспільних цінностей.

► **Теорії єдиної цивілізації і зіткнення цивілізації** (розглядаються питання типології країн світу в майбутньому).

– *Теорія єдиної цивілізації* – поступовий рух усіх країн світу до ліберальної демократії (Ф. Фукуяма) – при досягненні її усіма країнами настає єдність світу і «кінець історії».

– *Теорія зіткнення цивілізацій* (С. Хантінгтон) – майбутній світ є сукупністю 8 цивілізацій: західної, ісламської, індуїстської, китайської, японської, православної, африканської, латиноамериканської. Результат зіткнення – посилення багатополлярності.

У кожній групі виділяються країни-лідери, що є ключовими носіями цивілізації. Розглядаються культурні, політичні аспекти, але знижується домінуюча роль західних країн і зростає частка азійських. Міцність та стійкість економічних зв'язків (у тому числі перспективи інтеграційного розвитку) залежать від того, чи належить країна до однієї чи різних цивілізацій.

– *Теорія занепаду імперій* (П. Кеннеді). Обґрунтовується піднесення і занепад великих держав. Падіння останніх пояснюється їхнім економічним перенапруженням: великі витрати на їхнє утримання й значні військові витрати, які вилучаються з економіки, що врешті приведе до економічного занепаду.

§1.3. Передумови та фактори розвитку світової економіки

► Передумови розвитку світового господарства

Під передумовами зазвичай розуміють об'єктивно існуючі ресурси країни.

Виділяють три типи таких ресурсів:

а) природно-кліматичні – кількісні запаси та якісний склад природних ресурсів, гірничо-геологічні та інші умови їхніх видобутку та використання, кліматичні та екологічні умови для населення;

б) демографічні – кількісні показники, структура, проблеми природного приросту населення, забезпеченість трудовими ресурсами; стан соціальної інфраструктури;

в) економічні – розмір накопиченого національного багатства за історію розвитку держави.

Все це різноманіття передумов робить свій внесок у нерівномірність розвитку світової економіки.

Питання про фактори економічного розвитку – найважливіше питання економічної теорії. Уявлення про них своїм корінням сягає вчення фізіократів, які називали працю, капітал і землю визначальними чинниками для розвитку країни. Фундаторами цього вчення були шведські економісти Е. Хекшер і Б. Олін (в подальшому воно отримало назву «теорія Хекшера–Оліна»).

► **Фактори економічного розвитку** – це елементи економіки, які визначають її успішний розвиток у поточний час.

Із природно-кліматичних факторів найбільш активно використовується земля; із демографічних – робоча сила; із економічних – засоби виробництва (машини, верстати, обладнання, виробнича інфраструктура); науково-технічний прогрес (НТП), що забезпечує вдосконалення засобів виробництва та робочої сили.

Неповторне поєднання факторів забезпечує країнам, регіонам і галузям поступальний розвиток, роблячи їх лідерами економічного зростання. З іншого боку, зниження потенціалу колись ефективних факторів та ігнорування країною чи галуззю інших факторів призводять до занепаду економіки. Внаслідок цього раніше процвітаючі країни, регіони, галузі стають депресивними.

Важливим чинником економічного розвитку є соціально-економічний устрій у країні (відсталі соціально-економічний лад веде до повільного розвитку, наростання протиріч і навіть до громадянської війни).

Як фактор можна розглядати і політичний устрій (демократичний, авторитарний, тоталітарний). Історія свідчить, що демократія створює найбільше сприятливі умови для економічного розвитку.

§1.4. Показники динаміки і стану світової економіки

► Валовий світовий продукт

Валовий світовий продукт (ВСП) виражає загальний обсяг кінцевих товарів/послуг, вироблених/наданих на території всіх країн світу,

незалежно від національної приналежності підприємств, що там функціонують, за визначений період часу.

ВСП виражає загальну економічну активність у світі та по окремих країнах. З іншого боку, його складові охоплюють основні сфери, галузі та фактори економічного розвитку. Так, розгляд основних складових використання ВСП дає уявлення про основні сектори попиту, а аналіз ВСП щодо виробництва показує зміни структури як усього господарства, так і основних галузей. ВСП дає можливість визначити місце країни та регіонів у світовому виробництві, суспільну продуктивність праці у різні періоди часу, але не може використовуватися як показник потенціалу окремих видів виробництва, рівня технології чи добробуту населення.

► Валовий внутрішній продукт і валовий національний продукт

Провідними показниками в аналізі рівня економічного розвитку є валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП). Вони відображають результати діяльності у двох напрямках народного господарства – матеріального виробництва і надання послуг – і визначаються як вартість усього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці за один рік (квартал, місяць). Підраховуються в поточних або постійних цінах.

Основна відмінність полягає в тому, що ВВП підраховується за так звану територіальною ознакою, ВНП – за національною.

ВВП – це сукупна вартість продукції сфери матеріального виробництва і послуг, незалежно від національної приналежності підприємств, розташованих на території даної країни.

ВНП – це сукупна вартість усього обсягу продукції і послуг у національній економіці, незалежно від місцезнаходження національних підприємств даної країни.

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чистий факторний дохід.}$$

Чистий факторний дохід – це різниця доходів від використання факторів виробництва, що знаходяться за кордоном у власності резидентів, і виплат нерезидентам за використання належних їм факторів виробництва у певній країні, тобто різниця між прибутком і доходами резидентів за кордоном і нерезидентами в окремій країні. Зазвичай, для розвинутих країн ця різниця невелика і складає близько 1% від ВВП.

У кожній окремо взятій країні ВВП підраховується з урахуванням системи національних рахунків, побудованій на концепції продуктивного характеру всіх видів діяльності. Вона є сукупністю визнаних світовою спільнотою правил обліку економічної діяльності та відображає основні макроекономічні зв'язки внутрішнього та зовнішнього секторів національних господарств. Підрахунок результатів господарської діяльності проводиться за трьома принципами: *використання, виробництва і доходів*.

За принципом *використання* у ВВП включаються відповідно вартість валових капіталовкладень, приватне та державне споживання товарів та послуг. Вони оцінюються за витратами. Валові капіталовкладення включають інвестиції в основний капітал, запаси та незавершене виробництво. При цьому до інвестицій у запаси зараховується різниця між вартістю товарно-матеріальних запасів (сировина та готові вироби), встановлена на певні дати. Ця різниця може бути негативною величиною.

Так само оцінюються і вкладення в незавершене будівництво. До інвестицій зараховуються лише запаси виробників. Остання частина витрат – експорт товарів та послуг, при цьому враховується й імпорт. Тому додається сальдо цих статей.

Отже, ВВП у збалансованій економіці (Y) дорівнює витратам на особисте споживання (C), капіталовкладення (I), державне споживання (G) та різниці експорту (X) й імпорту (IM) товарів та послуг.

$$Y = C + I + G + X - IM$$

Виходячи з того, що об'єм світового виробництва підраховується як сукупність виробництв національних господарств, то відповідна формула для підрахунку виглядатиме так:

$$Y = \Sigma (C + I + G + X - IM)$$

ВВП підраховується також і на підставі доходів. Він «розпадається» на три частини, залежно від чинника виробництва. До доходів осіб найманої праці зараховується заробітна плата робітників і службовців, незалежно від становища. Далі підраховуються прибутки компаній – приватних та державних. Окремо враховуються рентні доходи та доходи самостійно зайнятих (ремісники, лікарі тощо).

Відносно доходів ВВП розраховується як сума зарплат (W), операційного надлишку (OS), включаючи амортизацію, чистий прибуток, ренту, відсоток і непрямі податки мінус субсидії (ITS):

$$Y = W + OS - ITS$$

Із ВВП безпосередньо пов'язаний *показник національного доходу*, який розраховується як ВВП мінус амортизація (чистий ВВП), мінус непрямі податки та плюс субсидії. Сума податків є доволі значною. Вони входять у ринкові ціни товарів та послуг і сплачуються кінцевим споживачем. Субсидії впливають на ціни протилежним чином: вони знижують їхню власну величину.

Показник національного доходу відповідає поняттю *виробленого національного доходу*. Зазначимо, що для будь-якого національного господарства важливими є доходи, що надходять у його розпорядження. Сума доходів, що надходить у розпорядження тієї чи іншої країни (національний особистий дохід), підраховується як різниця між чистим внутрішнім продуктом і сальдо доходів підприємств і громадян цієї країни і доходами іноземців у країні. Цей показник відповідає поняттю *використаного національного доходу*.

У кількісному вираженні різниця між ВВП і виробленим національним доходом досить велика і становить приблизно 8–11%, дорівнюючи величині амортизаційних відрахувань. У різних країнах ця відмінність може коливатись, оскільки величина амортизаційних відрахувань залежить від національної маси основних фондів. Частка амортизації дещо підвищується у періоди спаду та знижується у періоди підйому.

Динаміка виробленого національного доходу у довгостроковому плані майже повністю відповідає динаміці ВВП, тому при аналізі переважно використовуються показники ВВП і ВСП.

За методом виробництва ВВП підраховується за доданою вартістю та умовно чистою продукцією окремих галузей. Вона являє собою різницю між вартістю валової продукції і сумою поточних виробничих витрат, тобто вартість, привнесена у процесі виробництва, на тому чи іншому етапі виробництва. Остання складається з перенесеної на продукт амортизації основних фондів, заробітної плати, прибутку, податків, що враховуються у поточних цінах. Іншими словами, ВВП на основі виробництва може бути визначений як сума валової

доданої вартості, виробленої резидентами у всіх секторах економічної діяльності країн (O), мінус їхні проміжні витрати (i)

$$Y = [(O_1 + O_2 + \dots + O_n) - (i_1 + i_2 + i_3 + \dots + i_n)]$$

До узагальнюючих показників національних рахунків включаються не лише результати діяльності зайнятих у галузях господарства працівників, а й послуги державного апарату, армії, поліції тощо. Вони враховуються у відповідності із витратами. У ці показники входять також «приписані» величини, за якими проводиться оцінка продукції, яка не набуває грошової форми: умовна квартирна плата за індивідуальні помешкання, умовний відсоток за кредитами та позиками. Загальна сума цих «приписаних» величин коливається у різних країнах, залежно від умов їхнього економічного розвитку та державних витрат. Наприклад, у США вона становить 8% ВВП.

ВВП та інші показники, що входять до системи національних рахунків та розраховані різними методами, пов'язуються між собою, тому їхні величини ідентичні. При цьому слід зазначити, що національні показники подекуди переглядаються в межах 10–30%.

На національних рівнях обсяг ВВП вимірюється у поточних та постійних цінах будь-якого року. Різниця між цими вимірами може бути дуже суттєвою. Кількісний ВВП, або ВВП у поточних цінах, зростає швидше, ніж реальний ВВП, або ВВП у постійних цінах. Різниця в темпах зростання пов'язана із зміною цін. При підрахунку у постійних цінах відбувається елімінування (усунення) ціннісних коливань. Зростання реального ВВП сприймається як показник економічного розвитку. Високі темпи часто вважають ознакою потужності економіки.

Підрахунок ВВП проводиться в єдиній валюті – доларах США за поточними та незмінними курсами, хоча ці показники не можуть претендувати на точний кількісний вимір в окремих країнах та регіонах. Численні дослідження показують, що обмінні курси валют наближаються до фактичного співвідношення національних цін на товари та послуги, що надходять до каналів міжнародної торгівлі. Але навіть якщо валютна ставка безпосередньо визначається ринком, вона лише відносно відображає ціни на товари і послуги, що реалізуються. Оскільки сама часто визначається іншими видами міжнародних угод, такими, як іноземні інвестиції та позики, перекази доходів і коштів, рух облікової ставки, очікування на фінансових ринках та інші умови,

які також можуть викликати короткострокові коливання у валютних курсах, навіть коли реальних змін в економічній обстановці не відбувається.

Значні короткострокові відхилення у валютних курсах від середніх і довгострокових, коливання у відносних цінах товарів та послуг знижують достовірність підрахунків у єдиній валюті світового виробництва, визначення його рівня та розподілу ВСП по країнах та регіонах. Зміни у валютних курсах ведуть до відповідних варіацій у розподілі та обсязі ВСП.

Порівняння валового продукту між країнами на основі загальної грошової одиниці, наприклад доларів США, може занижити у доларовому вираженні обсяг товарів і послуг, вироблених у країнах із низьким рівнем розвитку у зв'язку з великими масштабами у них нетоварного сектору (бартерні угоди, виробництво домашніх господарств, виробництво засобів існування, неформальний сектор, які зазвичай не враховуються, та всі вони можуть становити до 40% ВВП у менш розвинених країнах). Оскільки ступінь недообліку не визначається систематично, то показники ВВП та ВСП можуть бути непорівнянні.

Дослідження, проведені в межах Проєкту ООН з міжнародних порівнянь, доводять, що у менш розвинених країнах використання поточних валютних курсів може занижувати обсяг ВВП у три і більше разів. Цим і зумовлена тенденція заниження частки країн у світовому виробництві. Відповідно при використанні поточних валютних курсів це впливає на підрахунок темпів зростання ВСП, оскільки країни, що розвиваються, включаються до нього з меншою питомою вагою.

► **Національне багатство (НБ)** – сукупність благ, якими володіє суспільство на даний момент.

Рівень, структура та якість національного багатства – найважливіший показник потужності національної економіки, добробуту народу.

Вперше поняття «національне багатство» запроваджено англійським економістом У. Петті у 1664 році.

Структура національного багатства складна та неоднорідна. Сюди входять накопичені внаслідок трудової діяльності людей матеріальні блага, природні ресурси та нематеріальні духовні цінності. Для підрахунку національного багатства, відповідно до рекоменда-

цій статистичної служби ООН, використовуються поняття «активи» та «пасиви».

Активи – власність суб'єктів у різній формі (гроші, будівлі, машини, устаткування, земля, акції, товарні запаси тощо).

Пасиви – це заборгованість чи зобов'язання щодо погашення боргів.

Власний капітал суб'єкта – це різниця між активами та пасивами.

На рівні національної економіки власний капітал – це чисті активи. Чисті активи визначають величину національного багатства. Вони формуються з *матеріальних, нематеріальних та фінансових активів*.

Матеріальні та нематеріальні активи включають відтворювані та невідтворювані активи.

Відтворювані активи – це активи, які можуть бути відтворені внаслідок виробничої діяльності.

Невідтворювані – це активи, які не можуть бути відтворені у процесі виробництва.

Матеріальні активи, що відтворюються: житлові будинки; виробничі будівлі; обладнання; оборотні кошти; художні вироби (прикраси, вироби та ін.).

Матеріальні активи, що не відтворюються: земля; підземні багатства; історичні пам'ятники; предмети мистецтва.

Нематеріальні активи, що відтворюються: дослідження та розробки; програмне забезпечення; літературні та інші твори нематеріальної галузі.

Нематеріальні активи, що не відтворюються: об'єкти інтелектуальної власності (патенти, авторські права).

Міжнародні фінансові активи – це специфічні нематеріальні активи (акції, облігації, векселі, казначейські зобов'язання), що обертаються на світовому фінансовому ринку і уособлюють собою законні вимоги їхніх власників на отримання грошового доходу в майбутньому. До них належить золото, готівка та депозити, цінні папери, позики, акції та інший акціонерний капітал, страхові резерви, інші рахунки до оплати або отримання.

Золото належить виключно до активів. Інші види фінансових ресурсів можуть входити до складу як активів, так і пасивів.

Фінансові ресурси належать до активів, коли вони є засобом накопичення вартості.

Національне багатство розраховується з урахуванням балансів, які складають на початку і по завершенні певного періоду. Баланси складають у вигляді таблиць, в яких відображено поелементний склад активів, зобов'язань і власний капітал.

Існує три види балансів: початковий, зміни у балансі активів та пасивів, заключний баланс активів та пасивів.

Чинники збільшення національного багатства:

- зростання продуктивності праці, збільшення обсягів виробництва й економія ресурсів;
- розвиток науки, техніки;
- збереження нематеріальних активів;
- збільшення фінансових активів та ін.

► Паритет купівельної спроможності

Паритет купівельної спроможності (ПКС) – співвідношення між національними валютами щодо їхньої купівельної спроможності, яке встановлюється за допомогою обліку цін на широкий набір товарів і послуг у різних країнах. За допомогою ПКС порівнюється можливість у різних країнах купити за однакову суму схожі набори товарів. Це багато в чому умовний показник, адже досягти повного паритету практично неможливо.

Паритет означає тотожність, а купівельна спроможність – можливість обміну грошей на певну кількість товарів чи послуг. Чим дорожче коштує продукт, тим нижча купівельна спроможність валюти і навпаки.

Один із альтернативних варіантів підрахунку ВСП ґрунтується на використанні коефіцієнтів порівняння купівельної спроможності валют, що визначаються співвідношенням цін набору (кошика) однакових товарів кожної країни. Середні співвідношення, застосовані до ВВП кожної країни, визначаються як середньозважені ціни відповідних індивідуальних наборів товарів і послуг при використанні ваги усіх цих товарів та послуг у ВВП за витратами. Обмінний курс на базі паритету купівельної спроможності ПКС (S) дорівнює співвідношенню рівнів цін у країнах, що розглядаються.

$$S = S_{t-1} \frac{P_d}{P_f},$$

де S_{t-1} – поточний валютний курс;

P_d – індекс внутрішніх цін у досліджуваній країні;

P_f – індекс цін у зарубіжній країні.

Цей підхід забезпечує оцінку ВСП швидше у «міжнародних доларах», ніж у звичайних доларах за обмінним курсом.

Обсяги ВВП, підраховані за допомогою зазначених методів, різняться між собою. Підрахунок із урахуванням паритету купівельної спроможності призводить до зниження показників провідних промислово розвинених країн на 20-40%. Оцінки за паритетом купівельної спроможності суттєво змінюють позиції основних підсистем у світовому господарстві. На розвинені країни, за оцінкою ВМФ, припадає 57,4% ВСП (за поточними валютними курсами – понад 75%), а внесок країн, що розвиваються, становить 36,8% (за поточними валютними курсами – понад 20%).

Представлені вище показники характеризують рівень економічного розвитку країн, їхній потенціал у межах світового господарювання. Меншою мірою вони дозволяють оцінити добробут суспільства. Для цього використовується переважно індикаторний метод.

► Індикаторний метод оцінювання соціально-економічного розвитку

Оцінюючи людський капітал, Всесвітній банк проводить узагальнення кількісних показників у вигляді *Індексу людського капіталу*, в якому відображено внесок систем охорони здоров'я і освіти у розвиток продуктивності праці наступних поколінь працівників.

Індекс має на меті вимірювання потенційного людського капіталу, який може бути накопичений людиною з дитинства, виходячи із наявних у країні умов для збереження здоров'я і здобуття освіти. Тобто мова йде про якість потенціального людського капіталу, який буде задіяний в економіці через певну кількість років.

Широко відомим у світі є ще один інструмент дослідження національного людського капіталу – *Індекс людського розвитку*, що укладається в межах Програми розвитку ООН (ПРООН).

Складається він із субіндексу очікуваної тривалості життя; субіндексу освіти (доступ до освіти із розрахунком середньої очікуваної тривалості навчання дітей шкільного віку і дорослого населення); субіндексу валового національного продукту (ВНП) на душу населення в доларах США за ПКС.

Всесвітній індекс щастя (The Happy Planet Index) – це комбінований показник, який вимірює досягнення країн світу та окремих регіонів із точки зору їхньої здатності забезпечити своїм мешканцям щасливе життя. Він розраховується за методикою британського дослідницького центру New Economic Foundation спільно з екологічною організацією Friends of the Earth, гуманітарною організацією World Development Movement та групою незалежних міжнародних експертів, які використовують у своїй роботі, поряд з аналітичними розробками, статистичні дані національних інститутів та міжнародних організацій. Всесвітній індекс щастя показує, що високий рівень доходів населення не гарантує високий рівень задоволеності життям.

Індекс Джині/коефіцієнт Джині – це економічний показник, що використовується для розрахунку нерівності доходів, яка існує між громадянами певної території, як правило, країни.

Коефіцієнт Джині містить число від 0 до 1, де 0 відповідає ідеальній рівності, де всі мають однаковий дохід, тоді як числове значення 1 відповідає ідеальній нерівності, де лише одна особа має дохід, а всі інші – ні.

Індекс Джині – це коефіцієнт Джині, але виражений з посиланням на максимум 100, на відміну від коефіцієнта, який відповідає десятковим числовим значенням від 0 до 1. У розвинених країнах світу значення індексу варіюється в межах 0,2-0,3, в країнах Латинської Америки і Африки – від 0,5 і вище.

Оцінювати розвиток економіки окремих країн у межах всесвітнього господарства можна також із використанням індикаторів виробництва базисних видів продукції (електроенергії, сталі, продуктів харчування) на душу населення. Один із затребуваних у світовому господарстві – рейтинг конкурентоспроможності країни, який визначається за допомогою низки факторів: інституційне середовище, виробнича та соціальна інфраструктура, менеджмент, технологія, фінанси, відкритість.

Індекс глобальної конкурентоспроможності – глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), яка заснована на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній – великого щорічного дослідження, яке проводиться ВЕФ разом із мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і організацій у країнах, аналізованих у звіті.

§1.5. Критерії виділення підсистем світової економіки

Світова економіка як цілісна система складається із окремих підсистем, що мають спільні та відмінні риси.

Для виділення підсистем світового господарства застосовують низку критеріїв:

~ **Обсяг економічного потенціалу країни**, що залежить не тільки від рівня розвитку, але й від масштабу продуктивних сил, чисельності населення, розмірів території, наявності природних ресурсів. Саме тому такі країни, як Китай, Індія, небезпідставно виділяються низкою дослідників в окремі підсистеми.

На підставі цього критерію у світовому господарстві виділяється певна кількість підсистем. Найбільшими підсистемами, або метасистемами, є три групи національних економік:

- промислово розвинені (капіталістичні) країни;
- країни з перехідною економікою (колишні соціалістичні чи країни з централізованим плануванням економіки);
- країни, що розвиваються.

Міжнародні організації не мають єдиних підходів до визначення підсистем світового господарства.

ООН і МВФ виділяють вищеназвані підсистеми світового господарства, проте їхній склад різниться. Так, статистика ООН включає в країни, що розвиваються, Південну Корею, Сінгапур, які досягли високого рівня розвитку і мають подібну до західних країн соціально-економічну структуру економіки. Дослідники Світового банку основним критерієм виділення груп країн вважають рівень ВВП на душу населення.

~ **Характер галузевої структури економіки.** Його аналіз проводиться на основі показника ВВП по галузях – первинний, вторинний, третинний сектори.

У спрощеному вигляді зміст галузевої структури визначається як розподіл господарства, економіки на певні галузі. Цей показник розкриває співвідношення між великими галузями матеріального та нематеріального виробництва (сфера послуг) щодо питомої їхньої ваги в економіці країни. Серед галузевих пропорцій, які визначають галузеву структуру національної економіки, виділяють співвідношення між секторами економіки, групами галузей, міжгалузевими комплексами, галузями, підгалузями, видами виробництва.

~ **Рівень розвитку окремих галузей.** Дані за цим критерієм дозволяють зробити висновок про можливість задоволення рівня потреб країни в основних видах продукції.

Основні показники:

– виробництво електроенергії на душу населення. Електроенергетика лежить в основі розвитку усіх видів виробництв, і, відповідно, цим показником зумовлюються і можливості технічного прогресу, і досягнутий рівень виробництва, і якість товарів, рівень послуг тощо. Співвідношення за цим показником у наш час між розвиненими країнами і найменш розвиненими складає подекуди 500:1, а іноді й більше;

– виплавка сталі і виробництво прокату, металорізальних верстатів, автомобілів, мінеральних добрив, хімічних волокон, паперу і низки інших товарів;

– виробництво на душу населення основних видів продуктів харчування: зерна, молока, м'яса, цукру, картоплі тощо;

– виробництво на душу населення непродовольчих товарів: тканини, одягу, взуття тощо;

– показники наявності чи виробництва на 1 000 осіб населення або на середньостатистичну сім'ю низки товарів тривалого користування: холодильників, пральних машин, телевізорів, легкових автомобілів, відеоапаратури, персональних комп'ютерів тощо.

~ **Рівень та якість життя населення.**

Поняття «рівень життя», як правило, пов'язується із ступенем задоволення матеріальних, духовних і соціальних потреб населення.

Таке визначення відображає статичне сприйняття цього поняття. Тим часом рівень життя – це доволі динамічний процес, на який впливає безліч факторів. З одного боку, рівень життя визначається змістом та обсягом потреб у певних благах, що постійно змінюються. З іншого боку, рівень життя обмежується можливостями задоволення потреб, виходячи з ситуації на ринку товарів і послуг, доходів населення, заробітної плати працівників. Водночас і розмір заробітної плати, і рівень життя визначаються масштабами та ефективністю виробництва, станом науково-технічного прогресу, культурно-освітнім рівнем населення, національною специфікою тощо.

Досить часто рівень життя ототожнюється з поняттям «добробуту», який розуміють як певний рівень споживання. Якщо розглядати його з позиції концепції людського розвитку, то найбільш повно сутність рівня життя буде розкрито у такому визначенні: рівень життя – це комплексна соціально-економічна категорія, що відображає рівень розвитку фізичних, духовних і соціальних потреб людей, ступінь їхнього задоволення та наявні у суспільстві умови для розвитку й задоволення цих потреб.

Відповідно до конвенцій Міжнародної організації праці, кожна людина має право на такий життєвий рівень (включаючи продукти харчування, одяг, житло, медичний догляд, соціальне обслуговування), який необхідний для підтримання здоров'я і добробуту її та її родини, а також у разі безробіття, непрацездатності, втрати годувальника. У кожній країні ці права реалізуються на основі національної концепції рівня життя.

Аналіз рівня життя населення зазвичай супроводжується аналізом таких показників:

- двох взаємопов'язаних показників: *споживчого кошика та прожиткового мінімуму*;
- *стану трудових ресурсів* (середня тривалість життя, рівень освіти населення, споживання на душу населення основних продуктів харчування в калоріях, рівень кваліфікації трудових ресурсів, чисельність учнів та студентів на 10 тис. осіб населення, частка витрат на освіту в ВВП);
- *розвитку сфери послуг* (кількість лікарів на 10 тис. осіб населення, кількість лікарняних ліжок на 1 тис. осіб населення, забезпеченість населення житлом, побутовими приладами тощо).

У світовій практиці використовується індекс суспільного розвитку країни – об'єднує в собі багато економічних і соціальних показників: освітній рівень населення, тривалість життя, робочого тижня тощо. А також індекс гуманітарного розвитку (HDI).

~ Показник економічної ефективності.

Яскраво характеризує рівень економічного розвитку, бо показує якість, стан та рівень використання основного і оборотного капіталу країни, трудових ресурсів.

Важливою умовою при аналізі цієї групи показників є необхідність розгляду їх не окремо, а у зв'язку одне з одним. Так, висока продуктивність праці може бути досягнута за рахунок надмірної інтенсифікації праці чи великих капітальних витрат та матеріальних ресурсів.

Тому кожен із основних показників функціонування економіки країни, як правило, деталізується та аналізується за допомогою часткових показників, що відображають вплив різних факторів на основний. Наприклад, продуктивність праці підвищується завдяки змінам у техніці та технологіях; зростанню якості робочої сили (кваліфікація, стан здоров'я, статево-віковий склад) та якості використовуваних оборотних коштів; державному регулюванню; перерозподілу ресурсів капіталу в країні тощо.

~ Активність у світовій торгівлі.

Важливими є показники, що характеризують активність країни в світовій торгівлі:

а) експортна квота – відношення обсягу експортованих товарів та послуг до ВВП/ВНП;

б) імпортна квота;

в) структура експорту – співвідношення (питома вага) експорту товарів за видами та ступенем їхньої переробки. Структура експорту дозволяє виділити сировинну або машинно-технічну спрямованість експорту, роль країни у міжнародній галузевій спеціалізації. Так, висока питома вага продукції вторинного сектору в експорті свідчить про високий науково-технічний та виробничий рівень галузей, продукція яких йде на експорт;

г) структура імпорту, особливо співвідношення обсягів ввезеної в країну сировини та готової кінцевої продукції. Цей показник

найбільш ясно показує залежність економіки країни від зовнішнього ринку і рівень розвитку галузей національної економіки;

г) порівняльне співвідношення частки країни у світовому виробництві ВВП/ВНП та її частки у світовій торгівлі. Так, якщо частка країни у світовому виробництві будь-якого виду продукції складає 10%, а її частка у міжнародній торгівлі цим товаром – 1-2%, то це може означати невідповідність вироблених товарів світовому рівню якості і, як наслідок, низький рівень розвитку цієї галузі.

~ Показники міжнародного руху капіталу.

Означені показники встановлюються за:

а) обсягом іноземних інвестицій (активів) цієї країни і його співвідношенням з національним багатством країни. Країна з високим рівнем економічного розвитку має значні можливості вкладення капіталу в економіку інших країн;

б) співвідношенням обсягу зарубіжних прямих інвестицій певної країни з обсягом іноземних прямих інвестицій на її території. Це співвідношення характеризує розвиток міжнародних інтеграційних процесів і тісно пов'язано з ефективністю функціонування і рівнем розвитку національної економіки країн – суб'єктів інвестування капіталу;

в) обсягом зовнішнього боргу країни та його співвідношенням з ВВП.

~ Відкритість економіки.

Природа участі національної економіки як частини світового господарства визначається рівнем її відкритості.

Відкрита економіка – це таке національне господарство, де іноземним господарюючим суб'єктам відкритий доступ до більшості ринків і галузей.

При цьому зовнішньоторговельний оборот досягає такого рівня, коли він починає стимулювати або гальмувати загальне економічне зростання. Вважається, що він починає здійснювати той чи інший вплив на господарство з того моменту, коли досягає рівня близько 25% до ВВП (Y):

$$\frac{X + IM}{Y} = 0,25$$

Іншим критерієм відкритого характеру економіки є коефіцієнт еластичності зовнішньоторговельного обороту по відношенню до ВВП:

$$E = \frac{\Delta (X + IM)}{\Delta Y},$$

де E – коефіцієнт еластичності зовнішньої торгівлі до ВВП;

$\Delta (X+IM)$ – приріст експорту й імпорту за певний період;

ΔY – приріст ВВП за той же період.

Позитивні аспекти відкритості

– Підвищення рівня зовнішньоекономічного лібералізму сприяє підвищенню темпів економічного зростання.

– Відкритість дозволяє країні спеціалізуватися на виробництві тієї продукції, в якій вона має переваги, забезпечуючи тим самим ефективне розміщення ресурсів та виробництв у світовій економіці.

– Зовнішньоекономічні зв'язки посилюють сприятливу кон'юнктуру в періоди підйомів економіки, стимулюють НТП у країні, ведуть до зниження витрат та покращення якості продукції, що випускається.

– Нові можливості розвитку та вирішення проблем: зміна спільного обсягу ресурсів, посилення можливостей запозичення знань.

– Найбільший прибуток отримують конкурентоспроможні ТНК, експортні компанії, що утвердилися за рахунок розширення ринків збуту та «ефекту масштабу» – зниження витрат та збільшення прибутків.

Негативні моменти відкритості

Повне відкриття національних ринків здатне зруйнувати господарську структуру, зробивши неконкурентоспроможними ряд виробництв, що може привести до вимивання цілих галузей, збільшення залежності від зовнішньої торгівлі.

Збільшення економічних труднощів у періоди кризи і наслідків міжнародних економічних зрушень на якійсь ділянці світової системи за рахунок посилення взаємозалежності і взаємного впливу.

~ **Конкурентоспроможність країни** – здатність її ключових галузей випереджати суперника у завоюванні та зміцненні позицій на зарубіжних ринках.

Конкурентоспроможність країни зумовлена економічними, соціальними, політичними та іншими факторами. Досліджується на основі вивчення конкурентних переваг та економічних «слабкостей» країни. Оцінка рівня конкурентоспроможності країни – це оцінка можливостей галузей економіки реалізовувати діяльність, що дозволяє випереджати конкурента у завоюванні та зміцненні позицій на зарубіжних ринках – конкурентні переваги. Набір конкурентних переваг індивідуальний.

Групи показників конкурентоспроможності (відповідно до методу Всесвітнього економічного форуму):

- внутрішній економічний потенціал;
- державне регулювання;
- фінансово-кредитна система;
- інфраструктура;
- система управління;
- науково-технічний потенціал;
- трудові ресурси.

У відповідності з концепцією «справедливої торгівлі» (Вайнер, Кейбл, Аньєл та ін.) – компанії повинні переслідувати комерційні цілі в межах ринкових відносин, а не прагнути придушити конкурента, інакше – застосування державою обмежень.

Теорія конкурентних переваг (КП) М. Портера констатує, що міжнародна конкурентоспроможність галузей і підгалузей не залежить від того, в якому макросередовищі вони діють всередині країни. Центральне місце у теорії займає ідея «національного ромба» – чотири детермінанти економіки, які формують конкурентне середовище для реалізації конкурентних переваг країни.

Портер виділяв *4 стадії конкурентоспроможності національної економіки*, а саме, конкуренція на основі

- факторів виробництва (їхньої вартості);
- інвестицій;
- нововведень;
- багатства.

Параметри факторів виробництва – матеріальні та нематеріальні умови формування КП:

1. Наявність суперництва між фірмами, орієнтація їх на діяльність в умовах конкуренції, створення відповідної структури.
2. Параметри попиту – ємність, динаміка розвитку, диференціювання за видами товарів, вимогливість покупця до якості.
3. Наявність високорозвинених родинних і підтримуючих галузей – для забезпечення матеріальними та нематеріальними активами.
4. Випадкові події – великі технологічні зрушення, нові винаходи, різка зміна цін на ресурси, валютних курсів, світового та внутрішнього попиту, фінансові кризи, політичні рішення і війни.
5. Роль національного уряду – вплив на всі детермінанти – економічна політика.

Взаємодія національної економіки із світовою – складний процес, що потребує активного державного регулювання, яке ґрунтується на:

- *зовнішньоекономічній політиці* – це цілеспрямовані дії держави та її органів щодо визначення режиму регулювання та оптимізації участі країни у міжнародному розвитку торгівлі;

- *внутрішньому економічному потенціалі*, що включає зовнішньоторговельну політику (експорт та імпорт), політику залучення іноземних інвестицій та регулювання національних капіталовкладень за кордоном, валютну політику, особливості політики економічної безпеки;

- *торгово-політичному механізмі* – сукупність інструментів внутрішнього економічного потенціалу: митні тарифи, податки, нетарифні методи (квоти, ліцензії), технічні бар'єри (технічні стандарти, санітарні, екологічні та інші норми), державні програми розвитку, кредитування, страхування, пільги. Торгово-політичний механізм може бути ліберальним, у формі протекціонізму або змішаної форми.

§1.6. Типологія країн світового господарства

► Підходи до класифікації країн за рівнем розвитку

Країни відрізняються одна від одної за територією, запасами природних і трудових ресурсів, господарською системою, разом із тим вони мають і схожі (типологічні) риси. В даний час широко використовуються типології країн, розроблені експертами найбільших міжнародних організацій: Світовий банк (СБ), Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Організація Об'єднаних Націй (ООН).

У методології СБ, який щорічно розраховує показники національного доходу на душу населення в країнах світу, всі держави та території класифікуються за трьома категоріями у залежності від рівня доходу на душу населення:

а) країни з низьким рівнем доходу (від 1,035 дол. і нижче – переважно Африки й Азії);

б) із середнім рівнем доходу (від 1036 до 12 615 дол. – Латинська Америка, низка країн Східної Європи);

в) країни з високим рівнем доходу (від 12 616 дол. і вище – Північна Америка, Азія, Західна Європа).

Економічна та Соціальна Рада ООН використала для визначення включення до переліку найменш розвинених країн такі три критерії, запропоновані Комітетом з питань політики у сфері розвитку:

1. Критерій низького рівня доходу, що розраховується як приблизне середнє значення валового внутрішнього продукту на душу населення за три роки (менше 750 дол. США – для включення до переліку, понад 900 дол. США – для виключення з переліку).

2. Критерій слабкості людських ресурсів, що розраховується з використанням складного розширеного індексу реальної якості життя на основі показників: харчування, здоров'я, освіти та грамотності дорослого населення.

3. Критерій економічної вразливості, що розраховується з використанням складного індексу економічної вразливості на основі показників:

- нестабільності сільськогосподарського виробництва; нестабільності експорту товарів та послуг;
- економічної значимості нетрадиційних видів діяльності (частка обробної промисловості та сучасних послуг у ВВП);
- концентрації товарного експорту;
- негативного впливу вузькості економічної бази (вимірюваної шляхом логарифмування чисельності населення та частки населення, переміщеного внаслідок стихійних лих).

Міжнародний Валютний Фонд, взявши за основу такі критерії, як тип економічного зростання, рівень соціально-економічного розвитку, відкритість, класифікує країни на дві групи. На сайті МВФ, в розділі World Economic Outlook Database By Country Groups, перераховані країни, які МВФ вважає розвиненими і такими, що розвиваються. Усі інші країни, які не увійшли до цього списку, вважаються нерозвиненими.

Досить повне уявлення про групи країн у світовій економіці дає типологія ООН, що ґрунтується на комплексі показників соціально-економічного розвитку: динаміка ВВП, обсяг доходів на душу населення, галузева структура економіки, її участь у міжнародному поділі праці.

На думку фахівців ООН, є дві класифікації країн. *Перша класифікація* пропонує поділ країн світу на три типи:

- а) високорозвинені країни;
- б) країни, що розвиваються;
- в) країни з перехідною економікою (від командно-адміністративної до ринкової).

Відповідно до *другої класифікації*, якої дотримується і МВФ, країни слід розмежовувати на:

- а) економічно розвинені країни;
- б) країни, що розвиваються.

Застосуємо останню з них для характеристики рівня господарського розвитку та ролі обох груп країн у світовій економіці.

Критерії для включення певної країни до групи економічно розвинених:

- зрілість ринкового механізму;
- стійкі темпи розвитку економіки, перехід її на якісно новий рівень науково-технологічного розвитку постіндустріального суспільства з високорозвиненим сектором послуг, особливо інформаційних, освітніх, фінансових та ін.;
- частка країни у світовому виробництві;
- високі стандарти якості життя населення.

► Розвинені країни

Незважаючи на те, що до категорії економічно розвинених ООН включає близько 60 країн, перерахованим критеріям відповідають далеко не всі. У зв'язку із цим доцільно виділити в ній підгрупу головних із 34 держав – членів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), на частку яких припадає значна частина ВСП, і підгрупу з приблизно 20 середньорозвинених країн із перехідною економікою з колишнього СРСР, Південно-Східної Європи та Азії.

Групу головних країн, за обсягом їхнього ВВП у загальносвітовому господарстві, очолюють США, Китай, Японія, ФРН, Велика Британія, Франція, Італія. Доповнюють цю групу високорозвинені країни Європи – Австрія, Бельгія, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія, Швейцарія, Швеція, а також Австралія, Ізраїль, Канада, Нова Зеландія, Туреччина, Південно-Африканська Республіка.

Означені країни відрізняються моделями економічного розвитку. Наприклад, у США, Великій Британії, Канаді, Австралії утвердилася ліберальна модель, заснована на принципах свободи конкуренції, заохочення винахідництва, стимулювання інвестиційної активності приватного підприємництва.

У ряді країн Центральної та Північно-Західної Європи (ФРН, Франція, Скандинавія) сформувалася модель соціального ринкового господарства, для якої характерна досить розвинена державна система соціального забезпечення. Країни Південно-Східної Азії (Японія, Республіка Корея) наслідують азіатську модель розвитку, де помітну роль в орієнтованих на експорт галузях відіграють великі корпорації.

Незалежно від моделей, що склалися факторами стабільно високих темпів економічного розвитку в цих країнах, є впровадження

у виробничу і невиробничу сфери досягнень науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці за рахунок здійснення інноваційної політики. Як наслідок, перехід їх у розряд країн високої конкурентоспроможності, соціально привабливих.

Група європейських, центрально- і східноазіатських країн із переходу економікою здійснюють протягом останньої чверті століття перехід до ринкового механізму господарювання. Разом із тим, повільними темпами зростає частка цієї групи країн у ВСП (виняток становить економіка Китаю), значною залишається їхня зовнішня заборгованість. Однією з важко вирішуваних соціально-економічних проблем є подолання бідності населення.

► Країни, що розвиваються

Ця група налічує понад 130 держав у Східній Європі, Азії, Африці, Латинській Америці та Океанії. Вони відрізняються від економічно розвинених країн рівнем доходів на душу населення, структурою господарства. Загальними ознаками країн, що розвиваються, є багатокладність, аграрно-сировинна спрямованість економічного розвитку, сильна залежність від іноземних капіталовкладень, посилення державного контролю за основними галузями національного господарства.

Провідні позиції у цьому переліку займають нові індустріальні країни (НІК): Гонконг, Індія, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Філіппіни (вся Південно-Східна Азія), Аргентина, Бразилія, Чилі (Латинська Америка). Основними причинами прискореного економічного розвитку азійських НІК є запровадження інституційних заходів щодо створення вільних економічних зон із широким залученням іноземних інвестицій, ставка на науковість, експортноорієнтовані переробні галузі господарства.

До цієї групи слід віднести країни-нафтоекспортери, розташовані на Близькому Сході – Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія. Надходження значних доходів від продажу нафти у цих країнах стимулювало розвиток обробних галузей, торгівлі, туристичних та фінансових послуг. У значній мірі НІК і країни-постачальники нафти, застосовуючи ефективні методи господарського та фінансового менеджменту, забезпечують прискорення економіки групи країн, що розвиваються, в цілому (їхня частка в ВСП становить орієнтовно 50%).

Значна частка цієї підгрупи країн мають у своєму розпорядженні великі запаси вуглеводневої сировини. Значну активність у його освоєнні проявляють міжнародні ТНК. Особливості державної політики країн цієї групи: формування сприятливих умов для розвитку підприємництва, протидія корупції, зниження зовнішньої заборгованості.

Нижчий ешелон групи країн, що розвиваються, – це близько 50 найбідніших африканських і азіатських країн. Відповідно до класифікації ООН, вони розміщені в категорії «найменш розвинених країн», оскільки їхній показник ВВП на душу населення не перевищує 750 дол. Більшість країн цього переліку знаходиться на Африканському континенті (серед них Ангола, Конго, Лесото, Малаві, Нігер, Судан, Чад, Ефіопія та інші), 14 – в Азії та Океанії (Афганістан, Бангладеш, М'янма, Непал, Самоа, Тувалу та ін.) і одна – в Латинській Америці (Гаїті).

Всі країни групи характеризуються вузькою, монокультурною структурою господарства, відсталістю, високою залежністю від зовнішніх джерел фінансування. Наявність гострих міжетнічних протиріч дестабілізує політичну та економічну ситуацію в них. Відсутність інвестицій в економіку цих країн гальмує її розвиток, зумовлює високе безробіття. Переважна більшість населення (60–80%) живе на 2,15 і навіть 1,15 дол. на день на людину (рівень надмірної бідності).

Світова економіка, незважаючи на виклики, протиріччя сучасної епохи, постає як цілісне утворення безлічі національних господарств, що підтримують тісні світогосподарські зв'язки. Позитивна динаміка у розвитку економічних відносин між країнами, а в кінцевому підсумку повноцінного загальносвітового ринкового простору можлива на принципах мирного співіснування, всебічної підтримки групи найбідніших країн з боку економічно розвинених.

§1.7. Міжнародний поділ праці та його значення для розвитку світового господарства

► Міжнародний поділ праці: поняття, цілі, передумови

Суб'єкти господарювання спеціалізуються на виробництві обмеженого набору товарів через різну забезпеченість факторами виробництва. При цьому вони досягають високої продуктивності праці

при її виготовленні, але одночасно змушені обмінюватися цією продукцією для задоволення своїх потреб.

Країни характеризуються різним рівнем розвитку, наявністю тих чи інших ресурсів, певною спеціалізацією у промисловості та торгівлі. Водночас вони являють собою єдину систему, в якій функціонування національних економік відбувається завдяки міжнародному поділу праці (МПП). Таким чином, світове господарство як сукупність національних економік функціонує завдяки МПП.

Міжнародний поділ праці – це найвищий ступінь розвитку суспільного територіального розподілу праці між країнами, що спирається на економічно вигідну виробничу спеціалізацію окремих країн на тих чи інших видах продукції (послуг) та призводить до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних та якісних співвідношеннях.

Цілі міжнародного поділу праці:

- зниження витрат виробництва;
- економія затрат суспільної праці;
- підвищення ефективності виробництва;
- максимальне задоволення потреб споживачів.

Історично у різних країнах виробляються різноманітні види товарів залежно від природно-ресурсного потенціалу, демографічної ситуації та історичних особливостей розвитку. Так поступово складається міжнародний територіальний та галузевий поділ праці, внаслідок чого кожна країна спеціалізується з виробництва конкретної продукції та розвитку відповідних галузей. Наприклад, Марокко багата на родовища фосфатів, відповідно країна отримала міжнародну спеціалізацію з виробництва та експорту сировини продукції хімічної промисловості. Країни ОПЕК (країни-експортери нафти) посідають особливе місце у міжнародному поділі праці: їхня специфіка визначається видобутком, експортом, а зараз і переробкою нафти. Країни Центральної Америки переважно спеціалізуються на цитрусових та інших видах тропічних культур тощо.

► Теоретичне обґрунтування МПП

Одними з перших економістів минулого, хто розробляв теорію міжнародного поділу праці, були класики англійської політекономії

А. Сміт і Д. Рікардо. Сміт у роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776) викладає концепцію абсолютних переваг, суть якої полягає в тому, що кожній країні притаманні специфічні особливості щодо випуску певної продукції з найменшими витратами, порівняно з іншими країнами.

Якщо витрати на виробництво товарів в якійсь країні нижче, ніж в іншій, то є сенс їх експортувати, якщо витрати високі – то імпортувати. Така система торгових взаємовідносин, на думку А. Сміта, представляє взаємний інтерес для її учасників. У результаті в одних країн є абсолютні переваги з експорту, а в інших – із імпорту, що і зумовлює розвиток системи міжнародного поділу праці. Д. Рікардо в своїй праці «Основи політичної економії та оподаткування» (1817) формулює теорію порівняльних переваг, згідно з якою кожна країна спеціалізується на виробництві та поставці тієї продукції, яка має максимальну порівняльну ефективність. Наведений ним у праці приклад обміну англійського сукна на португальське вино доводить, що це вигідно для обох сторін. Подібна спеціалізація забезпечує зростання капіталу, економічне зростання, збільшення зайнятості населення країни.

Вигідніше орієнтуватися на виробництві небагатьох товарів, що обходяться їм дешевше. Спеціалізація країни на даному продукті дозволить у ході обмінних відносин придбати багато інших на зовнішньому ринку. Видатний представник неокласицизму англійський економіст А. Маршалл розвиває положення попередників про місце і роль міжнародного поділу праці в економічному прогресі суспільства. У своїй головній праці «Принципи економічної науки» (1890) він теоретизує про те, що еволюція суспільства характеризується, з одного боку, поділом функцій між його різними частинами, а з іншого, наявністю тісного зв'язку між ними. А. Маршалл з цього приводу зазначає: «Кожна частина стає все менш і менш самозабезпеченою, а її добробут – все більш і більш залежним від інших частин... Цей зростаючий поділ функцій, або, як його називають, «диференціація», проявляє себе в промисловості в таких формах, як поділ праці, поділ спеціалізованих кваліфікацій, знань і машин»³.

У 1920-1930 рр. теоретичними дослідженнями впливу міжнародного поділу праці на динаміку світового господарства та міжнародних економічних відносин займаються шведські економісти

3. Маршалл А. Принципи економічної науки: в 3 т. Т. 1. К.: Універс, 2017, 411 с.

Е. Хекшер і Б. Олін, які створили теорію порівняльної забезпеченості факторами виробництва. Використовуючи початковий принцип порівняльних переваг Д. Рікардо, вони розкривають, що країни повинні спеціалізуватися на виробництві тієї продукції, для якої є оптимальне поєднання факторів виробництва (земля, капітал, праця). Теорія Хекшера–Оліна заснована на положеннях про те, що якщо в якійсь країні є надлишок капіталу при нестачі робочої сили, то капітал у ній дешевий, а робоча сила – дорога. Неоднорідне поєднання факторів виробництва, на думку авторів, зумовлює міжнародну спеціалізацію країн.

Сучасна епоха характеризується ускладненням процесу міжнародного поділу праці. Спроби створити універсальну теорію МПП поки не мають великого успіху. Проте з'являється все більше досліджень окремих аспектів МПП. Так, набуває популярності теорія ефекту масштабу, розроблена американськими економістами П. Кругманом і К. Ланкастером. Вивчаючи особливості ринкової стратегії великої національної компанії, що прагне виробництва чималих партій товарів заради максимізації прибутку, вчені в своїх дослідженнях приходять до висновку про неможливість їхньої повної реалізації в умовах зниження продажів на внутрішньому ринку. Тому компанії, серед яких помітно виділяються транснаціональні корпорації, прагнуть вийти на зовнішні ринки зі своєю продукцією. А це, у свою чергу, веде до олігополізації багатьох галузей у межах світового господарства.

► Фактори, що впливають на МПП

На процес формування та розвитку поділу праці між країнами впливають такі національні та міжнародні фактори:

1. Економіко-географічне положення: клімат, корисні копалини, площа території, чисельність населення. Наприклад, сприятливі кліматичні умови низки середземноморських країн – Єгипту, Тунісу – характерні широкому припливу туристів до них, а наявність різноманітних природних ресурсів Бразилії, Індії зумовлюють сировинну спеціалізацію їхнього експорту.

2. Соціально-економічний розвиток: історичний тип господарювання, усталена система зовнішньоекономічних відносин, місце країни у світовому господарстві в залежності від рівня розвитку її економіки.

3. Науково-технічний поступ, що надає стимулюючий вплив на світовий ринок, адже веде до появи проривних технологій у традиційних і нових галузях виробництва та сфері послуг. Економічно розвинені країни, в першу чергу США, Японія, а також ряд західно-європейських держав неухильно збільшують внутрішні витрати на дослідження, розробку та постачання наукомісткої конкурентоспроможної продукції, що поглиблює процес МПП.

4. Економічна діяльність транснаціональних корпорацій, що створюють розгалужену мережу філій у багатьох країнах світу, розміщуючи в них виробництва і нарощуючи товаропотоки в світовій торгівлі. Слід уточнити, що важливою умовою формування МПП є конкурентна боротьба між країнами. У сучасну епоху на лідерство претендують країни, які мають не тільки багаті на природні ресурси або міцну матеріально-технічну базу, а й мають підготовлені кадри фахівців. У силу цього, країни, що вкладають значні кошти в освіту населення і поповнюють обсяг накопичених суспільством знань, набувають порівняльної переваги у виготовленні та поставці на світовий ринок високотехнологічних товарів. Особливо досягли успіху в цьому напрямі держави Південно-Східної Азії (ПСА) – Гонконг, Республіка Корея, Сінгапур, Тайвань.

Ключову роль у МПП відіграють *транснаціональні компанії* (ТНК) – підприємства, для яких полем діяльності (торговельної, промислової, фінансової) є весь світ і які здійснюють свою діяльність більше ніж в одній країні. ТНК організують свої власні, внутрішні ринки з метою зміцнення економічного впливу. Виробнича та комерційна взаємодія материнських та асоційованих компаній, що здійснюється на основі внутрішніх контрактів за допомогою трансфертних цін, дозволяє їм приховувати частину прибутку від оподаткування, отримувати доступ до використання дешевої сировини.

► **Форми розвитку та поглиблення МПП**

Перша форма – це міжнародна спеціалізація виробництва, друга – міжнародне кооперування виробництва у двох напрямках – галузевому та територіальному.

Галузева спеціалізація поділяється на міжгалузеву (між галузями і підгалузями) і внутрішньогалузеву (предметну, технологічну). Територіальна спеціалізація – це спеціалізація національних держав, окремих регіонів на виробництві певної продукції.

Розвиток МПП призвів до появи терміна «*міжнародна спеціалізація галузі*». Основними показниками її рівня виступають коефіцієнт відносної спеціалізації або співвідношення питомої ваги товару в експорті країни до питомої ваги товару в світовому експорті, а також експортна квота, що свідчить про наявність широкого асортименту товарної продукції та послуг, що реалізуються на зовнішніх ринках.

Міжнародно-спеціалізовані галузі складають основу орієнтованих на експорт економік Великої Британії, ФРН, Скандинавських країн.

Іншою формою МПП є *міжнародне кооперування виробництва* (МКВ) або система комерційних, виробничих взаємин між підприємствами країн із виготовлення та обміну продуктами своєї діяльності. Причини МКВ – зростання масштабів і ускладнення виробництва, що стає дедалі спеціалізованим.

Міжнародне кооперування, що функціонує на принципах поновлення, довгостроковості та стійкості контактів між підприємствами-партнерами, проявляється в таких формах:

- підрядне кооперування – вид контрактних відносин між підприємствами задля виконання певної роботи;
- виробничо-технологічне співробітництво – реалізація спільних напрацювань у галузі проектування і будівництва об'єктів, науково-технічної, дослідницької діяльності;
- післяпродажний сервіс обладнання.

Типовим прикладом МКП можуть слугувати спільні підприємства (СП), що поєднують матеріальні та фінансові ресурси кількох країн-учасниць у виробництві товарів та послуг. Причиною повсюдного поширення СП як в економічно розвинених, так і країнах, що розвиваються, є мінімізація ризику, інформація про інноваційні технології, використання схем франчайзингу.

► Вектори й тенденції розвитку процесу МПП на сучасному етапі

Для сучасного міжнародного поділу праці характерні різноспрямовані вектори розвитку: з одного боку, посилюється взаємозалежність країн у виробництві та обміні продукцією, з іншого боку – виникає роз'єднаність між ними. Остання зумовлена низкою причин, серед яких слід виділити такі.

По-перше, функціонування закритих національних економік із низьким індексом свободи бізнесу, інвестування, торгівлі, праці. Подібний тип економіки зустрічається ще в країнах із неринковою системою господарювання (Куба, Північна Корея), в країнах з високою часткою державної присутності в багатьох галузях (Іран, Туркменістан) або невільних від корупції (Венесуела, Зімбабве).

По-друге, безперервні військово-політичні, міжнаціональні конфлікти в країнах Африки і Близького Сходу, що перешкоджають налагодженню міжнародного виробничого кооперування.

По-третє, загострення геополітичних проблем, що тягне за собою запровадження економічних санкцій (торгове ембарго, заборона на постачання високотехнологічної продукції, обмеження доступу на фінансові ринки). ООН використовує ці заходи проти Афганістану, Іраку, Судану, Ефіопії. Наслідком відкритої агресії РФ проти України стало введення секторальних санкцій з боку низки країн Заходу задля погіршення становища її економіки.

Аби не відбувалася затримка розвитку продуктивних сил і, в кінцевому підсумку, у поділі праці в регіональному та загальносвітовому масштабі, важливим є дотримання всіма державами норм міжнародного економічного права, резолюцій ООН, угод найбільших міжнародних економічних організацій, як, наприклад, Світової організації торгівлі (СОТ), що надає всебічну допомогу виробникам товарів і послуг, експортерам та імпортерам у веденні їхнього бізнесу.

Принципи взаємної поваги, добросусідства та партнерства, викладені у законодавчих ініціативах цих організацій, є відповідною точкою для розвитку та поглиблення міжнародного поділу праці.

Серед найбільш виразних тенденцій розвитку процесу МПП на сучасному етапі слід відзначити трансформацію змісту основних видів МПП: істотно зростає частка обробної промисловості при скороченні часток добувної промисловості та сільського господарства. У структурі обробної промисловості зросло значення металообробки, електроніки і особливо машинобудування, частка якого складає 40% загальносвітового виробництва всієї продукції галузі. Найбільшим розмаїттям промисловості за структурою та асортиментним рядом продукції відрізняються економічно розвинені країни.

Інша тенденція – посилення асиметрії різних груп країн в умовах глобалізації світового господарства. Економічно розвинені країни експортують науково- і капіталомістку продукцію (комп'ютери, робототехніку, складне промислове обладнання), ділові послуги. Показово, що група нових індустріальних країн Південно-Східної Азії значно підвищила свою частку в даних сегментах світової економіки. Така спеціалізація цих груп свідчить про зростання їхнього економічного потенціалу та впливу у світі.

Країни, що розвиваються, традиційно спеціалізуються на закордонних поставках енергоносіїв, виробів легкої і харчової промисловості; на їхній території міжнародні корпорації прагнуть розміщувати «брудні» виробництва металургійної, хімічної промисловості. Скороченню розриву між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, сприяє міжнародна економічна інтеграція, що веде до зміцнення міжфірмових зв'язків.

Спостерігається позитивна динаміка національних господарств Аргентини, Бразилії, що визначається їхнім включенням до процесу регіональної спеціалізації та кооперування виробництва в межах південноамериканського загального ринку. Ще одним фактором подолання міждержавної диференціації є створення *вільних економічних зон* (ВЕЗ).

Вперше офіційне конкретне визначення вільної економічної зони було дано в Кіотській конвенції від 18 травня 1973 року. У ній говорилося, що під вільною економічною зоною варто розуміти частину території держави, на якій завезені товари звичайно розглядаються як товари, що знаходяться за межами митної території стосовно права імпорту і відповідним податкам, і не піддаються звичайному митному контролю. З цього визначення видно, що воля відособленої частини державного простору є не абсолютною, а відносною. Вільною ця територія є лише в тому значенні, що завезені на неї товари звільняються від митних стягнень, податків на імпорт і інші види контролю за імпортом, що відповідно до митного законодавства країни застосовується у відношенні імпортованих товарів на інші території цієї країни.

ВЕЗ притягують інвестиції, стимулюють розвиток виробничої та соціальної інфраструктури (це забезпечується пільговим валютним, податковим і митним режимом управління). На базі науково-

технологічних, експортно-виробничих ВЕЗ можливий розвиток перспективних наукомістких високотехнологічних галузей.

Загальною характерною рисою різних видів вільних економічних зон є наявність сприятливого інвестиційного клімату, що включає в себе митні, фінансові, податкові пільги і переваги в порівнянні з загальним режимом для підприємців, що існують у тій чи іншій країні. Конкретні пільги і стимули мають деякі кількісні відмінності по зонах різних країн; власне кажучи, вони, як правило, подібні.

Наявний досвід створення спеціальних економічних зон показує, що кожному їхньому типу відповідає свій специфічний набір пільг і стимулів. У економічній літературі звичайно виділяють чотири основні групи пільг:

Зовнішньоторговельні пільги, що передбачають введення спрощеного порядку здійснення зовнішньоторговельних операцій і/чи зниження скасування експортно-імпортного мита.

Фінансові пільги у виді встановлення низьких цін на комунальні послуги, зниження орендної плати за користування землею і виробничими приміщеннями, а також надання різних форм субсидій за рахунок бюджетних засобів і преференційних державних кредитів.

Фіскальні пільги, що пов'язані з податковим стимулюванням визначених видів підприємницької діяльності.

Адміністративні пільги, що надаються адміністрацією даної ВЕЗ для спрощення режиму в'їзду і виїзду іноземних громадян, процедур реєстрації підприємств, а також надання різних послуг.

Специфічний набір пільг і стимулів, що застосовується в окремих зонах, доповнюється спеціальними формами заохочень, спрямованих на прискорення розвитку чи транспортної інфраструктури, чи на стимулювання переробки місцевої сировини на експорт, або на залучення в зону визначеного типу інвесторів (дрібних чи, навпроти, великих), або на рішення інших конкретних задач.

Означені пільги можуть застосовуватися у різних комбінаціях. Однак у будь-якому разі вони повинні слугувати інструментом реалізації порівняльних переваг даної території, а не засобом відшкодування відсутніх тут факторів розвитку. Важливо також мати на увазі, що податкові пільги не є вирішальним стимулом для залучення іноземного капіталу.

При сучасних масштабах поширення вільних економічних зон більш важливими факторами в цьому відношенні можуть виявитися інвестиційні гарантії, якість інфраструктури і кваліфікація робочої сили, можливість одержання на внутрішньому ринку дешевих кредитів і простота адміністративних процедур. Головним же фактором для залучення іноземних капіталів, як показує світова практика, залишається політична стабільність у країні розміщення ВЕЗ.

Глобалізація економіки зумовила появу такого феномену у МПП, як аутсорсинг.

Аутсорсинг (анг. *outsourcing* – «використання зовнішніх ресурсів») – це сучасний спосіб виробництва, заснований на відносинах субпідряду в глобальних масштабах при використанні принципу порівняльних переваг. У процесі аутсорсингу беруть участь дві сторони: компанія-замовник та компанія-виконавець, при цьому замовник із метою зниження собівартості чи поліпшення якості продукції делегує виконавцю реалізацію виробничих процесів, які не є життєво важливими для компанії-замовника.

Аутсорсинг найбільше сприяє оптимальному використанню можливостей міжнародного поділу праці та реалізує повний виробничий цикл. Аутсорсинг найбільш ефективний для компаній, які розташовані географічно таким чином, що можуть використовувати у своїй роботі різницю часових поясів. Наприклад, коли у компанії-замовника робочий день закінчується, у компанії-виконавця він лише починається; співробітники двох компаній проводять телеконференції наприкінці робочого дня однієї та початку – для іншої, обговорюючи завдання та їхнє виконання, а потім одна команда відпочиває, а інша починає працювати. Таким чином досягається реалізація безперервного виробничого процесу. Ця перевага аутсорсингу стає особливо привабливою за нинішнього широкого поширення швидких методологій ведення проєктів, коли результати денної праці виконавця оцінюються та аналізуються замовником протягом наступних 10-12 годин, і вже до початку свого нового робочого дня виконавець отримує від замовника уточнені вимоги та завдання.

Аутсорсинг почав розвиватися за останні кілька десятиліть настільки, що зміг проникнути в багато сфер виробництва, тим самим відкриваючи величезні можливості для макроекономічного розвитку держав та світової економіки загалом.

Етапи розвитку аутсорсингу:

1. Етап відходу від субпідряду.

В основу аутсорсингу закладені відносини субпідряду. Але неправильно було б ототожнювати ці два поняття, бо якщо субпідряд – це разова передача виконання завдання, після якого слідує процедура прийому-здачі роботи, і субпідрядник і замовник більше не пов'язані жодними зобов'язаннями, то аутсорсинг – це вбудований бізнес-процес. При аутсорсингу компанія-виконавець фактично стає частиною команди компанії-замовника, але працює над певними, спеціально виділеними завданнями. Припустимо, компанія, яка віддає на аутсорсинг бухгалтерські послуги, отримує постійно працюючий бухгалтерський відділ, але поза своєю компанією, залишаючи в себе лише головного бухгалтера для контролю роботи компанії-виконавця та ведення справ, що потребують особливої конфіденційності.

Існує два просторові типи аутсорсингу – іншоринг (коли робота здійснюється іншою компанією, але всередині країни) та офшоринг (коли розробка направляється в іншу країну). Іншоринг можна вважати найближчою до субпідряду формою аутсорсингу, тоді як офшоринг реалізує найбільшою мірою переваги аутсорсингу, а саме використання найбільш якісних ресурсів за найнижчих вартісних витрат.

2. Етап появи та розвитку аутсорсингу обслуговування клієнтів (call-centre outsourcing) та розвитку аутсорсингу інформаційних технологій (IT outsourcing).

У середині 1990-х років розвиток Інтернету та супутникових комунікаційних технологій забезпечив появу дистанційного обслуговування клієнтів (так звані кол-центри для прийняття їхніх дзвінків) та розробки програмного забезпечення з усіх робіт, що віддаються на аутсорсинг.

Індустрія кол-центрів надзвичайно чутлива до будь-яких можливостей економії на трудових витратах, тому щойно стало можливим за допомогою комунікаційних технологій задіяти відносно дешеву робочу силу в країнах. Так забезпечення цих послуг почало швидко переводитися за кордон.

Основні труднощі, з якими зіткнулися компанії-замовники, – це мовна підготовка фахівців під час перекладу та технічні умови для

забезпечення роботи кол-центрів. Мовне питання вирішувалося правильним вибором країни, де потрібна мова є другою офіційною мовою або має сильні позиції. Так, для компаній із США найбільш привабливими завжди були Філіппіни та Індія.

Технічні умови для роботи кол-центрів забезпечувалися за допомогою додаткового фінансування або в інфраструктуру району, де працює компанія-виконавець, або в систему технологічної та енергетичної безпеки самої компанії. Наприклад, IBM забезпечувала додатковими генераторами індійську компанію Віпро на початку їхньої співпраці в 1980-х рр.

3. Етап розвитку аутсорсингу ділових послуг (business process outsourcing, BPO).

Наразі активно розвивається аутсорсинг бізнес-процесів та ділових послуг – бухгалтерських, медично-діагностичних, послуг з роботи з персоналом, банківських, консалтингових, маркетингових та ін. Аутсорсинг бухгалтерських послуг полягає у передачі зовнішній компанії ведення первинного бухгалтерського обліку; аутсорсинг медико-діагностичних послуг – у передачі процесів проведення медичної діагностики на основі результатів первинного обстеження та первинних аналізів пацієнтів; аутсорсинг послуг з роботи з персоналом – у передачі проведення первинних інтерв'ю при відборі кандидатів на посади, веденні баз даних кандидатів та кадрового обліку. Ключ до успіху такого типу аутсорсингу, перш за все, полягає у передачі сторонньому виконавцю тих процесів, які не є життєво важливими для компанії-замовника і виконання яких можна легко сформулювати при розподілі завдань та перевірити на етапі прийому робіт, також ці процеси повинні бути легко виділені з виробництва загалом.

4. Етап появи та розвитку нових видів аутсорсингу (energy outsourcing, war prosecuting outsourcing, аутсорсинг нанопроєктів).

Фахівці різних галузей на сьогодні вивчають перспективи впровадження аутсорсингу у всілякі сфери діяльності людини. Наприклад, під егідою Європейського банку реконструкції та розвитку вже створено проєкти щодо реалізації «енергетичного аутсорсингу» (energy outsourcing) у межах Європи. Енергетичний аутсорсинг передбачає створення поєднаних енерго- та тепломережєвих систем у макрореєні таким чином, що одні країни, які потребують енергії, отримують

її з інших країн, що спеціалізуються на виробленні енергії та її доставці споживачеві.

Аутсорсинг може застосовуватися не тільки для полегшення та покращення життя людей. Так, останні кілька років міжнародні політологи говорять про аутсорсинг воєнних дій.

Нарешті, останній із найбільш згадуваних нових видів аутсорсингу – аутсорсинг нанопроцесів. За нинішнього темпу розвитку науки і втілення наукових досягнень у життя висока ймовірність того, що вже через десять-п'ятнадцять років сфера нанотехнологічного виробництва, яка тільки-но починає освоюватися фахівцями США й країн Європи, стане однією з найпоширеніших у світі.

Таким чином, підсумовуючи викладений у підрозділі матеріал, можна стверджувати, що тривалий час різниця в розподілі природних багатств була основною причиною МПП. Але розвиток науково-технічного прогресу спричинився до зменшення значення природно-географічних умов, надавши можливість використати переваги науково-технічних досягнень, розвитку науки і техніки. МПП став результатом багатовікового розвитку продуктивних сил, поглиблення національного суспільного поділу праці та залучення в систему світових господарських зв'язків нових національних виробництв, що спричинилося до інтернаціоналізації виробництва загалом.

З часом у МПП значну роль почали відігравати і соціально-економічні умови, наприклад, досягнутий рівень економічного і науково-технічного розвитку, існуючий господарський механізм у конкретній країні, зокрема механізм організації зовнішньоекономічних відносин. Глобальні економічні, політичні та соціальні процеси останніх десятиліть істотно вплинули на МПП. Головним напрямом його розвитку стало розширення міжнародної спеціалізації й кооперування виробництва. Вони є формами МПП і виражають його сутність. Наразі все більша кількість країн бере участь у міжнародному поділі праці на принципах відкритості економіки, оптимальному співвідношенні природних і набутих переваг, участі в регіональних економічних об'єднаннях.



ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

І. ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ

1. Розкрийте поняття «світове господарство». Чи існують відмінності у розумінні термінів «світове господарство» і «світова економіка», і якщо так, то які вони?
2. Дайте загальну характеристику сучасного світового господарства. Які його характерні риси?
3. Охарактеризуйте основні етапи розвитку світового господарства. У чому відмінність світового господарства першої та другої половини ХХ ст. від світового господарства середини другого десятиліття ХХІ ст.?
4. Що являє собою система найважливіших показників розвитку світового господарства загалом? Перерахуйте індикатори, що дозволяють оцінити якість життя населення.
5. Як впливають на ступінь відкритості національної економіки такі фактори: чисельність населення; рівень розвитку продуктивних сил (рівень національної продуктивності праці); економічний потенціал країни (обсяг ВВП, НБ); галузева структура національного виробництва (наявність галузей базових – металургія, енергетика та галузей обробної промисловості, сфери послуг); соціально-економічний розвиток (обсяг ВВП на душу населення)?
6. У чому полягає методологія визначення становища окремих країн у міжнародній економіці?
7. Розкрийте основні ознаки економічно розвинених країн. Назвіть центри світового економічного впливу. За рахунок чого можливе посилення їхньої ролі?

8. Розкрийте зміст поняття «багатополярна світова економіка».
9. Виділіть основні підгрупи країн, що розвиваються. Назвіть причини, що зумовили потужне прискорення нових індустриальних країн Південно-Східної Азії.
10. Перерахуйте країни, що розвиваються, віднесені експертами ООН до найменш розвинених. Які геополітичні та соціально-економічні наслідки відсталості країн, що розвиваються?
11. Викладіть свою програму дій з подолання розриву між економічно розвиненими та найбіднішими країнами.
12. Розкрийте економічну сутність міжнародного поділу праці. Що є основою МПП?
13. У чому відмінності в теоретичних підходах до проблематики МПП у працях зарубіжних економістів минулого та сучасності?
14. Перерахуйте фактори, що зумовлюють, на вашу думку, входження та участь національної економіки у світовому ринку та МПП.
15. Розкрийте сутність, різновиди та показники міжнародної спеціалізації виробництва.
16. У яких країнах сформувалася експортноорієнтована економіка?
17. Охарактеризуйте передумови, принципи та форми прояву міжнародного кооперування виробництва.

II. ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ

► Економічне есе

Розкрийте у формі економічного есе зміст таких висловлювань:

«Усі ми – пасажери одного корабля, що має назву «Земля» (Антуан де Сент-Екзюпері).

«Наш прогрес перевіряється не збільшенням достатку у тих, хто вже має багато, а тим, чи здатні ми належним чином забезпечити тих, хто має занадто мало» (Рузвельт).

«Де єднання, там і перемога» (Публій).

«Поділяє не прірва, а різниця рівнів» (С. Лец).

► Дискусія

Використовуючи матеріали розділу, навчальну літературу, інтернет-ресурси, проведіть дискусію в ігровій формі (на кшталт теледебатів) на тему: «Глобалізація світової економіки та її соціально-економічні наслідки». У дискусії беруть участь «глобалісти», «антиглобалісти», «експерти».

► Ситуативний аналіз

Проаналізуйте місце аутсорсингу в національному та міжнародному поділі праці.

У більшості розвинених країн світу останніми роками прибутки корпорацій збільшуються завдяки аутсорсингу виробничих потужностей і аутстафінгу робочих місць у Південно-Східній Азії та інших регіонах.

Як показує практика, кожна третя корпорація, яка потрапляє в рейтинг TOP-100 журналу Fortune, використовує аутсорсинг. Наприклад, дві третини унікальних виробничих комплектуючих та послуг, що використовуються корпорацією Ford, замовляються у сторонніх організацій (хоча спочатку компанія Ford прагнула повної самостійності на всіх стадіях виробництва). Всесвітньо відомі виробники комп'ютерів Dell і Compaq нещодавно перейшли до стовідсоткового виробничого аутсорсингу. Компанія IKEA не організує власне виробництво, а багато років працює з 12 500 зовнішніми постачальниками, передаючи їм на аутсорсинг весь свій виробничий процес, постачання, збут та логістику. Лідер із випуску сучасного спортивного одягу – компанія Nike теперішнім часом є компанією без виробництва. З моменту освіти фірма здійснила поступово передачу виробничих процесів на контрактній основі контрагентам із країн, що розвиваються. Nike повністю відмовилася від власних засобів виробництва. Вона являє собою дослідницьку, дизайнерську та маркетингову організацію.

Питання для обговорення: Що таке аутсорсинг і до якої форми МПП слід його віднести? У чому переваги та недоліки аутсорсингу? У яких сферах економіки набуває поширення аутсорсинг? Назвіть умови підвищення привабливості України, як виконавця замовлень, відданих на аутсорсинг.

► Практичне завдання

1. Викладіть перелік інституційних заходів щодо підйому промислового і сільськогосподарського виробництва, фінансового оздоровлення, що сприяли подоланню Великої депресії 1930-х рр. (На прикладі економік Німеччини, США.)

2. Вкажіть конспективно основні причини та соціально-економічні наслідки, що зумовили:

- крах колоніальних імперій у світі;
- перехід низки європейських та азіатських країн від економіки адміністративно-командного типу до ринкової;
- вступ економічно розвинених держав у постіндустріальну стадію господарського розвитку.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Козак Ю. Міжнародна економіка в питаннях і відповідях. К.: Центр навчальної літератури. 2019, 228 с.
2. Ковтун О. І., Куцик П. О., Башнянин Г. І. Глобальна економіка: монографія. Львів: Видавництво ЛКА, 2015, 594 с.
3. Лебедєва О., Білоцерківець В., Завгородня О. Міжнародна економіка: підруч. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 416 с.
4. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підруч. К.: КНЕУ, 2014, 762 с.
5. Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів: навч. посіб. за ред. Н. Бутко, С. Шкарлет. К.: Центр навчальної літератури, 2020, 528 с.
6. Рогач О. І., Намонюк В. Є. Світова економіка: навч. посіб. К.: ІМВ, 2018, 279 с.
7. Світова економіка: підручник, за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 268 с.
8. Світова економіка: підручник, за ред. О. І. Шниркова, В. І. Мазуренка, О. І. Рогача. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018, 616 с.
9. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монограф. за ред. О. І. Рогача. К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2020, 368 с.
10. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2017, 382 с.
11. Міжнародні економічні відносини: підруч. за ред. Ю. Г. Козак. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 400 с.
12. Патица Н. І., Мартинюк О. В., Кучеренко Д. Г. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури 2019, 560 с.

РОЗДІЛ 2. УТВОРЕННЯ І РОЗВИТОК СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Утворенню світового господарства передував тривалий розвиток продуктивних сил (чинників виробництва), що вело до поділу праці та створення економічних зв'язків. Удосконалення продуктивних сил відбувалось у певних соціальних формах їхньої організації. Продуктивні сили та соціальна структура їхньої організації перебувають у нерозривній взаємодії, впливаючи одна на одну. Вони зазнають впливу численних факторів внутрішнього та зовнішнього порядку, серед яких не останню роль відіграє географічне становище. Історія людського суспільства та продуктивних сил характеризувалась створенням у різних регіонах планети стійких багатовікових соціально-економічних інституцій із особливим політичним управлінням, культурою, суспільною психологією, характерними рисами підтримки зовнішніх зв'язків.

§2.1. Передісторія світового господарства

Багатовікова передісторія світового господарства відзначена виникненням та розпадом стародавніх локальних господарських систем долин річок Нілу, Тигра, Єфрату, Гангу, Хуанхе та пізніших – на території Греції, Італії, Латинської Америки. Головними галузями виробництва у цих централізованих господарських системах були землеробство та скотарство. Там були поширені видобуток руд кольорових металів, виплавка металів, виготовлення знарядь праці та зброї, тканин, будівництво суден. Економічні зони слабо були пов'язані між собою через незначну заселеність територій.

Безпосереднє сусідство кочових та землеробських спільнот неодноразово закінчувалося вторгненнями та завоюваннями кочовими та напівкочовими племенами землеробських общин, що призводило до занепаду економічних структур, руйнування соціальних зв'язків, політичних систем.

Нерідко частка давніх господарських систем майже повністю визначалася дією внутрішніх чинників економічного та військово-політичного характеру.

► Давній азійський спосіб виробництва

Існування потужних господарських систем забезпечувалось тим, що управління усіма ресурсами здійснювалося із єдиного владного центру. Государю належали основні землі та іригаційні системи, що становило основу державної власності. Використовуючи позаекономічний примус, держава забезпечувала будівництво основних загальнонаціональних та регіональних господарських та ритуальних об'єктів. Використання ґрунтів було пов'язане із таким трудомістким видом діяльності, як зрошення земель. Створювати та підтримувати складні іригаційні системи можна було лише колективною працею значних мас населення, організованих державним апаратом. Держава забезпечувала безпеку території від зовнішніх сил та містила потужні збройні формування. Військова сила відігравала вирішальну роль у розподілі родючих земель у давніх суспільствах.

У стародавніх господарських системах, за винятком Китаю, домінуюче становище займали царські та храмові господарства, а також посадові та особисті господарства, отримані у спадок. Посадові господарства були у розпорядженні регіональних управителів та інших сановників і вважалися платою за посаду. Усі великі господарства були однотипні і схожі з імператорськими та храмовими. Переважав принцип довічного користування землею. Він приводив до того, що правлячі клани змінювалися нерідко протягом життя одного покоління, відповідно не встигали укорінюватися, й процес накопичення переривався.

У низці стародавніх поселень, особливо в Індії, провідне місце займала община, земля оброблялася колективно і кожен общинник отримував свою частку з урожаю. У її рамках здійснювалося поєднання землеробства та ремесла, причому поділ ремісничої та землеробської праці в основному відбувався між членами общини. Одна частина общинників займалася землеробством, інша – лише ремісничим виробництвом. Ремісники отримували певну частку врожаю та забезпечували у свою чергу громаду всіма необхідними предметами свого виробництва. Така організація праці породжувала міцні внутрішні зв'язки у громаді, створювала стійкість і незалежність від

зовнішнього світу. Для східної моделі давнього виробництва характерний розвиток товарно-грошових відносин без чіткого розмежування на місто і селище.

Держава найчастіше була верховним власником землі. Відносини між общинниками будувалися на особистій та господарській залежності, продиктованій необхідністю отримати для безпосереднього виробника доступ до основного засобу виробництва – землі, яка була обмеженим ресурсом. У цих умовах «незакріпленість» селянина за землею була рівнозначна виключенню людини із повноцінної системи життєдіяльності. Водночас були й винятки. Зокрема, у Китаї за станової системи існував значний ступінь соціальної мобільності, були відсутні станові обмеження на землеволодіння.

Чиновники, військова знать зосереджувалися в містах, які повністю залежали від держави. Ремісниче виробництво було в основному підпорядковане обслуговуванню імператорських, царських палаців, дворянства й армії. Ринок у таких містах був обмежений потребами заможних верств населення, тому надзвичайно повільно відбувався розвиток ремесел. І в сільському господарстві, і в ремеслі держава була залучена не через обмін, а насправді через відчуження готової продукції у вигляді податку на оренду.

Система податків у різних країнах мала свою специфіку. Так, у Індії і Китаї система податків була жорстко врегульована. Податок на землю, частково в грошовому вигляді, становив основу відносин між державою, приватною та комунальною власністю на землю. Приватне землевласництво і ремісництво у кінцевому рахунку було зацікавлене у сильній державі. Тільки вона могла надати їм гарантовані можливості для існування.

Оренда великих землевласників часто приймала товарну форму і спрямовувалася на постачання міського населення. Обмін між містом та селом активно практикувався в Османській імперії Ірану. Значну роль відігравав комерційний та торгово-лихварський капітал. Широке розповсюдження товарно-грошових відносин не відіграло системоутворюючої ролі у функціонуванні господарств, але призвело до переплетення та зрощення натурального та товарно-грошового принципів із пріоритетом першого.

Комерційний капітал не інвестувався у виробництво, а вкладався у землю. Протистояння між натуральною та товарною структурою

не було явним, проте на нього накладалося протистояння між державою (оренда, податки) та приватною власністю (орендна плата). Оренда земель не мала підприємницького характеру, договірні відносини мали переважно неформальний характер і ґрунтувалися на особистій залежності.

Біполярність соціально-економічної системи спричинила підвищення рівня незалежності держави. Місто було вбудоване в загальну систему і не мало особливого статусу. Повна залежність міста від держави, суворе регулювання трудової діяльності населення обмежувало накопичення торгового капіталу та промислової підприємницької діяльності. Тому розвиток комерційного і торгово-лихварського капіталу та пов'язаних з цим структур, наявність вільної робочої сили не пов'язувалися в єдиний господарський механізм. Розвиток товарно-грошових відносин здійснювався на основі приватної власності, що означало ослаблення централізованої ролі держави та виникнення феодальної фрагментації. Це, в свою чергу, призвело до підриву в країні порядку та інших умов, необхідних для нормального розвитку товарно-грошових відносин.

Перевага натурального господарювання підтримувалася і посилювалася не лише державою, але й пануючою ідеологією, яка позиціонувала підприємництво як недостойне заняття. У більшості давніх країн населення із зневагою ставилося до заняття торгівлею і ремеслами. Так, в Індії ремісники належали до категорії нижчих каст. Відсутність покровительства від центрального уряду не сприяла розвитку ремесел. Водночас в індійському суспільстві у VI ст. до н. е. відбуваються значні зміни на краще, коли ремесла зазнали активного розвитку, поглибилася соціальна диференціація, втрачав свій вплив інститут племінної влади і збільшувалася влада монархії.

Розвиток продуктивних сил уповільнювався через недостатність виробництва продовольчих товарів, що жорстко лімітувало зайнятність робочої сили і призводило до нееквівалентного обміну між ремеслом та сільським господарством на користь останнього. Як результат, у ремісничих галузях бракувало накопичень, а самі ремісники не мали можливостей для розвитку.

Надлишок робочих рук, нерівномірне співвідношення живої сили та землі певною мірою визначило недооцінену роль людини в системі продуктивних сил.

► Антична модель виробництва

На відміну від давньосхідної соціально-економічної структури, антична (давньогрецька) модель виробництва орієнтувалася, у першу чергу, на приватну власність. Антична форма власності діяла у подвійній формі – як у приватній, так і комунальній. Клімат та інші природні умови дозволили сільському господарству розвиватися без складних іригаційних систем. Економічні відносини концентрувалися переважно у містах-полісах. Широко використовувалася рабська праця. Античний власник існував як невід'ємна частина міста-держави, а не як автономна одиниця.

У виробництві ремесел головним структурним підрозділом була майстерня. Ремесло було відокремлено від сільського господарства. Завдяки високій якості продукція давньогрецьких ремісників переважала над ремеслами Сходу та витісняла східні продукти з середземноморських ринків.

Стародавні економічні системи розвивалися поступово в межах довгих спіральних циклів. Це проявилось в удосконаленні технологій, у використанні нових ідей. Залишки величних споруд та культових конструкцій, які збереглися донині, свідчать про високий рівень будівництва та будівельного обладнання. Вражають створені давньою людиною Сім чудес світу, серед яких Олександрійський маяк (висота 120 м), неповторний за своєю величчю та практичністю. Були побудовані величезні канали, ставки, дамби. Вода постачалася на поля, далекі від водних ресурсів. Значними були досягнення в математиці та фізиці, астрономії. У стародавніх східних та античних поселеннях купці здійснювали віддалені подорожі. Однак, незважаючи на розвиток торгівлі, економіка стародавніх держав була переважно натуральною, закритою.

Стародавні та античні економічні системи досягли такого рівня розвитку, який тривалий час не перевершувався європейськими державами вже в середньовічну епоху. На початку другого тисячоліття рівень економічного розвитку в країнах Сходу був у 1,5-2 рази більшим, ніж у Західній Європі. За підрахунками фахівців, у XI столітті ВВП на душу населення досягав 600-700 доларів у Китаї, в Індії – 550-650 доларів, в Єгипті – 470-530 доларів (у відносних цінах 1980 року). Якщо у Давньому Китаї в містах з кількістю мешканців понад 2 тисячі людей проживало близько 20% населення,

у мусульманському світі – 15-20%, то в Західній Європі цей показник не перевищував 11-13%. З точки зору розвитку виробництва, Давній Китай суттєво випереджав європейські країни пізнього Середньовіччя. Так, в XI – на початку XII ст. заліза у Китаї виплавлялося у 2,5-5 разів більше, ніж в Англії у 1640 році, і приблизно стільки ж, скільки у всій Європі на початку XVIII ст. Рівень економічного розвитку середньовічної Європи (XIII ст.) був нижчий рівня класичного періоду Римської імперії (VIII ст. до н. е. – II ст. н. е.).

► Зародження товарно-грошових відносин

Сприятливий для більшості європейських країн розвиток у XI-XIII ст. було перервано екологічною, соціально-економічною та політичною кризою XIV ст. Змінився клімат: став більш холодним і вологим, що позначилося на врожайності зернових. Частішими стали голод, епідемії, війни, повстання, релігійні репресії, які призвели до значного скорочення чисельності населення приблизно на 1/3. У ході запеклої боротьби у XIV-XV ст. у низці країн селяни отримали свободу. Стали складатися умови, за яких було вигідно замінювати працю людини роботою худоби.

З другої половини XV ст. у низці країн розпочалося економічне піднесення, викликане, зокрема, поліпшенням кліматичних умов. Повільно, але постійно вдосконалювалася винайдена у XIV ст. вогнепальна зброя. Це призвело до зниження ролі лицарської кінноти і зміцнення ролі плебейської піхоти, а також позиції середньовічного міста у його протиборстві з федеральною аристократією. Розвиток морської справи забезпечив західному мореплавству відчутні переваги перед традиційним мореплаванням, яке мало локальні масштаби.

У XIII ст. у Фландрії почали формуватися ремісничі міста, у яких активно розвивалося виробництво вовняних тканин, що постачалися для всієї Європи. Джерелом надходження вовни стала Англія. Характерною рисою середньовічного ремесла була цехова організація, тобто корпорації ремісників за професійною ознакою. Виробничою одиницею була майстерня. Оскільки всередині майстерні був поділ праці, то спеціалізація ремесла призводила до поділу окремих професій на низку більш вузьких спеціальностей.

До XIV ст. багаті міста на півночі Італії – Венеція, Генуя, Флоренція – стали центрами промислового виробництва та торгівлі. Саме

тут з'явилися зачатки ринкових та буржуазних відносин. Виготовлені в цих центрах сукняні та шовкові тканини, скло, зброя продавалися по всій Європі та мали попит у східних країнах. У свою чергу, венеціанські купці здійснювали перепродаж на європейських ринках східних товарів. Зростанню економічної та політичної могутності італійських міст сприяли хрестові походи.

Особливу роль розвитку ринкових відносин зіграли Великі географічні відкриття кінця XV–XVII ст. Відкриття невідомих раніше країн та континентів, встановлення постійних торгових шляхів сприяли швидкому розвитку торгового капіталу. Споживачі східних товарів намагалися позбавитися залежності від арабської, турецької, італійської монополії щодо поставок східних товарів до Європи. Цьому також сприяла нестача платіжних коштів – золота та срібла в Європі у XV ст. у зв'язку з різким зростанням промисловості та торгівлі.

Великі географічні відкриття сприяли появі системи колоніального панування. У XVI ст. на підкорених заокеанських землях було створено перші колоніальні імперії – португальська та іспанська. За договором 1494 року про розділ світу, гарантом якого був Папа Римський, Іспанія і Португалія встановили лінію поділу між своїми заокеанськими володіннями по меридіану, що проходить через Атлантичний океан. Усі колонії на захід від цієї межі були оголошені іспанськими, на схід – португальськими.

Відкриття нових земель та різка інтенсифікація морських шляхів надали величезного імпульсу розвитку Західної Європи. Обсяг сухопутних перевезень країн Північно-Західної Європи збільшився вдвічі, а морських – у 5-10 разів. За 1500–1700 рр. обсяг зовнішньої торгівлі збільшився у 3-5 разів, у тому числі з країнами Сходу та Півдня – більш як у 15 разів. Проте торговельний обмін все ж таки гальмувався. Як і в минулі століття, зберігалися мінімальні розміри експортних європейських товарів та оплата переважної частини імпорту дорогоцінними металами. А це означало, що Європа не мала товарів, які були здатні конкурувати з місцевою продукцією на ринках Азії. Східні країни перевершували західні за потенціалом робочої сили. Перевага демографічного фактора призводила до розвитку та утримання на сході надзвичайно високого рівня індивідуальної майстерності.

Великі географічні відкриття, колоніальна експансія створили передумови для міжнародного поділу праці, утворення світового ринку.

Мореплавство дозволило встановити економічні зв'язки між окремими частинами світу, а колоніальні володіння стали використовуватися як господарська периферія європейських країн і послужили основою розширення міжнародного обміну.

Розширення світогосподарських зв'язків супроводжувалося зародженням феномену міжнародного кредитування. З нововідкритих земель до Європи було вивезено величезну кількість золота та срібла. Запаси золота в XVI ст. у Європі зросли приблизно з 550 тис. до 1192 тис. кг, а срібла – з 7 млн кг до 214 млн кг. Це призвело до різкого зростання цін, збагачення буржуазії, що зароджувалася, і зубожіння найманої робочої сили. Погіршилося і становище феодалів, які, отримуючи грошову ренту, недостатньо опікувалися розвитком сільського господарства. Реформація у країнах Північно-Західної Європи, що супроводжувалася повсюдною секуляризацією (відчуженням) церковної власності, зміцненням трудової етики, сприяла ефективнішому використанню капіталу.

Відбулися зміни у структурі сукупного продуктивного капіталу. Якщо у XI–XIII ст. відбувалося посилення продуктивних сил переважно за рахунок людської праці, то з XVI ст. вона стала заміщатися основним капіталом, відбувалося нарощування матеріально-речових компонентів продуктивних сил. При цьому високими темпами збільшувався енергетичний потенціал людського фактора та засобів транспорту, що сприяло підвищенню рівня розвитку продуктивних сил загалом.

У 1000–1300 роках ВВП на душу населення у Північно-Західній Європі збільшився на 50–60%, у 1300–1500 роках – на 5–10% і в 1500–1800 роках – на 45–55%. Дані стосовно цього показника засвідчують, що у XV ст. західноєвропейські країни, скоріше за все, відставали від провідних країн Сходу. У 1490–1500 роках відповідний показник у Китаї становив 550–600 дол. у відносних цінах 1980 р., а у Франції – не більше 450–490, у Флорентійській республіці в 1420 р. – орієнтовно 440–470 дол. На початку XVI ст. в Англії ВВП на душу населення піднявся до 500–550 дол., у Нідерландах – на 1/3 і склав 650–770 дол.

З другої половини XV ст. Західна Європа почала наздоганяти країни Сходу. Паритет у рівнях подушного валового продукту Заходу та, зокрема, Китаю було досягнуто, орієнтовно у другій половині

XVI ст. Вважається, що Захід почав обганяти країни Сходу за відносним рівнем розвитку після 1571 року, коли Венеціанська республіка, за підтримки іспанського флоту, розбила турків у битві біля Лепанто. За іншими оцінками, Західна Європа перевершила рівень Китаю десь близько 1500 р. і з того часу зайняла чільне місце у розвитку техніки та економіки.

► Утвердження капіталістичного способу виробництва

XVI століття було переломним в економічній історії Західної Європи: настала епоха первісного накопичення капіталу, що включала примусове відділення працівника від засобів виробництва, вигнання селян із землі, колоніальне пограбування. На той час було досягнуто серйозних успіхів у розвитку промислового виробництва. Підйом промислового виробництва розпочався з текстильних галузей. Найважливішу роль у цьому відіграли внутрішні чинники, пов'язані з трансформацією економічного та культурного життя, і навіть організації продуктивних сил. Спочатку у Флоренції, а потім в Англії вовняне виробництво почало розвиватися на основі мануфактури – підприємства, заснованого на розподілі праці та ручної техніки, що різко підвищило продуктивність праці в порівнянні з майстернею. Вона звела робочий процес до однорідних, автоматично повторюваних, найпростіших операцій.

Організувати велике виробництво без достатньої кількості вільної робочої сили було неможливо. Ремісники та селяни утримувалися цеховим устроєм та позаекономічним особистим примусом. Аби цього досягти, дрібного виробника потрібно було відокремити від засобів виробництва та, насамперед, селян від землі. Відбулися насильницьке захоплення общинних земель та виселення селян навіть із власних наділів.

Крім соціально-економічних змін, західноєвропейські країни проводили накопичення капіталу та зміцнювали своє економічне становище у світі за рахунок воєн, колоніальних захоплень, широкого використання работоргівлі, піратства. Іспанські колонізатори, захопивши Латинську Америку, здійснювали жорстоке придушення місцевого населення, яке в ряді випадків призводило до повного знищення (Ямайка). Не меншою жорстокістю відрізнялася колонізація Північної Америки, де на початку XVII ст. налічувалося близько 2 млн індіанців, серед яких були і кочові, і осілі землеробські племена.

Знищивши індіанські племена, колонізатори звернулися до Африки як нового джерела робочої сили для Америки. У XIV ст. процвітала *работоргівля* – важливий чинник для початку капіталістичного виробництва. Було створено плантаційні господарства з використанням рабів. За оцінками фахівців, до 1870 року з Африки до Америки було вивезено близько 10 млн рабів. Західна Європа нажила на работоргівлі величезні кошти. Лише за 1680–1775 рр. британці вивезли з Африки до Вест-Індії близько 3 млн людей. Кожен доставлений до Америки раб приносив работоргівцю до 3000% прибутку.

Важливим джерелом доходів деяких країн Заходу (Британії, Іспанії, Франції, Голландії) стало *морське піратство*.

Об'єктами позаекономічного пограбування були колоніальні володіння. Метрополії обкладали колоніальні народи даниною задля утримання апарату придушення. У колоніях підприємницьку діяльність здійснювали колонізатори, які концентрували в своїх руках величезні економічні можливості. Таким чином, заощадження колоній зосереджувалися в іноземних громадян, які здійснювали до того ж постійне переведення коштів у метрополії у вигляді пенсій та інших відрахувань. Так, з Індії надходив грошовий потік, який сягав приблизно 1,5% ВВП, а з Індонезії – близько 13% національного доходу.

Матеріальні багатства, які присвоювалися колонізаторами в колоніях, надходячи до метрополії, перетворювалися на капітал. За окремими розрахунками, доходи від експлуатації нових територій у XVI ст. були в середньому еквівалентними 1% валового продукту країн Західної Європи. За іншою оцінкою, доходи від торгівлі з країнами Азії, Африки та Латинської Америки у 1492–1739 роках навряд чи досягали 1/5 валових капіталовкладень, реалізованих у Європі у XVI–XVIII ст.

Слід зазначити, що у середині XIX ст. для організації середнього за розмірами підприємства вимагалось в сотні разів менше коштів, ніж на початку XX століття. Наприклад, у важкій промисловості початкові вкладення були у 425 разів меншими, у тому числі у чорній металургії – у 2 тис. разів.

Вся історія економічного піднесення західних країн написана, за словами К. Маркса, «полум'яною мовою крові». Як на етапі становлення, так і розвитку зрілих форм економічного ладу позаекономічні методи збагачення виступали важливим джерелом їхнього господарського розвитку.

Велике значення серед заходів первісного нагромадження капіталу мала протекціоністська політика. Перш ніж стати провідником та експортером доктрини економічного лібералізму, Англія досягла торгової гегемонії не операціями на вільному ринку. Починаючи зі знаменитих «Навігаційних актів» 1651 р., що проіснували два століття, вся міжнародна політика країни була націлена на усунення конкурентів будь-якими можливими засобами. У XVI–XVII ст. було запроваджено високі мита на імпорт готових виробів, заборонено експорт сировини продовольства. Таке становище зберігалося до 20-х років XIX ст. Наприклад, мита на бавовняні товари становили 75% їхньої вартості, на полотно – 183%. Подібними заходами на ринку Англія утримувала високі ціни на свої товари.

Накопиченню коштів сприяла монополізація зовнішньої торгівлі, що утвердилася у низці країн Заходу. У Британії вся торгівля з Ост-Індією, Африкою, Близьким Сходом була зосереджена в руках Ост-Індійської, Турецької, Африканської торгових компаній, які були акціонерними товариствами з об'єднаними капіталами. Принцип торгової монополії найяскравіше виявився у діяльності Ост-Індійської компанії, що виникла в XVII ст. До 1813 р. ця компанія мала виняткове право на торгівлю з Індією та Китаєм. Протягом XVIII ст. вона провела ряд територіальних захоплень в Індії, отримавши право на збір податків у різних частинах цієї країни. Прямий грабіж та хижачька торгівля приносили їй величезні прибутки.

XVI–XVIII століття характеризувалися збільшенням продуктивних витрат. Норма капіталовкладень піднялася з 3-5% у XI–XII ст. до 5-7% ВВП у XVI–XVIII ст. Відбулися зміни у трудовій практиці. Значно скоротилася кількість свят, що становили до XVI ст. 1/4 -1/3, а в пізній Римській імперії – 1/3-1/2 всіх днів на рік. Середня кількість відпрацьованих годин на одного зайнятого зросла у середині XVIII ст. до 2700-2800, в порівнянні з 2400-2600 в XII–XIII ст.

Наприкінці XVIII ст. країни Заходу за рівнем економічного розвитку вже значно (в 1,6 – 1,8 раза) перевершили країни Сходу. За іншими оцінками, навіть на початку XIX ст. країнам заходу вдалося лише не набагато обігнати Азію за ВВП на душу населення – у межах 1,2 раза.

Найбільш розвинені країни Сходу мали повний набір галузей та виробництв докапіталістичної промисловості, підтримували там відносини скупник – майстер – найманець, мали розвинені види

«допотопного капіталу» і були не більш аграрними та натуральними, ніж держави Європи. На початку XIX ст. вони експортували на європейські ринки не лише прянощі, екзотичні предмети, а й готові вироби (тканини, продукцію ремесел), мали активний торговий баланс із Заходом. Європейське бавовняне виробництво не могло конкурувати з індійським, китайським, заснованим на дешевій робочій силі та майстерності. Помітною залишалася перевага Сходу за рівнем урбанізації й у XIII–XIX ст. Вона свідчить про розділення ремісничої праці, розвиток купецького і лихварського капіталів.

► Промислова революція та початок формування світового ринку

Різкі зрушення у співвідношенні і розвитку продуктивних сил відбулися у XVIII ст., коли у Британії здійснився перехід від мануфактурної до фабричної системи виробництва, заснованої на машинній техніці. Він ознаменував *промисловий переворот*, або *промислову революцію*. Перші фабрики були організовані в бавовняній промисловості. Суконні мануфактури знаходилися в рамках всебічної державної регламентації, яка перешкоджала впровадженню нових технологічних удосконалень, а молодша бавовняна промисловість була вільна від цих обмежень.

Промислова революція охопила різноманітні галузі виробництва. Механізація виробництва розвивалася у металургії, яка була основною галуззю для виготовлення машин. Удосконалення у цій галузі активізували процес отримання заліза та сталі з чавуну. Найважливішою ланкою промислової революції був винахід у 1784 р. Дж. Уаттом парової машини, що знайшла широке застосування у різних галузях промисловості та на транспорті. У Єгипті епохи Птолемеїв була відома сила пари, проте вона була лише забавою.

Технічний переворот призвів до значної перебудови суспільних відносин у господарстві. Чільне місце у суспільстві посів фабрикант, а отже, промисловий капітал. У той час, як у Британії, Північній Америці відбувався перехід до фабричного виробництва, у країнах континентальної Європи ще панувала аграрна економіка. Лише у 20-х роках XIX ст. у Німеччині та Франції ручне прядіння та ткацтво стали повільно замінюватися машинним виробництвом. Склалися національні ринки. Застосування машин і пари вивело поділ праці за національні межі, велика промисловість відірвалася від національного ґрунту і попала у залежність від міжнародних ринків. Обсяг

світового експорту за 1720–1820 рр. збільшився у 2,4 раза. Зовнішня торгівля почала зростати постійно прискорюваними темпами.

На зміну місцевій та національній замкнутості, існуванню за рахунок власного виробництва приходили розширення міжнародних економічних зв'язків, залежність одних націй від інших.

§2.2. Формування світового господарства

Розвиток продуктивних сил та національних господарських систем у другій половині XIX ст. призвів до корінних змін у їхніх взаємозв'язках. Утворення світового ринку сприяло підвищенню рівня усупільнення продуктивних сил у міжнародному масштабі. Але виникнення світової господарської системи не могло статися без розвитку *міжнародного виробництва*, в основі якого був випуск продукції одним господарюючим суб'єктом у різних країнах та розвиток економічних обмінів з різними країнами та територіями. Розвиток міжнародного виробництва був тісно пов'язаний з поширенням колоніального та напівколоніального панування невеликої кількості країн на нові території та насильницьким «підключенням» їх до всеосяжного відтворювального процесу. Колоніалізм став однією з умов, що сприяли насильницькому економічному об'єднанню світу.

► Колоніальна експансія

Результати випереджальних темпів розвитку Західної Європи та Північної Америки позначилися на взаєминах Заходу та Сходу. У XIX ст. Схід вже не в змозі був протистояти натиску Заходу.

Колоніальні захоплення досягли великих розмірів у другій половині XIX ст. До 1914 р. територія колоніальних володінь перевищила 65 млн кв. км із населенням у 523 млн осіб. Крім найбільших колоніальних держав – Британії, Франції, Іспанії, Португалії, Нідерландів, великими колоніальними метрополіями стали Німеччина, США, Бельгія, Японія.

Практично весь світ виявився територіально та політично поділим між невеликою групою країн. Політичні та юридичні форми відносин були різними – від збереження більш-менш повної державної незалежності країни через різні проміжні форми залежності до повного політичного підпорядкування. При цьому використовувалися

різні засоби і методи, включаючи змови, підкуп, військові перевороти, відкриті інтервенції та агресії.

Колоніальна система «консервувала» відставання колоніальних володінь та залежних країн, прирікала їх на зубожіння і відсталість. У XVI–XVIII ст., до промислового перевороту, колоніальна політика зводилася переважно до розкрадання місцевих багатств, робочої сили, а нееквівалентна торгівля з колоніями носила виключно споживчий, примітивний характер.

Для першого періоду колонізації була характерна майже повна відсутність будь-якої гуманітарної діяльності колонізаторів. Навіть іригаційне будівництво не підтримувалося, що призводило до руйнування сільського господарства. Результатом пограбування були голод та смерть мільйонів людей. За даними британської Ост-Індійської компанії, у Бенгалії на початку 70-х років XVIII ст. від голоду померло 10 млн осіб, що становило третину населення.

Встановлення регулярних економічних зв'язків між метрополіями та колоніями призвело до зміни організаційних форм експлуатації колоній. Промисловий капітал поступово домігся ліквідації привілеїв могутніх торгових компаній. Колонії було підпорядковано безпосередньому контролю держави-метрополії. Такі суто меркантилістські традиції переважали до кінця XIX ст.

З розвитком машинного виробництва метрополії перетворювали колоніальні володіння на ринки збуту своїх товарів. Наприклад, британський експорт бавовняних тканин в Індію з 1618 по 1835 рр. збільшився у 65 разів. У XIX ст. туди прямувала 1/4 експортованих тканин. Дешеві промислові товари країн розорювали місцеве ремісниче виробництво. Так, Індія, яка була експортером бавовняних тканин, виробів зі скла та металу, перетворилася на їхнього імпортера, поглинаючи значну частину британського експорту. Колонізатори запровадили дискримінаційні внутрішні податки на виробництво, транспортування та торгівлю товарами місцевого виробництва (15–17%), підриваючи національне виробництво.

Перетворивши колонії на ринки збуту товарів метрополій, колонізатори порушили органічний зв'язок між ремеслом та землеробством у суспільстві. Руйнування ремісничого виробництва у місті та селі не супроводжувалося відповідним збільшенням мануфактурної

промисловості, а призводило до зростання аграрного перенаселення, до консервації та зміцнення общинних відносин.

Промисловий переворот і швидкий розвиток промисловості у Північній півкулі змінювали господарське становище колоній. Швидкий розвиток машинного виробництва в західних країнах, і перш за все в ресурсномістких галузях, вимагав все більшого використання сировинних матеріалів. Панування над певною територією дозволяло компаніям метрополії виробляти та скуповувати сировину за монополюно низькими цінами. Дешевизна робочих рук, широкі можливості застосування докапіталістичних методів експлуатації (примусове вербування, відпрацювання боргу тощо) забезпечували великі прибутки.

► Вивезення капіталу

З середини XIX ст. у широких масштабах розпочався вивіз капіталу з європейських країн. Трохи більше половини всіх вивезених коштів було спрямовано на північ, причому до країн Північної Америки – 24%; близько половини коштів – до країн Азії, Латинської Америки, Океанії, Африки. Більшу частину становили облігаційні позики, що спрямовувалися на розвиток інфраструктури, насамперед залізниць. Однією з визначальних рис ринку капіталу на той період було переважання урядових позик.

Посиленню переміщення капіталу сприяв золотий стандарт, що утвердився у цей період. Його ключовим елементом було вільне переміщення золота та оборотність національних валют у золото. У таких умовах валютна політика не могла використовуватися для захисту національних економік від внутрішніх та зовнішніх негараздів.

Капітал, розміщений у колоніальних країнах, мав свої особливості. У ряді випадків основна сума капіталовкладень забезпечувалася за рахунок не вивезення капіталу з метрополій, а коштів, мобілізованих у колоніях у формі державного боргу. Він виникав у зв'язку із надмірними витратами колоніальної адміністрації. Такий експорт капіталу перешкоджав економічному розвитку. Лише пізніше у складі боргу сформувалася продуктивна частина, пов'язана з дорожнім будівництвом.

Характерною рисою світового розвитку цього періоду став міжнародний рух підприємницького капіталу. Вивозилися переважно

портфельні інвестиції, на прямі капіталовкладення припадала 1/3 загального обсягу зарубіжних інвестицій. Їхній сукупний обсяг у 1913 р. перевищив 9% ВСП.

Процес руху прямих капіталовкладень набув систематичного характеру після 1875 р. Приблизно 55% прямих капіталовкладень прямувало в країни, що розвиваються, серед яких найбільшим об'єктом була Латинська Америка. В індустріальній підсистемі приблизно рівні потоки йшли до Європи та Північної Америки (Табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1.

Вектори руху капіталу у першій половині XX ст.

Країни	1914		1938		1960	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Промислові країни Європи	5,2	37,2	8,3	34,3	36,7	67,3
США	1,5	10,3	1,8	7,4	7,6	13,9
Країни, що розвиваються	8,9	62,8	16,0	65,7	17,6	32,3
Латинська Америка	4,6	32,7	7,5	30,8	8,5	15,6
Африка	0,9	6,4	1,8	7,4	3,0	5,5
Китай	1,1	7,8	1,4	5,8	—	—
Індія, Цейлон	0,5	3,2	1,4	5,6	1,1	2,0
Всього:	14,1	100	24,3	100	54,5	100

Джерело: *International Investment. Ed. by P.J. Buckley. Wermont, 1990, p.7.*

Більша частина прямих капіталовкладень (55%) була спрямована у сировинні галузі, 20% – у галузь залізничного транспорту, 10% – у торгівлю та розподільчі мережі. Обробна промисловість посідала скромне місце – 15%; інвестиції в обробну промисловість концентрувалися у Європі та Північній Америці. Особливого значення мали капіталовкладення в гірничодобувну промисловість і сільське господарство, де був «медовий» період плантаційного господарства.

Експорт підприємницького капіталу сприяв розвитку *міжнародного виробництва*. Міжнародні економічні відносини обміну доповнилися галуззю виробництва, що означало вступ світу в якісно нову стадію господарського розвитку. У результаті все більш активно відбувалася «ламка» економічної відокремленості країн та посилювався міжнародний поділ праці на галузевому рівні.

Колоніальна система, експорт позичкового та підприємницького капіталів об'єднали вкрай різномірні країни та території у єдине господарське ціле – *світову господарську систему*. У цій системі колонії та напівколонії були перетворені на економічні придатки метрополій, і цьому сприяла створена в них специфічна економічна структура. Привнесений в економіку колоній капіталістичний устрій був пов'язаний із внутрішнім ринком лише тією мірою, якою зайняті у ньому місцеві робітники пред'являли попит на товари, вироблені традиційними секторами. Значною мірою він становив стороннє тіло в економіці поневолених країн. У цілому процес відтворення колоній став продовженням аналогічного процесу у метрополіях, з яких надходили засоби виробництва та куди збувалася продукція.

► Міжнародний торговий обмін

Розширення міжнародного руху підприємницького капіталу супроводжувалося посиленням торгового обміну. Обсяг світового експорту з 1840 по 1870 рр. та з 1870 по 1913 рр. збільшувався вчетверо за кожний період. Його частка у ВВП західних країн піднялася до 12,9% в 1913 р. (Західна Європа – 18%, США – 6,4%). Найбільшими темпами торговельний оборот збільшувався в країнах, де пізніше відбувалася промислова революція.

Основними експортними ринками наприкінці XIX – на початку XX ст. були індустриальні держави. Домінуюче становище займала Європа – 66,7% у 1870 р. У 1913 р. її частка у світовому експорті знизилася до 62%.

На країни, що розвиваються, припадало близько 20%. Торгівля з колоніями не займала великого місця в економіці західних країн і становила близько 15% всього експорту. В експорті продукції обробної промисловості роль нинішніх країн, що розвиваються, була значно вищою. Ці показники значно відрізнялися по країнам. Зокрема, близько 60% свого експорту Британія направляла до країн,

що розвиваються. У товарній структурі світової торгівлі переважали сировинні товари (1890 р. – 68%, 1913 р. – 62,5%).

Торгова політика на початку XIX ст. характеризувалася протекціонізмом. Забезпечивши промислову перевагу у світі після наполеонівських воєн, Британія розпочала боротьбу за свободу торгівлі та скасування мит. Зменшення торгових бар'єрів у Європі відбулося з 1860 р. після укладання англо-французької торгової угоди, коли у подібні договори почали включатися положення про сприятливий режим для певної нації. США після Громадянської війни перейшли до політики заміщення імпорту. Рівень середнього тарифу на оброблені товари становив 45% у 1866–1883 рр. У 80-ті роки почалося поступове посилення протекціоністських заходів в європейських країнах.

Торгова політика в індустріальній підсистемі до 1913 р. характеризується поодинокими «островами» лібералізації серед «моря» протекціонізму. У країнах, що розвиваються, картина була зворотна. Відкритість їхнього господарства у багатьох випадках була результатом колоніального правління, один із головних принципів якого – забезпечення вільного доступу до всіх товарів колоніальних країн. У номінально незалежних країнах ще у першій половині XIX ст. запровадили «правило 5%», яке означало, що тарифи не повинні підвищуватися вище 5% вартості товарів.

Свобода торгівлі для країн нерідко забезпечувалася за допомогою зброї. Так, вільна торгівля з Китаєм була забезпечена завдяки застосуванню військової сили в ході опіумних війн Британії у 1839–1842 рр., а потім Британії та Франції у 1856–1860 рр. Британські купці в 1767 р. ввозили до Китаю по 1000-1200 мішків опіуму з Бенгалії, яка після завоювання її англійцями була перетворена на опіумну плантацію. І хоча ввезення опіуму на початку XIX ст. було заборонено у Китаї, його постачання туди зросло втричі. Після того як контрабанді було дано відсіч, Британія застосувала збройну силу проти Китаю.

► Економічне зростання

Остання третина XIX ст. характеризувалася різким посиленням економічного розвитку. Бурхливе піднесення науки і техніки викликало суттєві зміни у продуктивних силах західних країн. Насамперед змінилася енергетична база виробництва, де пара була витіснена електрикою. Темпи приросту ВСП на душу населення збільшилися з 0,1% в 1830–1870 рр. до 1,4% у 1890–1913 рр.

Двигуном економічного зростання було промислове виробництво: його обсяг за 1870–1913 рр. зріс у чотири рази. На початку ХХ ст. важка промисловість почала обганяти за темпами зростання легку. Якщо у 1850 р. співвідношення легкої і важкої промисловості становило у західних країнах 4,7:1, то у 1900 р. воно скоротилося до 1,7:1. Промисловість, в силу сировинної спрямованості зовнішньої торгівлі, незначною мірою брала участь у внутрішньогалузевому поділі праці. У цей час економічне зростання переважно відбувалося за рахунок розширення торгівлі.

Економічний розвиток світу відбувався різнопланово. У країнах Півдня у 1830–1870 рр. виробництво на душу населення скорочувалося. Відбувалася різка поляризація промислової активності – Південь деіндустріалізувався. За 1860–1913 рр. частка країн, що розвиваються, упала з 1/3 до 7–8% світового промислового виробництва.

У 1913 р. обсяг ВВП промислових країн у два рази перевершив обсяг виробництва країн, що розвиваються, а на душу населення – у 3,5 рази. Непрямим доказом цього є дані про зростання міського населення. На рубежі Середньовіччя та Нового часу в Індії, Ірані, Єгипті близько 20% населення проживало в містах. На початку ХХ ст. частка міського населення знизилася в Індії майже вдвічі – до 10,8%, в Єгипті – до 15%, в Ірані залишилася на колишньому рівні – 21%.

Головною причиною процесу дезурбанізації на Сході стали руйнування та занепад торговельно-промислової діяльності під впливом імпорту товарів. Неминучим супутником цих змін була аграризація населення, перехід частини дрібних виробників до вирощування експортних культур.

Втягуючись у міжнародний поділ праці, залежні країни позбавлялися вищих форм та галузей традиційної структури (мануфактурно-реміснична діяльність) та долучалися до низьких аграрно-сировинних сфер діяльності. Вирішальною причиною такого відставання стало їхнє колоніально-залежне становище, яке позбавляло їх можливостей вжити регулюючих заходів для захисту свого ринку та розвитку вітчизняної промисловості. Це підтверджується прикладом економічного розвитку Індії.

Дані про структуру індійського експорту після наполеонівських воєн і до кінця 50-х років ХІХ ст. показують перетворення Індії

з країни з обробною промисловістю на країну, що експортує сировину (Табл. 2.2.2).

Таблиця 2.2.2.

Товарна структура експорту Індії у 1814–1857 рр.

Роки	Бавовна-сирець	Опіум	Цукор	Індіго	Бавовняні тканини
1814	8,0	—	3,0	0,0	14,3
1857	15,6	32,7	4,3	6,0	2,9

Джерело: Rostow W. *The World Economy: History and Prospects*. L., 1978, p. 515.

З кінця XVIII ст. в Індії першочергове значення набув експорт опіуму та бавовни. Громадянська війна у США перекрила потік американської бавовни на Британські острови. Наприкінці 60-х років XIX ст. Індія забезпечувала 42% всього англійського імпорту бавовни. Якщо зміна структури зовнішньої торгівлі та виробництва у 1860–1885 рр. призвела до приросту ВВП на 0,55% у середньому на рік, то у 1880–1900 роках динаміка економічного зростання вже стала негативною. На той час сформований колоніальний поділ праці став інерційним.

Спроби вирватися з аграрно-сировинного стану, спираючись на політичні важелі, сприймалися колоніальною владою як розбалансування ринкових сил. Необмежена конкуренція іноземних товарів та капіталу, пов'язана з найвищим рівнем накопичення, концентрацією та централізацією капіталу в західних країнах, мала руйнівний вплив на традиційні виробництва і створювала високий інвестиційний бар'єр на шляху формування промислового капіталу. Це призводило до загальної деформації структури капіталу, породжувало гіпертрофію компрадорського та спекулятивного капіталу.

Тож в останній третині XIX ст. завершився тривалий історичний процес формування світового господарства. У цей час закінчився територіальний поділ світу між потужними промисловими державами. Міжнародний обмін, експорт підприємницького капіталу набули всесвітнього характеру, сформувалося світове господарство.

Тодішня світова господарська система складалася з промислово розвинених капіталістичних держав і величезної маси аграрно-сировинних колоніальних і залежних країн. Світове господарство являло собою суперечливу систему диференціації та інтернаціоналізації.

§2.3. Етапи розвитку світового господарства у ХХ столітті

У подальшому розвитку світового господарства, що відбувався за принципом залучення до світової господарської системи національних господарств, виділяються кілька періодів.

► Перший період

Це 20–30-ті роки ХХ ст., які характеризувалися кризовими явищами у розвитку світового господарства. Вони виявлялися у загальній нестійкості економічних зв'язків, дезінтеграції господарства більшості країн світу. Початок цього періоду було покладено Першою світовою війною та Жовтневим переворотом 1917 р. у російській імперії. Переведення національних економік на військові рейки, фізичне знищення величезних виробничих і людських ресурсів у ході війни, економічне розграбування захоплених територій зруйнували налагоджені господарські зв'язки, призвели до скорочення подушного доходу у промислово розвинених країнах та у світі загалом.

За 1913–1929 рр. ВСП практично не збільшився. Внаслідок світової та громадянської воєн промислове виробництво новостворених радянських республік у 1922 р. становило в середньому лише 13% рівня 1913 р., а сільськогосподарське – 55%. Економічна блокада Радянського Союзу з боку західних країн унеможливила реалізацію світогосподарських зв'язків на колишній основі. Водночас і економіка європейських країн перебувала у кризовому стані. Так, у Німеччині рівень виробництва становив у 1919 р. лише 55% рівня 1913 р.

Економічна криза (Велика депресія) кінця 20-х – початку 30-х рр. супроводжувалася різким зниженням (на 18%) виробництва у промислово розвинених країнах. За 1929–1932 рр. валовий продукт США скоротився на 28%, промислове виробництво – на 44,7%, у Франції – відповідно на 11% та 25,6% у Німеччині – на 15,8% та 40,8%, у Британії – на 5,1% та 11,4%.

Найменше скорочення виробництва мало місце у великих колоніальних державах. У 20–30-х роках темпи зростання ВСП на душу населення залишалися лише на рівні 1900–1913 рр. (в середньому 1,5–1,6% на рік). У країнах, що розвиваються, вони становили приблизно 0,2% на рік. Розрив у рівні розвитку розвинених країн і країн, що розвиваються, на той час перевищив 4,2 раза.

У міжвоєнні десятиліття спостерігалось хронічне перевищення пропозиції сільськогосподарської та мінеральної сировини, що було зумовлене станом попиту. У виробників сільськогосподарських продуктів та мінеральної сировини відбулося відносне скорочення доходів, знизилася їхня можливість щодо придбання промислової продукції та капіталовкладень.

Темпи світового експорту у досліджуваний період різко знизилася; у багатьох країн спостерігалася негативна динаміка. Економічна криза спричинила тяжіння до автаркії, призвела до загального зниження експорту товарів у світовому господарстві, посилила значення національних галузей виробництва та збуту.

Експортна квота провідних країн у їхньому ВВП у 30-ті роки була в 1,5–2 рази нижчою порівняно з 20-ми роками. У 1938 р. частка експорту ВВП промислово розвинених країн знизилася до 3,8%.

У цей період Велика Британія та країни стерлінгової зони, а також США відмовилися від золотого стандарту. Інші країни (Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія – «золотий блок») зберегли його, треті – використовували валютний контроль та уклали двосторонні розрахункові угоди. В результаті зовнішня торгівля почала скорочуватися швидше за виробництво. Означена тенденція тривала до середини 40-х років.

► Другий період

Після Другої світової війни, у зв'язку з утворенням світового соціалістичного господарства, відбулася нова трансформація соціальної структури господарства. Вона розвивалася на іншій соціально-економічній основі з одержавленням промисловості, сфери послуг, колективізацією сільського господарства, з централізованою системою управління в межах національних господарств. Координація зовнішньоекономічних відносин, заснована на класовому підході, звузила сферу до цього часу єдиного всесвітнього господарства, але не зруйнувала світовий ринок.

При усій відокремленості світового соціалістичного господарства економічні потреби соціалістичних і капіталістичних країн змушували їх підтримувати зовнішньоекономічні відносини. Характер взаємин був складний та суперечливий. Господарські зв'язки між державами з різними суспільними системами відзначалися протиборством та змаганням, причому останні переважали. Соціалістичні країни посіли помітне місце у світовому торговому обміні: у 1960 р. на їхню частку припадало 11,7% світового експорту (1950 р. – 8,1%).

Початок другого періоду ознаменувався стрімким зростанням економічної потужності США порівняно з іншими державами світу. Другий період розвитку світового господарства протікав в умовах інтенсивного зростання обсягів вивезення підприємницького капіталу у світовій капіталістичній економіці. За цей час зростання закордонного виробництва вплинуло на організаційно-економічні параметри світового господарства. Головною силою у виробничих зв'язках стали ТНК. Вони утворили міжнародні виробничі комплекси, які включали виробництво товару, його реалізацію, розрахунки, кредитування.

В умовах подальшого звуження господарської території, протистояння двох суспільних систем відбулося посилення взаємозв'язків між капіталістичними країнами. США, економічна могутність яких різко зросла в роки Другої світової війни, надали допомогу в економічному відродженні Західній Європі. Не останню роль в цьому процесі відіграли геополітичні міркування. Із завершенням дії плану Маршалла (1951 р.), у міру розпаду колоніальних імперій, програми допомоги були переорієнтовані на країни, що розвиваються, з метою збереження їх у системі взаємовідносин західних країн.

Ліквідація колоніальної системи в середині 60-х років ХХ ст. вивела на авансцену міжнародного життя велику групу країн, які й досі займають особливе місце у світовому господарстві. На зміну відносинам колоніального типу, що існували між колоніями та метрополіями, прийшли зв'язки іншого характеру.

Найгостріші внутрішньоекономічні проблеми країн, що розвиваються, їхня економічна відсталість, загроза розриву господарських зв'язків, що склалися між колишніми колоніями і метрополіями, виявилися вирішальними факторами для підтримки та розвитку відносин «Північ – Південь». Це досягалось за рахунок вивезення

у країни, що звільнилися, підприємницького капіталу, реалізації програм допомоги на двосторонній і багатосторонній основах.

У 50–70-х роках відбулося зближення рівнів розвитку США й інших промислово розвинених країн – Японії, країн Західної та Східної Європи. У 1955 р. сукупний ВВП шести провідних країн (після США) становив 74% ВВП США, а вже у 1970 р. – 114%. Однак кожна окрема країна не змогла досить близько підійти до рівня розвитку американської економіки. Латинська Америка та більшість азіатських країн в основному зберегли своє становище, а африканські країни продовжували збільшувати своє відставання.

Водночас загальносвітове економічне домінування США переджувалось у багатополісну систему. Чергова кризова «смуга» у світовій економіці в 70–80-х роках не супроводжувалася тенденцією до економічної автаркії, як це було у 20–30-ті роки.

Упродовж 60-х – першої половини 80-х роках експортна квота промислово розвинених країн зросла з 11% до 21%, а в країнах, що розвиваються, – з 18% до 26%.

► Третій період

Останнє десятиліття ХХ ст. можна вважати початком нового періоду у розвитку світового господарства. Порівняно з попереднім періодом зріс ступінь формування міжнародних, а в ряді випадків – планетарних продуктивних сил, посилилася економічна взаємодія та взаємозалежність. Зростання господарської цілісності світу забезпечується новими параметрами соціально-економічного розвитку. У східноєвропейських країнах відбулися процеси формування близьких до західних держав економічних та політичних структур. Змінилася докорінно соціальна структура колишнього Радянського Союзу: вона активно пристосувалася до існуючої в західних країнах ліберальної моделі.

Вступ світового господарства у нову фазу соціально-економічного розвитку супроводжувався посиленням розривів у розвитку окремих країн та підсистем, про що свідчать дані табл. 2.3.1. За минуле сторіччя ВСП збільшився приблизно в 19 разів за ПКС, ВВП на душу населення – у 4,7 раза. Таке значне зростання економічної активності частково пояснюється переведенням господарств на ринкові «рейки». Упродовж другої половини ХХ ст. світове виробництво зросло більш

ніж у 6,5 раза, виробництво продукції обробної продукції – у 9 разів, а обсяг зовнішньої торгівлі – у 31 раз.

Таблиця 2.3.1.

ТВВП на душу населення країн і регіонів по відношенню до рівня США (%) із 1913 по 2000 рр. (ціни 1990 року по ПКС)

Регіони/роки	1913	1950	1973	2000
Західна Європа	69,8	53,5	74,0	74,1
Південна Європа	33,0	21,1	36,2	36,1
Східна Європа	31,9	27,5	34,6	15,5
Колишній СРСР	28,0	29,6	36,5	16,6
Латинська Америка	27,1	26,0	26,4	20,1
Азія	14,0	8,0	10,8	15,9
Азія без Японії і Китаю	13,7	7,8	8,6	8,3
Японія	25,1	19,6	66,3	75,6
Китай	13,0	6,4	7,1	23,0
Африка	10,8	8,7	7,9	4,8
Весь світ	29,0	22,3	24,8	21,9

Джерело: World economic outlook. October 2000. IMF.

§ 2.4. Концепція глобальної економічної системи

Світове господарство як глобальна система є категорією історичною та динамічною. Його еволюція, перехід із однієї фази розвитку на іншу актуалізували теоретичні концепції, які мали на меті пояснення цих змін.

Історично світове господарство розглядалося як система національних господарств чи певних їхніх груп, відповідно у багатьох концепціях саме аналізу ролі окремих національних господарств у світовій системі приділялася першочергова увага. Загальний посыл цих теорій полягав у тому, що національні господарства займають нерівне становище у світовій економічній системі. До провідних концепцій

глобальної економічної системи, які на різних історичних етапах обґрунтовували закономірності її розвитку, належать такі: *колоніалізму та неоколоніалізму, модернізації та неоеволюціонізму, теорії залежності, стадій зростання, теорії світової системи, способів виробництва, взаємозалежності, партнерства.*

► Теорії колоніалізму та неоколоніалізму

Ці теорії пояснюють структуру світу як боротьбу провідних держав світу за нові ринки, джерела сировини, сфери застосування капіталу, за посилення їхнього політичного та культурного впливу.

Колоніалізм – ідеологічна теорія і практика економічних дій держав і великих корпорацій, спрямовані на колонізацію територій інших держав, нав'язування їм економічних режимів, які не відповідають інтересам країни і її народу, сприяють відкачці ресурсів і прибутку з колоніальних країн, територій.

Теорія має кілька напрямів, зокрема, соціал-ліберальну, представником якої був Дж. Гобсон, що досліджував процеси у Британській імперії.

Після катастрофи колоніальних імперій популярність теорії підупала.

► Теорія модернізації

Теорія модернізації виходить із того, що всі існуючі в історії людські суспільства біполярні. Теорія базується на відмінностях у розумінні традиційного та сучасного. Вона пов'язує перехід до сучасного економічного зростання з духовними цінностями, а не лише з матеріальним інтересом, із переходом соціальної структури до її мобілізаційного типу. Традиційні суспільства управляються індивідами, які не готові до нововведень, а сучасні суспільства управляються індивідами, орієнтованими назовні, вони готові до застосування нових ідей під впливом раціонального мислення та практичного досвіду.

Теорія модернізації являє собою спробу теоретично обґрунтувати людські ресурси та соціально-структурні процеси, які сприяють внутрішнім змінам. Модернізація охоплює різні аспекти культурно-політичного та економічного розвитку, соціальної та психологічної мобілізації, що інтерпретуються як самостійні тенденції розвитку, які реалізуються у загальному руслі змін міжнародних взаємозв'язків.

Теорія прийшла на зміну концепціям «європеїзації», «американізації», потіснила етноцентристські уявлення про прогрес.

Методологічними передумовами теорії модернізації є погляди М. Вебера, Т. Пірсона, Ш. Ейзенштад. Зокрема, німецький соціолог М. Вебер намагався пов'язати підйом капіталізму з протестантизмом та показати, як системи інших вірувань перешкоджають піднесенню сучасного суспільства.

Нині концепції модернізації зосереджені на окремих аспектах суспільно-економічної динаміки, змінах у суспільстві. Низка дослідників розуміє під модернізацією створення такого соціального клімату, у якому збільшення виробництва на душу населення стає нормою. При цьому важливим є як кількісне збільшення виробництва, так і зміни у системі цінностей, що визначають сутність і напрями виробничої діяльності людини. У межах інституціоналізму модернізація розглядається насамперед як структурна перебудова соціально-економічного організму країн, що розвиваються.

В останні роки теорія модернізації не має значного поширення. Відмінності між традиційним та сучасним суспільством теоретично важко використовувати у зв'язку з тим, що за традиційним та сучасним може стояти як матеріальний інтерес, так і сучасні підходи до цінностей духовного порядку. Теорія занижує роль соціальних груп та їхніх економічних інтересів, які прискорюють чи гальмують розвиток, не враховує багато суперечностей. Вона містить суперечності, які зазвичай притаманні теоріям, заснованим на індивідуальних характеристиках.

Теорію модернізації часто пов'язують із концепцією неоеволюції, яка дотримується історичного підходу в аналізі традиційних та сучасних суспільств. Концепція неоеволюції виходить із того, що суспільство проходить шлях від традиційного до сучасного через процес соціальної диференціації.

Сучасні суспільства соціально та інституційно диференційовані за аналогією з біологічними організмами, що розвиваються від найпростіших до відносно складних, від «нижчого» полюса до «вищого». На відміну від еволюціонізму ХІХ ст. неоеволюціонізм заперечує лінійну догму і стверджує, що є багато шляхів розвитку від традиційного до сучасного. Разом з тим, ця концепція містить припущення, що плюралістична демократія, за прикладом США і Західної Європи, є найкращою

і найефективнішою з альтернатив, тобто ототожнює модернізацію та вестернізацію.

Теорії модернізації та неоеволюціонізму домінували у першій половині XX століття. Відповідно до їхньої логіки нові нації автоматично поповнюють сім'ю розвинених країн після проведення в них певних перетворень. Починаючи із 50-х років подібні схеми модернізації стали викликати скептицизм, що наростає, оскільки теорія сильно розходиться з реаліями в звільнених і колоніальних країнах.

► **Метатеорія залежності**

У 60–70-ті роки найбільш впливовою концепцією розвитку глобальної системи була теорія залежності або, точніше, метатеорія залежності. Метатеорія залежності та периферійного розвитку була висунута групою латиноамериканських економістів та соціологів. Її засновник – відомий аргентинський економіст Р. Пребіш. На той час під впливом кубинської революції 1959 р. втрачали вплив доктрини національного капіталізму та інтегральної модернізації, прихильники яких закликали маси до жертв в ім'я розбудови на незалежній основі «ідеального ринкового суспільства», вільного від недуг розвинених капіталістичних країн.

Метатеорія має три напрями: *залежної нерозвиненості, залежного розвитку та відтворення залежності*.

Її вихідний момент – посилка на те, що капіталістична система у світовому масштабі одночасно породжує економічний розвиток та слаборозвиненість на міжнародному, національному та локальному рівнях. Прихильники *концепцій залежної нерозвиненості* стверджують, що капіталістична система сприяє недорозвиненості більшості країн світу. Так, А. Франк вказував, що метрополія привласнює економічний надлишок своїх сателітів та використовує його для власного розвитку. Сателіти ж залишаються слаборозвиненими, оскільки не мають доступу до свого ж надлишку, а також внаслідок поляризації суспільства, що підтримується метрополією всередині країни-сателіта. Поєднання цих протиріч стимулює процес розвитку метрополій та зумовлює процес «суброзвитку» сателітів.

Схема «сателізації» була побудована на моделі лінійної залежності між країнами. Вона нівелювала теоретичну основу для пояснення зростання та розвитку, навіть обмеженого, яке мало місце у низці

країн, що розвиваються. Певним виходом із цього стала концепція про *відтворення чи зміну залежності*, яка передбачає, що деякі країни світової периферії або їхні сектори господарства, що були у сильній залежності, можуть вийти із цього стану. Переважно ця концепція розглядає стратегії розвитку, які субсидовані ззовні розвиненими країнами. Ціна, яку платить той чи інший сектор господарства (державна) за подолання залежності, у довгостроковій перспективі виявляється руйнівною для національного господарства. Наприклад, міжнародна допомога тому чи іншому виробнику країни, яка розвивається, може зміцнити його становище на світових ринках у виробництві, скажімо, мінералів або промислової продукції, але вона може і загострити валютне становище країни внаслідок збільшення імпорту обладнання і технологій, що призведе до більшої залежності, до її відтворення на новому рівні.

► Концепція світової системи

Значне поширення мала і концепція світової системи, висунута І. Валерстайном. Грунтуючись на динамічній зміні поділу праці, він поділив світ на *центральні (світові ядра), периферійні та напівпериферійні країни*.

Посилену увагу у ній приділено аналізу напівпериферійних країн, до яких було віднесено окремі розвинені та постсоціалістичні країни – Ірландія, Португалія, Балканські країни, колишній СРСР. Ця концепція визначає залежний розвиток країн напівпериферії всередині «орбіти» світової системи на основі міжнародного поділу праці, що створює можливості для міжнародної фрагментації виробничого процесу. У ці країни зазвичай переміщуються ті виробничі процеси, які обслуговуються дешевою, малокваліфікованою робочою силою.

Концепція містить також положення про державну залежність, згідно з яким розрив між центром та периферією визначає основну суперечність світової системи.

Концепція світової системи тісно пов'язана з *теорією нового міжнародного поділу праці* (НМПП) Ф. Оробела, яка звертає увагу на наслідки змін у глобальній виробничій стратегії ТНК за останні десятиліття. Прибічники НМПП також поділяють світову систему на центр, периферію та напівпериферію, у яких поділ праці включає максималізацію прибутку ТНК та першочергове вирішення проблем провідних промислових країн. Вони не бачать перспектив справжнього розвитку

країн, що розвиваються, але звертають увагу на вивчення інтересів різних груп країн.

► Концепція стадій зростання

У 60-ті роки здобула популярність концепція стадій зростання У. Ростоу, у якій розвиток країн представлено як проходження різних етапів, стадій.

Суспільство за рівнем економічного розвитку може бути віднесене до певної категорії:

- традиційне суспільство;
- перехідне суспільство, у якому закладаються основи перетворень;
- суспільство підйому;
- зріле, чи індустріальне суспільство;
- суспільство високого рівня масового споживання.

Стадія підйому характеризується остаточним подоланням старих традиційних засад, що перешкоджають сталому зростанню. Сили економічного прогресу займають домінуючі позиції у суспільстві: рівень заощаджень та накопичень може піднятися з 5 до 10% національного доходу; нові галузі розвиваються швидко; у сільському господарстві поширюються ринкові відносини.

Після підйому настає тривалий період сталого зростання та циклічного прогресу – перехід до зрілості. Він триває приблизно 40 років. У цей час промисловість, яка під час підйому базувалася на кількох галузях, стає комплексною.

Зрілість визначається як стадія, коли економіка здатна перейти від традиційних галузей до нових та ефективно використовувати широкий спектр коштів та ресурсів. Зріле суспільство забезпечує постійне перевищення випуску продукції рівня зростання чисельності населення. Остання стадія характеризується тим, що головну роль починає відігравати виробництво предметів тривалого користування та послуг.

Теорія стадій зростання індустріального суспільства зводить соціальний прогрес переходу від відсталого аграрного традиційного суспільства, у якому панують натуральне господарство і станова ієрархія, до промислово розвиненого суспільства з масовим ринковим

господарством. Головним критерієм прогресивності вважається досягнутий рівень виробництва.

► Концепція взаємозалежності національних господарств

З середини 1970-х років проблематика світової економіки дедалі більше пов'язується з концепціями взаємозалежності національних господарств, що ґрунтуються на інтернаціоналізації виробництва, на диференційованому впливі науково-технічного прогресу на структурну перебудову. Проблема взаємозалежності та партнерства розглядається на різних рівнях, що перетинаються, – глобальному, між центрами і периферією, всередині підсистем.

Термін «глобальна взаємозалежність» запроваджено американським політологом З. Хоффманом, а концепція розкрита Р. Купером. Із зростанням взаємозалежності національних економік платіжний баланс все більше зазнає впливу ззовні, у результаті чого уряди змушені приділяти більшу увагу проблемі збереження зовнішньої рівноваги, використовуючи для цього усю сукупність інструментів, що є у розпорядженні держав.

► Концепція рівного партнерства

На початку 1970-х років утвердилася концепція рівного партнерства. Більш-менш закінчений вигляд ця концепція отримала в доповіді Л. Пірсона, підготовленою під егідою Світового банку для оцінки стратегії відносин західних країн із державами, що розвиваються. Вона передбачала об'єднання політики допомоги, торгівлі, інвестицій в єдину стратегію, яка повинна ґрунтуватися на зусиллях країн, що розвиваються.

Концепція рівного партнерства утверджує необхідність створення системи рівної взаємозалежності країн, що розвиваються, і західних країн, залишаючи при цьому поза увагою існуючий величезний розрив у рівнях розвитку двох підсистем світового господарства. Загалом незбалансоване та роз'єдане зростання економіки призводить до гострих проблем світового розвитку. Основний вихід – в органічному зростанні світового господарства, у вирішенні проблем взаємозалежності підсистем та країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку. Це передбачає створення глобальної системи управління виробничими ресурсами. Трактуювання органічного зростання змінило колишню концепцію розвитку – як переходу від традиційного

виробництва до сучасного та зростання в межах індустріального суспільства на якісно інший розвиток – як системну взаємодію. Цей напрямок вказує на необхідність довготривалої структурної перебудови західних країн, скорочення розриву між високорозвиненими та слаборозвиненими країнами.

§2.5. Сучасний стан глобальної економічної системи

Еволюція світового господарства у другій половині ХХ ст. характеризується динамічним розвитком економіки цілого ряду країн, насамперед промислово розвинених. Особливість світового господарства на межі ХХ–ХХІ ст. полягала у домінуванні принципів ринкової економіки, об'єктивних закономірностях міжнародної ринкової торгівлі (МРТ), інтернаціоналізації виробництва та капіталу. На ці процеси сильний вплив мали такі глобальні фактори, як протистояння двох соціально-економічних систем, стрімке розгортання науково-технічного прогресу, незворотність структурних та циклічних криз.

За останню чверть століття відбулися значні зміни. Докорінно змінилася соціально-економічна конфігурація світового господарства після розпаду світової соціалістичної системи. Змінився і склад розвинених країн. Низка територіально-господарських утворень (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур) досягла рівня соціально-економічного розвитку індустріальних країн Заходу (нові індустріальні країни). Зміни, що відбулися у системі світового господарства, знайшли відображення у співвідношенні економічних сил між країнами та підсистемами. У світовому господарстві домінуючим став один полюс – США.

Світове господарство змінилося не лише у соціальному, а й у технологічному відношенні. Воно переживає черговий технологічний переворот. Якісні перетворення світових продуктивних сил відбуваються під впливом науково-технічного прогресу (НТП). Для індустріальних країн притаманне широке впровадження інформаційної техніки та технологій, що суттєво скорочує терміни в економічних процесах. Змінився вигляд та характер виробництва продукції. Під впливом НТП відбулися глибокі зрушення у галузевій структурі економіки із оформленням переваги інтенсивного типу розвитку.

Ці докорінні зміни у структурі та функціонуванні світового господарства сприяли прискоренню процесів інтернаціоналізації, глобалізації продуктивних сил, чинників виробництва, в основі яких – міжнародне переміщення підприємницького капіталу. Транснаціональні корпорації (ТНК) та транснаціональні банки (ТНБ) перетворилися на один із основних структуроутворюючих факторів світового господарства. Транснаціональний капітал діє глобально за межами держав походження, широко використовуючи пов'язані із цим переваги у розміщенні продуктивних сил. Під його впливом зростання зовнішньої торгівлі значно випереджає збільшення виробництва. Розширення міжнародного поділу праці вже пов'язує національні господарства окремих країн, відбувається посилення їхньої взаємозалежності та взаємодії.

На регіональному рівні інтернаціоналізації світового господарства сприяють процеси інтеграції. 90-ті роки ХХ ст. ознаменувалися утворенням зони вільної торгівлі на Північноамериканському континенті, прогресують переплетення капіталів та концентрація торгових потоків у районі Східної Азії.

Загалом перші два десятиліття ХХІ століття стали роками зростаючого зміцнення альтернативного центру глобальної сили, який утворився в регіоні Східної Азії і лідером якого дедалі виразніше виступає Китай. І якщо РФ намагається відродити свою глобальну роль військовими засобами через відкриту збройну агресію проти України, що стало тригером значного загострення глобальної геополітичної ситуації й новітньої гонки озброєнь у світі, то Китай «робить ставку» на новітні інформаційно-комунікативні, торгово-економічні, соціально-психологічні технології впливу на суперників. Звідси загроза безпрецедентного наростання глобальних безпекових ризиків і, як наслідок, під сумнівом опиняється власне сам концепт глобалізації.

Все більшої динаміки набуває рух позичкового капіталу, що спрямовується як на фінансування зовнішньоекономічної діяльності, так і внутрішнього розвитку. За останні десятиліття обсяг фінансових коштів, що перетинають кордони, збільшився значною мірою. Сукупний обіг міжнародних кредитних ринків багаторазово перевищує валовий світовий продукт (ВСП).

Світовий ринок позичкових капіталів перетворився на один із центральних елементів світової господарської системи. Він прискорює

інтернаціоналізацію світової економіки, збільшує гнучкість економічних відносин. Однак багато кредитних угод не відображають реальних потреб господарства, а мають самостійний і спекулятивний характер, що призводить в окремі періоди до збоїв у функціонуванні світової економіки. Фінансові ринки неодноразово демонстрували, що вони можуть кинути виклик безпеці національних господарств.

80–90-ті роки ХХ ст. характеризувалися кризою міжнародної заборгованості. Десятки країн виявилися неспроможними проводити платежі за боргами. І хоча найгостріший період боргової кризи минув, загальна сума міжнародної заборгованості східноєвропейських країн зростає. На оплату боргових зобов'язань йде значна частина експортних надходжень цих країн, що дестабілізує розвиток їхньої економіки, спричиняє нестійкість виробничих процесів у світовому господарстві в цілому. Безпрецедентний розвиток продуктивних сил в одних країнах супроводжується суттєвим погіршенням економічного становища в інших регіонах світу. Актуальною проблемою для значної частки країн світу залишається бідність. Голод щорічно забирає понад 200 млн життів. Зростає безробіття, мільйони людей опиняються без діла. Лише у розвинених країнах їх понад 30 млн.

Перетворення нашої планети на арену практичної діяльності людей посилює навантаження на природні системи, яким стає все важче підтримувати свою життєздатність. Загрозливими темпами зростає забруднення довкілля, відбувається скорочення природних ресурсів. Із усією гостротою на порядку денному постало питання про вироблення нових підходів до регулювання загальносвітових господарських процесів.

Останні десятиліття відзначені наростанням протиріч між рівнем розвитку світового господарства та розвитком людства. Революційні зміни у засобах виробництва не супроводжувалися відповідними змінами у становищі людини. Мільйони людей у світі залишаються безграмотними, а значна частка тих, хто отримав вищу освіту, не можуть реалізувати себе в професійній сфері. Соціальний захист цих верств населення є об'єктивно необхідною передумовою успішного функціонування світової економічної системи, а його забезпечення потребує не менших витрат, ніж капіталовкладення у засоби виробництва.

Особливості сучасної глобальної економічної системи нерозривно пов'язані з процесами, які відбуваються в країнах, що розвиваються, а вони становлять більшість держав світу. Останні два десятиліття розрив у рівнях економічного розвитку індустріальних країн та цих країн ще більше збільшився. Поглиблення диференціації відбувається й у підсистемі світу, що розвивається. Основний приріст обробної промисловості, експорту готових виробів забезпечувався групою нових країн, що індустріалізуються (НІК). Їхнє піднесення – не лише результат відмінностей у чинниках та умовах розвитку цих країн, а й цілеспрямованого впливу на них зовнішніх обставин. Таким новітнім центром економічного зростання у світовому господарстві стала Східна Азія. До «клубу» найбільших економічно розвинених держав світу увійшов Китай. Західна Європа, яка послабила свої позиції, відшукує можливості для збереження та зміцнення свого місця у світі, намагаючись досягти єдності економічного союзу та його розширення. Ті, хто зміцнив свої позиції у світовому господарстві в 50–60 роки ХХ ст., як-от Японія чи Німеччина, переглядають напрями подальшого свого розвитку. Вони досягли певних порогів у торговій експансії через погіршення умов виробництва у світі, різких зрушень у торгових та платіжних балансах, підвищення курсів їхніх валют до американського долара.

Період кінця 2019 – початку 2020 року започаткував у світі новий етап зростаючої біологічної небезпеки, пов'язаної з глобальною циркуляцією новітніх вірусів. Пандемія COVID-19 зумовила суттєві втрати в низці галузей, які органічно пов'язані з людською мобільністю, і спричинила значні структурні зміни в економіці.



ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

І. ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ

1. Розкрийте сутність процесу руху факторів виробництва.
2. Охарактеризуйте давній азіатський спосіб виробництва.
3. Охарактеризуйте античний спосіб виробництва.
4. Як відбувалося зародження товарно-грошових відносин?
5. Яку роль відіграли Великі географічні відкриття, колоніальна експансія у становленні світового ринку?
6. Чому XVI століття називають переломним в економічній історії Західної Європи?
7. У чому проявився промисловий переворот? Якими були передумови формування світового ринку?
8. Назвіть причини і напрями руху капіталу у першій половині XX століття.
9. Які держави були основними експортними ринками наприкінці XIX – на початку XX ст.?
10. Охарактеризуйте етапи розвитку світового господарства у XX столітті.
11. Що таке колоніалізм? Розкрийте суть теорії колоніалізму.
12. Охарактеризуйте три напрями метатеорії залежності.
13. Що являє собою схема «сателізації»?
14. Розкрийте зміст концепції світової системи, висунутої І. Валерстайном.

15. Як пов'язана концепція світової системи з теорією нового міжнародного поділу праці (НМПП) Ф. Орбела?
16. Розкрийте зміст концепції стадій зростання.
17. У чому сутність концепції взаємозалежності національних господарств, концепції рівного партнерства?
18. Охарактеризуйте сучасний стан глобальної економічної системи.

II. ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ

► Економічне есе

У формі економічного есе обґрунтуйте або спростуйте зміст таких висловлювань:

«Колоніалізм та імперіалізм будуть стерті з обличчя Землі, і нато-мість буде створено справедливе суспільство, яке не розрізняє людей релігією, національністю та кольором шкіри» (Мустафа Кемаль Ататюрк).

«Коли будь-яка одна релігія має претензію, аби все людство прийняло це вчення, вона стає тиранією» (Рабиндранат Тагор).

► Дискусія

Використовуючи матеріали розділу, навчальну літературу, інтернет-ресурси, проведіть дискусію в ігровій формі, використовуючи методику малих груп, на тему: «Світ без колоніалізму: які фактори могли б убезпечити світ від цього явища». У дискусії беруть участь «економісти», «політологи», «історики» «письменники-фантасти».

► Творчо-пошукове завдання

Підготуйте мультимедійні презентації за темами:

«Давній азіатський і античний спосіб виробництва: точки дотику і вектори розбіжностей».

«Науково-технологічні перевороти: від промислового до інформаційного».

«Світова економіка у XXII столітті: на що очікувати людству».



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Лебедєва О., Білоцерківець В., Завгородня О. Міжнародна економіка: підруч. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 416 с.
2. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підруч. К.: КНЕУ, 2014, 762 с.
3. Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів: навч. посіб. за ред. Н. Бутко, С. Шкарлет. К.: Центр навчальної літератури, 2020, 528 с.
4. Рогач О. І., Намонюк В. Є. Світова економіка: навч. посіб. К.: ІМВ, 2018, 279 с.
5. Світова економіка: підручник за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015, 268 с.
6. Світова економіка: підручник за ред. О. І. Шниркова, В. І. Мазуренка, О. І. Рогача. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018, 616 с.
7. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монограф. за ред. О. І. Рогача. К.: Видавництво «Центр учбової літератури», 2020, 368 с.
8. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М., Красновська О. І. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2017, 382 с.
9. Міжнародні економічні відносини: підруч. за ред. Ю. Г. Козак. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 400 с.
10. Callahan William A. Sensible Politics Visualizing International Relations, Oxford University Press, 2020, 364 p.
11. International Relations: A Very Short Introduction, Oxford University Press, 2020, 176 p.
12. Ilarionova N. International Economics. Microeconomics. К.: Видавництво Ліра-К, 2017, 316 с.

РОЗДІЛ 3. СУБ'ЄКТИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Цілеспрямована господарська діяльність у світі здійснюється суб'єктами, які визначають стан і розвиток факторів виробництва, а також способи їхнього з'єднання. Суб'єктами світового господарства є господарюючі одиниці, що володіють необхідним капіталом, здатні організувати виробничу діяльність на міжнародному господарському просторі і володіють певними міжнародними правами й обов'язками.

Суб'єкти світового господарства – національні економіки, ТНК, міжнародні інтеграційні об'єднання, міжнародні економічні організації.

§3.1. Держава як суб'єкт світової господарської діяльності

Держава – основний суб'єкт світового господарства. За своєю суттю господарство являє собою форму політичного та економічного об'єднання суспільства, що відображає інтереси господарюючої спільноти. На цій основі відбувається взаємодія державної та господарської діяльності, що передбачає приведення економічних результатів до певної політичної єдності. Розвиток держави безпосередньо пов'язаний із національним господарством.

Національна економіка являє собою розгалужений, збалансований комплекс, відповідно держава повинна забезпечувати пропорційність господарства, підтримувати або знову створювати структуроутворюючі виробництва, захищати їх від руйнівних зовнішніх впливів, сприяти удосконаленню структури економіки та підвищенню її ефективності.

Роль держави в економіці проявляється насамперед у створенні гарантованих ринків для компаній усередині країни та за кордоном, її участі у накопиченні капіталу, регулюванні внутрішніх та зовнішніх економічних зв'язків у загальнонаціональних інтересах,

безпосередньо у виробництві ВВП. Це досягається зазвичай перерозподілом національного доходу через державні фінанси.

Впродовж останніх століть відбувається збільшення фінансових коштів, мобілізованих державою. Дані по розвинутих країнах свідчать, що тільки урядові витрати у них зросли в середньому з 8,35% у 1870 р. до 51% у 2021 р. Норма поточних надходжень у розвинутих країнах лише за 80–90-ті роки ХХ ст. підвищилася з 34% до 37,5% ВВП, у країнах, що розвиваються, – до 25%. За останні десятиліття, за винятком східноєвропейських країн, практично ніде не відбувалося скорочення перерозподільної ролі держави.

Мобілізовані державою кошти дозволяють забезпечувати підготовку робочої сили, чим переважно займається держава. Показово, що витрати на освіту за останні двадцять років збільшилися в середньому з 3,9% до 4,8% ВВП, витрати на охорону в промислово розвинених країнах сягають 6% їхнього сукупного ВВП. Держава у більшості країн світу відповідає за соціальне забезпечення населення. Загалом на соціальні послуги населенню держави виділяють до 20% їхнього ВВП (у країнах, що розвиваються, близько 5%).

Держава є активним учасником господарської діяльності. Купуючи товари та послуги, вона створює попит, здійснює капіталовкладення, надає субсидії. Протягом минулого століття відбувалося поступове зниження частки приватного споживання та підвищення державного. Найбільша частка державного споживання спостерігається в країнах з високим рівнем доходу та найбідніших країнах.

Державне споживання забезпечує суб'єктам господарювання гарантований і широкий ринок збуту. Державні замовлення утворюють ланцюгову реакцію у господарстві, забезпечуючи можливість реалізації товарів та послуг як фірм-генпідрядників, так і фірм-субпідрядників.

Держава прямо і опосередковано впливає на розміри та структуру капіталовкладень. Роль державних капіталовкладень наприкінці минулого століття скоротилася, але вона залишається значною, коливаючись у межах 0,7–14% ВВП.

Державне кредитування та субсидування – важливий інструмент впливу на інвестиційний процес та споживання приватного сектору. За оцінками експертів, субсидії, що надаються підприємницькому

сектору, у середньому становлять 2,5% ВСП. Розвиток цілої низки галузей безпосередньо залежить від державних капіталовкладень та субсидій. Яскравим прикладом цього є сільське господарство та науково-дослідна сфера в розвинених країнах.

Держава є великим роботодавцем, забезпечуючи значну частку робочих місць у країні. Окрім того, держава безпосередньо займається підприємницькою діяльністю. Оскільки пряме одержавлення виробництва обмежує приватну власність, правлячі кола використовують його, коли інші інструменти виявляються недієвими у боротьбі з протиріччями, що неминуче виникають у відтворювальному процесі.

Зазвичай посилення підприємницької функції держави та розширення державної власності характерні для вирішення соціально-політичних завдань, для мобілізаційного типу розвитку (під час воєн, криз, повоєнного відновлення) та для наздоганяючого типу розвитку. У промислово розвинених західноєвропейських країнах у 70-ті роки ХХ ст. державні підприємства забезпечували до 20% ВВП. Нині економічна роль держави більшою мірою зводиться до впливу на виробничі процеси через перерозподіл національного доходу, регулювання процесу відтворення.

В цілому у сучасних умовах держава, використовуючи свою владну монополію, визначає національну стратегію, розробляє правові основи розвитку суспільства, регулює грошово-кредитні відносини, розвиток інфраструктури, соціальної сфери, забезпечує зовнішню безпеку. Об'єктом її впливу виступають усі суб'єкти господарювання національного виробництва. Спрямованість і характер цього впливу залежить від співвідношення між різними групами населення, цілеспрямованої діяльності правлячих груп, її відповідності інтересам усього суспільства.

Забезпечення загальнонаціональних, загальнодержавних інтересів історично означало надання переваги саме власним суб'єктам господарювання. Для них завжди створювалися кращі умови господарської діяльності. У межах національної господарської системи держава забезпечувала пріоритетність внутрішніх економічних та культурних зв'язків. Це ставало передумовою для посилення ролі національного господарства у світовій економічній системі. Державний вплив на інші суб'єкти світового господарства та на систему в цілому

співвідноситься з господарським потенціалом держави та роллю національних суб'єктів господарювання на міжнародних ринках.

Отже, держава є основним суб'єктом світового господарства. Розвиток держави нерозривно пов'язаний із національним господарством.

Роль держави у світовій економіці в узагальненому вигляді:

- держава прямо чи опосередковано впливає на розміри і структуру капіталовкладень;
- держава через інструменти грошово-кредитної політики впливає на інвестиційний процес і споживання приватного сектору. Розвиток низки галузей залежить від державних інвестицій (сільське господарство, науково-дослідні проекти);
- держава, як роботодавець, забезпечує зайнятість.

§ 3.2. Роль і місце ТНК у світовій економіці

► Поняття і структура ТНК

Сучасна світова економіка являє собою складну структуру взаємодії різних суб'єктів господарювання, серед яких провідну роль відіграють **транснаціональні компанії** (ТНК), інтереси яких прямо або опосередковано лобіюють уряди багатьох країн. У сферу політичних інтересів сучасних великих корпорацій попадають держави і цілі групи держав, на території яких розташовані сировинні бази, виробництва, транспортні вузли та ринки збуту, необхідні для функціонування і розвитку ТНК. Відповідно вони проявляють природне прагнення до максимально можливого контролю за соціально-політичними й економічними процесами у цих країнах.

ТНК – це суб'єкт господарювання, що попри певну державну приналежність і організаційно-правову форму власності має власні підрозділи в декількох інших державах, здійснює там управлінську діяльність у відповідності із визначеною стратегією через один або кілька центрів прийняття рішень.

Структура ТНК представлена головною компанією чи комплексом основних компаній, що безпосередньо впливають на філії та підрозділи, розташовані в інших країнах, а також координують їхнє

функціонування. Для усіх ТНК характерна присутність своїх підрозділів в інших країнах, а також широка географія провадження комерційної діяльності.

У загальному вигляді *організаційну структуру* ТНК можна описати таким чином:

а) материнська компанія (головний офіс, головна компанія, штаб-квартира, батьківська компанія) є адміністративним центром усієї системи ТНК. Саме тут ухвалюються рішення стосовно функціонування всієї системи підприємств: щодо керівного складу корпорації, НДЦКР, злиття, придбання та ліквідації підрозділів, відбувається формування довгострокової виробничої, інвестиційної та фінансової політики філій і ТНК в цілому;

б) філії (відділення) повністю належать материнській компанії, не є юридичними особами, не мають власного балансу, не можуть самостійно емітувати акції;

в) асоційовані компанії є підрозділами, які не належать корпорації, головна компанія лише бере участь в управлінні;

г) дочірні компанії повністю контролюються материнськими компаніями через контрольний пакет акцій.

ТНК можуть діяти у найрізноманітніших організаційно-правових формах, перебувати у власності як держави, так і приватних власників, або мати змішану форму; вести комерційну діяльність у будь-якому з напрямів. Проте найпоширенішою формою функціонування ТНК є акціонерне товариство.

► Причини виникнення ТНК

Серед причин виникнення ТНК найбільш вагомими є:

1. Технологічні причини (Дж. Гелбрейт) – необхідність збуту та техобслуговування за кордоном складної сучасної продукції через товаро- та послугопровідну мережу підприємств в приймаючій країні.

2. Монополістичні переваги (З. Хаймер).

3. Вирішення проблеми спаду продажів на останній стадії життєвого циклу продукту, розроблена американським економістом Р. Верноном на базі теорії росту фірми. Характер діяльності ТНК –

здійснення виробництва продукту від появи його складових до споживання, а тому ефективніше у межах МЕ.

4. Найбільш повно причини розвитку ТНК обґрунтовані в *еклектичній моделі* Дж. Даннінга – компанія починає виробництво товарів та послуг за кордоном при одночасному збігу трьох передумов:

- специфічні переваги власника – наявність конкурентних (монополістичних) переваг у приймаючої країні;
- переваги інтернаціоналізації виробництва – умови у приймаючій країні сприяють організації там виробництва замість експорту;
- переваги місця розташування – можливість використовувати деякі виробничі ресурси в країні, що приймає, більше ефективно, ніж у себе вдома.

5. Теорія інтернаціоналізації П. Баклі, М. Кессона, Дж. Макмануса та ін. стверджує: значна частина міжнародних економічних операцій є внутрішньофірмовими операціями між підрозділами великих господарських комплексів – ТНК.

Причини ефективності діяльності ТНК:

- ✓ Переваги володіння, доступу і використання ресурсів усього світу.
- ✓ Оптимальне розташування підприємств по країнах світу.
- ✓ Можливість акумулювання ресурсів у межах усієї системи ТНК.
- ✓ Постійне володіння інформацією про світову кон'юнктуру.
- ✓ Раціональна й оптимальна організаційна структура.
- ✓ Бренд і репутація.

На сьогоднішній день під контролем 500 найбільших ТНК перебуває понад 70% іноземних інвестиційних коштів. Серед сфер їхньої діяльності можна виділити фармацевтичну галузь (95%), сферу хімічної промисловості (80%), електроніки (78%), машинобудування (76%) та ін. Близько 60% ТНК займається виробництвом, 3% – агропромисловим напрямом та 37% у сфері надання послуг.

Згідно із визначенням дослідницької програми Гарвардського університету, до розряду транснаціональних належать компанії:

- які мають понад шість зарубіжних дочірніх компаній;
- акції яких доступні для придбання у всіх країнах їхньої дії;

- склад вищого керівництва яких формується з громадян різних держав, що унеможливорює односторонню орієнтацію діяльності компанії на інтереси якоїсь однієї країни;
- для яких пріоритетним є міжнародний характер менталітету менеджера, дотримання геоцентричної позиції;
- організаційна структура яких спрямована на широкомасштабну економічну діяльність та ефективну реалізацію стратегії компанії.

В останні десятиліття відбулося безпрецедентне зростання кількості ТНК та їхніх відділень по всьому світові. Так, із кінця ХХ ст. до середини 10-х років ХХ ст. кількість ТНК зростає із 11 тис. до більш ніж 80 тис., а кількість філіалів і представництв із 100 тис. до 810 тис. Показовим є той факт, що 4/5 усіх комерційних операцій у світі припадає на виробничий сектор саме транснаціональних компаній. За статистикою Всесвітнього банку, у світі наприкінці 2022 року нараховувалося вже близько 100 тис. ТНК. На думку експертів ВБ, у 2025 році кількість ТНК може становити 160 тис.

Роль ТНК у формуванні вузлових, визначальних тенденцій у розвитку сучасної економіки важко переоцінити.

Будучи дійсно транснаціональними центрами рішень та дій, вони суттєво впливають на світову економіку. Завдяки своїм рішенням у сфері капіталовкладень та вибору місць розміщення виробництва ТНК відіграють важливу роль у розподілі світового виробничого потенціалу. Їхній вплив на міжнародну торгівлю пропорційний до їхньої участі в цій торгівлі. За деякими оцінками, ТНК здійснюють понад половини світового зовнішньоторговельного обороту. На ТНК припадає понад 80% торгівлі високими технологіями. Утворюючи єдину мережу, транснаціональний капітал володіє однією третинною всіх виробничих фондів і майже половиною загальнопланетарного продукту.

Масштаби їхніх міжнародних фінансових операцій забезпечують їм привілейоване становище як позичальників або вкладників на ринку євровалюти, у їхньому розпорядженні знаходиться близько 8 трлн дол. ТНК контролюють до 90% вивезення капіталу. Сукупні валютні резерви транснаціональних компаній у 5-6 разів перевищують резерви центральних банків усіх країн світу.

Розширюючи свою транснаціональну діяльність, вони створюють економічні передумови для організації міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором і міжнародного ринку капіталів, робочої сили, науково-технічних, консультаційних та інших послуг. Борючись за ринки збуту у глобальному масштабі, ТНК підвищують рівень конкуренції, що зумовлює потребу в постійних інноваціях, зміні технологій та прискоренні науково-технічного прогресу. Сприяючи обігу капіталів, людей і техніки, вони значною мірою сприяють економічному зростанню та розвитку.

Однак їхня економічна міць стає джерелом прихованих конфліктів із тими державами, на території яких здійснюється їхня діяльність. Фактично ТНК дедалі більше визначають міжнародну політику.

► Економічні кризи і діяльність ТНК

Основною метою ТНК є отримання прибутку (в ідеалі – надприбутку), а не політична діяльність, водночас їм потрібні важелі контролю і формування політики у країні, де передбачається ці прибутки отримувати. Маніпулюючи владою в окремій державі, корпорації реалізують власні політичні й економічні інтереси.

Модель світової економіки із домінуючою роллю ТНК створює ризик виникнення різноманітних криз, у першу чергу, фінансових. Поява проблеми в одній з таких мегаорганізацій створює ефект доміно: цією ж проблемою «заражаються» інші суб'єкти господарювання у світовому економічному просторі. Прикладом може слугувати криза 2008 року, коли компанія Lehman Brothers несподівано опинилася в нестабільному стані, що і призвело врешті до глобальної фінансової кризи. Раніше причини економічних криз були пов'язані з надвиробництвом товарів, послуг, тобто матеріальних благ. Кризи мали об'єктивний, як правило, циклічний характер, обумовлений самою природою капіталізму.

Сучасні політичні, фінансові й економічні кризи в окремій державі або низці держав можуть бути штучно створені ТНК або трастом із метою переділу власності, «перекроювання» ринку на свою користь. Саме під час кризи, а також громадянських війн відбувається, по-перше, обвал акцій різних компаній на фондових майданчиках, які тут же скуповуються за низькими цінами представниками ТНК; по-друге, масові банкрутства фірм, й їхніми новими власниками знову стають

представники корпорацій або ж відбувається класична зачистка сектору для створення нової монополії.

Тож ТНК можуть бути як прямим, так і опосередкованим суб'єктом міжнародного чи внутрішньодержавного конфлікту. І конфліктогенність сучасних ТНК може бути оцінена як іманентна характеристика їхньої діяльності. Така оцінка є похідною від існуючої в глобальному економічному просторі жорсткої конкуренції, а також від прагнення кожної окремої корпорації до отримання надприбутків.

Водночас у кожному конфлікті завжди присутні щонайменше дві, а то і більше сторони, і якщо однією з них є ТНК, то їй може протистояти корпорація-конкурент, національні компанії-монополісти, офіційні органи державної влади, політична парламентська і позапарламентська опозиція, окремі профільні міністерства і відомства (включаючи дипломатичні й військові), міжнародні або національні екологічні організації і навіть окремі етноси, що компактно проживають на тій чи іншій території.

Процес нарощування ТНК закономірно призвів до залучення бізнесу у політичну сферу і відповідно збільшення впливу великих міжнародних компаній на економічний розвиток, фінансову, податкову, банківську сфери багатьох країн світу, й зрештою – на всю світову систему.

Економічне панування дозволяє бізнесу формувати світову політичну стратегію, яка здебільшого шкодить національним інтересам, призводить до руйнування державного суверенітету. Завдяки фінансовим вливанням ТНК отримують важелі впливу на державний апарат і на окремих особистостей у країнах, що розвиваються. Для більш швидкого доступу до ринку чи ресурсної бази цих країн ТНК інколи вдаються до тиску, підкупу, шантажу представників влади, а якщо це не дає результатів, то корпорації можуть створити в країні внутрішньополітичну конфліктну ситуацію, аби привести до влади лояльних для себе політиків. Транснаціональні корпорації підривають суверенітет не лише тим, що вислизають від державної юрисдикції, але й тим, що звужують діапазон політичних альтернатив, доступних державам.

У кінцевому рахунку діяльність ТНК може призвести до ліквідації чи розмиття державних кордонів, обмеження або повного позбавлення суверенітету. Більш того, вона може мати відверто агресивний

по відношенню до тих чи інших країн характер. Так, народні протести та повстання у країнах Близького Сходу та Північної Африки у 2011 році, що увійшли в історію під назвою «арабської весни», були штучно спровоковані за рахунок різкого підвищення цін на продукти та предмети першої необхідності, великими світовими торговельними компаніями Louis Dreyfus та Glencore. А через втручання нафтогазових компаній Royal Dutch Shell та British Petroleum у внутрішньополітичне життя Лівії в країні у 2011 році було відсторонено від влади президента і розв'язана громадянська війна.

Американський дослідник Р. Гілпін у своїй праці *US Power and the Multinational Corporation: the Political Economy of Foreign Direct Investment*⁴ досліджував та розкрив, як ТНК сприяли перетворенню США у світового гегемона. У другій половині ХХ ст. великі компанії і банки США розпочали завоювання ринків післявоєнної Європи. Саме з того часу розпочалася трансформація більшості компаній США у ТНК шляхом відкриття іноземних підрозділів і філіалів та вливання в них значних інвестицій. На сьогодні із 500 найбільших ТНК світу 162 засновані саме в США. Дієвим, на думку Р. Гілпіна, виявився механізм використання суб'єктів господарювання для просування зовнішньополітичної стратегії США у державах басейну Каспійського моря.

Автори концепції структурної властивості бізнесу – В. Ронге, Ф. Блок і С. Оффе – обстоювали думку, що на владу держави безпосередньо впливає функціонування комерційних структур: «Той, хто володіє державною владою, по факту влади не має, якщо не здатен видобувати зі свого становища ті блага, які потрібні для досягнення цілей і вирішення завдань у сфері політики»⁵.

Тоффлер, класик футурології ХХ ст., зазначав у 80-х роках у своїй праці «Третя хвиля», що «світ ТНК, який витісняє національні держави із системи міжнародних відносин, потребує нових політичних меж, нових підходів і концепцій щодо побудови держави, аби вона була здатна конкурувати в умовах масового «вторгнення» ТНК у сферу світової політики»⁶.

4. Gilpin, R. *US Power and the Multinational Corporation: the Political Economy of Foreign Direct Investment*. Vol. 2. New York: Basic Books, 1975. 291 p.

5. Offe, C., Ronge, V. (1982). *Theses on the Theory of the State. Classes, Power, and Conflict. Classical and Contemporary debates*. Eds. A. Giddens, and D. Held. London: Macmillan Press Ltd, 249-256 p.

6. Toffler, A. (1984). *The Third Wave*. Published by Bantam. 560 p

У 1993 році Даннінг розробив теорію, яка отримала назву OLI-парадигми. Вчений стверджував, що компанія успішно здійснюватиме довгострокові інвестиції, якщо будуть виконані три умови:

- монополістична перевага у власності по відношенню до інших компаній (Ownership-specific advantages, (O));
- наявність у сторони, що приймає, переваг щодо місцезнаходження (Location specific advantages, (L));
- вигідна інтернаціоналізація цих переваг (Internalization advantages, (I))⁷.

У відповідності із цією теорією, результативність ТНК залежить не лише від економічного, але й від політичного і соціального середовища сторони, що приймає.

На початку XXI століття аналітичні дослідження стосовно впливу ТНК на державу помітно активізувалися. Занепокоєння у колі фахівців викликав той факт, що у більшості випадків державні структури не мають важелів впливу на ТНК, тобто ті залежні виключно від корпоративних інтересів. Такий космополітизм із його нехтуванням принципу державності став причиною конфліктних ситуацій між корпораціями і державами, в яких вони розміщені і де ведуть свій бізнес.

Понад 20 років тому відомими дослідниками Грором і Сінгхом було опубліковано працю, у якій автори докладно проаналізували вплив ТНК на зовнішньополітичну діяльність як в окремих країнах, так і в світі в цілому. Ними були наведені реальні факти втручання ТНК у внутрішню і зовнішню діяльність держав із слабким потенціалом економічного розвитку й підпорядкування їх політичній волі високорозвинених країн із застосуванням військового ресурсу останніх.

► Позитивний і негативний вплив ТНК на національну економіку

У дотичному до цієї проблематики науковому дискурсі представлено різне співвідношення позитивних і негативних впливів ТНК на національну економіку.

7. Dunning, John H. (edited by) (1993). United Nations Library on Transnational Corporations. Volume 1. The theory of transnational corporations. 454 p.

Серед позитивних аспектів функціонування ТНК, як правило, наводиться скорочення безробіття, прискорення економічного розвитку, підвищення податкових надходжень до державного бюджету, впровадження інноваційних технологій. Крім того відзначається ефект масштабності в управлінні кадровим потенціалом, можливість транснаціонального маркетингу, застосування багатонаціональних кадрових ресурсів, міжнародна управлінська практика, наявність запатентованих розробок.

Серед аргументів проти діяльності транснаціональних корпорацій найбільш поширеними є такі:

- олігополістична спрямованість, що здатна суттєво ослабити ринковий потенціал країни;
- практика ухиляння ТНК від оподаткування за допомогою трансфертного ціноутворення;
- розміщення виробничих потужностей, що забруднюють екологію.

ТНК безпосередньо впливають на вибір приймаючою стороною її виробничої спеціалізації, загрожують національній економічній безпеці країни, встановлюючи контроль над її зовнішньою торгівлею, а вільне переміщення транснаціонального капіталу здатне підірвати стабільність національних валют.

Останнім часом серед фахівців набула поширення третя позиція, згідно з якою роль ТНК буде нівельовано з об'єктивних причин. Окремі дослідники, представники бізнесу і журналістики з недавнього часу говорять про руйнування моделі глобалізації, в якій міжнародні потоки товарів і капіталу реалізовувалися в межах діяльності ТНК при пануючій ролі розвинених країн.

Так, Кондратьєв у статті «Новий етап глобалізації: особливості і перспективи» (2018) наводить докази такого руйнування старої моделі глобалізації, зокрема вказуючи на зростання протекціонізму у міжнародних економічних відносинах. Зокрема, Китай і Індія з початку 2009 року і до цього часу ініціювали кожна більш ніж 5 тис. дискримінаційних заходів у торгівлі. Крім того, на думку Кондратьєва, спроможність міжнародних інститутів встановлювати і забезпечувати дотримання загальних правил для усіх країн викликає все більше сумнівів. Верховенство глобальної економіки над національною

політикою слабшає через активне втручання держав у регулювання діяльності корпорацій, зокрема у сфері антимонопольної політики. Проте такий сценарій неприйнятний для країн із недолугою системою права і корумпованою владою, залежною від місцевого олігархату. Із входженням ТНК в економіку таких країн при поступовому захопленні політичних важелів впливу втрата державної суб'єктності там стає лише питанням часу.

Як суб'єкти світової економіки ТНК мають наступні переваги, порівняно з державою, що виступає в ролі приймаючої сторони:

1. Володіють необхідними ресурсами і перевіреними практикою інструментами (лобізм, GR), що дозволяють впливати на державну політику.

2. Мають більш ефективну і гнучку систему управління, активно впроваджують інновації в організаційні процеси.

3. Технологічно випереджають національні компанії. Так, володіння технологією із зрідження природного газу уможливило вихід Shell на ринок Катару і відтиснення на його периферію державної компанії Qatar Petroleum.

4. Мають можливість уникнути контролю за своєю діяльністю з боку суспільства. Зокрема профспілкові стратегії, що мали б забезпечити організаційну протидію ТНК, на сьогодні недостатньо дієві. Це особливо помітно в періоди економічного спаду і зростання рівня безробіття, що стають свого роду тригером для посилення протекціоністського і націоналістичного характеру діяльності профспілок.

Американський дослідник М. Роуч із занепокоєнням констатує суттєве зниження ролі профспілок у діалозі із ТНК. Вирішення цієї проблеми – в об'єднанні зусиль профспілок із різних країн, що має призвести до розвитку наднаціональних, глобальних структур, які представлятимуть інтереси організованої праці в колективних переговорах із ТНК⁸.

Глобальна продовольча криза 2008 року актуалізувала ще одну перевагу ТНК в політиці – вони стають великими землевласниками.

8. Roach M. A primer on multinational corporation // Chandler Jr. A., Mazlish B. Leviathans: multinational corporations and the new global history. Cambridge University Press, 2005. pp. 31 – 35.

За оцінками ООН, зростання чисельності населення збільшить попит на продовольчі товари на 70-100% до 2025 року, тим самим зробивши сільське господарство одним із найбільш динамічно зростаючих секторів економіки.

Скупка аграрних земель у країнах з низьким рівнем життя населення, закономірно супроводжується внутрішньополітичними конфліктами. У 2008 році корейська корпорація Daewoo уклала із урядом Мадагаскару угоду щодо оренди половини усіх сільськогосподарських земель країни на 99 років. Ця угода стала однією з головних причин державного перевороту в Мадагаскарі, і перше, що зробив новий уряд, – скасував угоду. Ще більш красномовним прикладом може слугувати «арабська весна» 2011 року, зумовлена, з поміж інших факторів, підвищенням продовольчих цін (особливо в Єгипті) такими глобальними сировинними трейдерами, як Louis Dreyfus и Glencore.

ТНК у своїй економічній експансії в країни, що розвиваються, успішно обертають економічний ресурс у політичний і владний. Вони діють незалежно від інститутів державного управління, створюючи власний нормативний вимір політичних відносин. Показово, що цей процес відбувається одночасно як на національному, так і на міждержавному рівнях. Корпоративні практики міцно врастають у фундамент управління, підриваючи нормотворчу монополію держави, виводячи корпорації з-під державного регулювання й формуючи автономну нормативну систему. Зростає роль *lex mercatoria* – наддержавної за своєю природою правової системи, яка дозволяє корпораціям регулювати свою діяльність, не зважаючи на державу. У більшості випадків ТНК вирішують спірні питання не в межах національних судових систем, а через процедури арбітражу, медіації.

Функціональна експансія корпорацій проявляється і в тому, що вони, так само як держава, але у все більш зростаючих останнім часом масштабах, здатні до вилучення суспільного ресурсу. Якщо держава збирає із громадян податки, то корпорації домагаються того ж, встановлюючи, наприклад, надвисокі ціни на свою продукцію. Якщо раніше держава розглядалася як інститут, домінуючий у розподілі ресурсів на підконтрольній йому території, то сьогодні корпорації здатні не менш ефективно контролювати політично і соціально значущі ресурси на території своєї локалізації. Відсутність або слабкість державного контролю за діяльністю ТНК означає руйнування механізмів,

що забезпечували конвертацію економічного зростання в соціальний розвиток країни. Найгірший сценарій розвитку держави за цих умов – втрата суб'єктності і перетворення країни на територію, населення якої відсторонене від користування національними ресурсами і змушене або залишити ці території, або задовольнятися низькими стандартами життя.

► **Важелі протидії деструктивним проявам з боку ТНК**

Дієвими важелями протидії деструктивним проявам з боку ТНК, а також нівелювання переваг, які вони мають, порівняно із державними структурами, є:

1. *Наявність у країні зрілої політичної еліти або/і сильного лідера нації.* Головна вимога – їхня готовність і спроможність відстоювати національні інтереси. Відповідно і зовнішньополітичний курс держави повинен базуватися на засадах нейтралітету і дипломатичного балансу, коли жодна з країн, що зацікавлена в економічній експансії, не має важелів політичного тиску або якихось інших переваг, порівняно з іншими.

2. *Створення національних ТНК – один із ключових кроків до національної економічної безпеки.* Досвід інших країн, що активно розвиваються – Китаю, Мексики, Індії, Індонезії та ін., – свідчить: національний капітал витримає конкуренцію з ТНК лише за умови, коли він сам структурується в потужні фінансово-промислові об'єднання, аналогічні міжнародним, і будуть спроможними проводити активну зовнішньоекономічну політику. У свою чергу, це передбачає створення правових умов для виходу державних структур із стану політико-географічної ізоляції в межах своїх територіальних юрисдикцій і розширення можливостей для екстратериторіального урегулювання діяльності корпоративного сектору, у тому числі через формування наднаціональних управлінських структур.

3. *Дієва правова база.* На внутрішньодержавному рівні головною метою регулювання ТНК є чітке підпорядкування діяльності їхніх філій і дочірніх компаній національному законодавству приймаючої країни. Основними інструментами такого регулювання є інвестиційне законодавство країни, спрямоване на визначення правового статусу іноземного вкладника: фізичної або юридичної особи. Чим воно чіткіше виписане, тим ефективнішим буде вплив ТНК на національну

економіку. Однак найбільш вразливим аспектом у регулюванні діяльності ТНК є те, що завдяки своїй організаційній структурі вона здатна уникнути контролю з боку держави. Тому для регулювання діяльності ТНК національного законодавства приймаючих країн явно недостатньо.

На міжнародному рівні універсальне регулювання діяльності ТНК відбувається під егідою ООН на основі рекомендацій спеціально створеного органу – Міжурядової робочої групи відкритого складу з питань ТНК та інших підприємств в аспекті прав людини. Сучасні держави йдуть, як правило, шляхом обмеження свободи дій ТНК у політичній сфері за допомогою особливих норм різного роду декларацій, як-от «Глобальний договір ООН» чи «Кодекс поведінки ТНК», в якому закріплено обов'язки корпорацій сприяти розвитку науково-технічного потенціалу приймаючої сторони, надавати звіти про свою діяльність, дотримуватися фінансової і податкової доброчесності.

Цей підхід навряд чи можна вважати ефективним, адже по суті обидва ці міжнародно-правові документи є всього лише декларацією про наміри, і норми їхні не є обов'язковими для виконання. Крім того, в них не прописано санкції за порушення наведених там норм, що дозволяє ТНК їх ігнорувати. Транснаціональний капітал є мобільним і може швидко перетікати із однієї країни в іншу, ухиляючись від дії національних законодавств.

Існує нагальна потреба у прийнятті на міжнародному рівні таких нормативних документів, в яких би охоплювався увесь спектр діяльності ТНК, незалежно від кількості країн перебування. Необхідно встановити жорсткі межі відповідальності ТНК як цілісного міжнародного суб'єкта світової економіки за будь-які порушення національних законодавств. Ефективність такого нормативного документу залежатиме від його правової форми: він повинен мати юридично зобов'язуючий характер або поєднувати зобов'язуючі норми і рекомендації, на зразок запропонованого німецьким юристом Бааде «кодекса зебри».

В цілому ж протистояння між державами і ТНК як усередині країн (особливо тих, що розвиваються і слаборозвинених), так і на міжнародному рівні, в найближчій перспективі буде лише нарощуватися, з огляду на посилення конкурентної боротьби за ринки між корпораціями, а отже, зростатимуть ризики для стабільного розвитку світової економіки й міжнародних відносин.

§3.3. Міжнародні економічні організації

3.3.1. Поняття, види, цілі міжнародних економічних організацій
Посилення інтернаціоналізації господарського життя спричинило до різкого збільшення числа пов'язаних зі світовою економікою та міжнародними економічними відносинами проблем, які не можуть бути вирішені на двосторонній основі, а вимагають участі значної кількості держав або навіть усіх держав світу, що особливо важливо при вирішенні глобальних проблем, що стоять перед людством.

Ускладнення характеру питань, що підлягають вирішенню у повсякденному міжнародному господарському житті, зумовлює необхідність їхнього оперативного вирішення за допомогою інституційного, постійно діючого механізму. Таким механізмом покликані бути міжнародні економічні організації.

Міжнародна економічна організація – організація, створена на основі міжнародних угод з метою уніфікації, регулювання, вироблення спільних рішень у сфері міжнародних економічних відносин.

~ Види міжнародних економічних організацій.

Міжнародні економічні організації залежно від напрямів поділяються на такі види:

1. Універсальні міждержавні організації, мета та предмет діяльності яких представляють інтерес для всіх держав світу.

2. Спеціалізовані міждержавні організації регіонального і міжрегіонального характеру, які створюються державами для вирішення різних питань, зокрема економічних та фінансових.

3. Організації, що функціонують в окремих сегментах світового ринку. МЕО, представлені напівформальними об'єднаннями типу «вісімки».

До *універсальних* міжнародних економічних організацій належать:

- Економічна та Соціальна рада ООН (ЕКОСОП).
- Світова організація торгівлі (СОТ).
- Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).
- Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС).
- Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН – від англ. Association of SouthEast Asian Nations).

- Європейська економічна комісія ООН.
- Міжнародна торгова палата.
- Організація Чорноморського економічного співробітництва.

До *спеціалізованих* міжнародних економічних організацій відносяться організації, до сфери діяльності яких входить певне коло економічних відносин. Прикладами таких організацій є:

- Всесвітня організація інтелектуальної власності.
- Консультативна служба з міжнародних інвестицій.
- Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ – англ. United Nations Commission on International Trade Law).
- Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО – від англ. United Nations Industrial Development Organization).
- Міжнародна асоціація повітряного транспорту.
- Міжнародна морська організація.
- Всесвітня митна організація.
- Всесвітня туристична організація.
- Міжнародна автотранспортна спілка.
- Міжнародний газовий союз.
- Міжнародна спілка залізниць.
- Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК).
- Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО).
- Міжнародний інститут статистики.
- Міжнародний інститут уніфікації приватного права (УНІДРУА – від фр. Institut international pour l'unification du droit privé).

~ Основні цілі міжнародних економічних організацій:

- стійкий і поступальний розвиток економіки;
- прискорення міжнародної валютної інтеграції як на регіональних рівнях, так і в глобальному вимірі;
- нормалізація і стабілізація міжнародних валютно-кредитних відносин;

- лібералізація й координація валютно-кредитної політики у відносинах між країнами;
- надання економічної допомоги країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою шляхом надання кредитів і консультативної допомоги;
- збирання й обробка інформації;
- наукові дослідження з проблем міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин.

3.3.2. Міжнародні економічні організації системи ООН

1. Найвідомішою міжнародною організацією є **Організація Об'єднаних Націй (ООН)**, яка функціонує з жовтня 1945 р.

Цілі ООН: підтримка міжнародного миру та безпеки шляхом вживання ефективних колективних заходів та мирного врегулювання спорів; розвиток дружніх відносин між націями на основі поваги до принципів рівноправності та самовизначення народів.

Аналіз практики діяльності цієї організації показує, що поряд із всебічним зростанням ролі світових політичних проблем дедалі більше місця в її діяльності відводиться вирішенню економічних і фінансових питань розвитку сучасного світу.

Економічна діяльність ООН включає чотири головні напрями:

- ✓ вирішення загальних для всіх країн глобальних економічних проблем;
- ✓ сприяння економічному співробітництву держав із різними рівнями соціально-економічного розвитку;
- ✓ сприяння господарському розвитку країн, що розвиваються;
- ✓ вирішення проблем регіонального економічного розвитку.

Основними структурними підрозділами системи органів економічного і фінансового співробітництва в рамках ООН є три з шести головних органів, названих у Статуті: Генеральна Асамблея, Економічна і Соціальна Рада та Секретаріат.

2. **Світова організація торгівлі – СОТ**. Почала діяти з 01.01.1995 р., є наступницею діючої з 1947 р. Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГУТТ). Мета СОТ – сприяння розвитку та лібералізації міжнародних торгових відносин.

Основні *принципи* СОТ:

- надання режиму найбільшого сприяння в торгівлі на недискримінаційній основі;
- взаємне надання національного режиму товарам і послугам іноземного походження (зрівняння у правах товарів імпортного та вітчизняного виробництва щодо внутрішніх податків і зборів);
- регулювання торгівлі;
- сприяння справедливій конкуренції;
- вирішення торгових спорів шляхом консультацій;
- пільги в міжнародній торгівлі для менш розвинених держав.

Основні *функції* СОТ:

- контроль за виконанням вимог базових угод СОТ;
- створення умов для переговорів між країнами-учасниками СОТ щодо зовнішньоекономічних відносин;
- врегулювання спорів між державами стосовно проблем зовнішньоекономічної торговельної політики;
- співробітництво з іншими міжнародними організаціями.

Основні відмінності СОТ від ГУТТ: використовуючи у своїй діяльності принципи ГУТТ, здійснює також регулювання міжнародного обміну послугами (банківські, страхові, транспортні тощо), торгових аспектів інтелектуальної власності та контролює захист інвестицій. Для цього в її складі створені спеціальні установи: Угода про торгівлю послугами та Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.

Напрями переговорів щодо вступу країни до СОТ.

1. Зміна зовнішньоторговельного законодавства у бік його відповідності принципам і нормам СОТ і тих умов, на яких країни-учасниці СОТ схвалюють приєднання нової країни до Генеральної угоди та інших домовленостей цієї організації.

2. Вироблення протоколу про тарифні умови приєднання нової країни та переліку зобов'язань за угодою про торгівлю послугами.

Критика СОТ:

✓ Багато хто вважає, що вільна торгівля не робить життя більш щасливим населення країн-учасниць більш процвітаючим, а лише призводить до подальшого збагачення вже багатих.

✓ Невеликі країни мають незначний вплив на СОТ, і, не зважаючи на заявлену мету – допомога країнам, що розвиваються, – розвинені країни концентруються, перш за все, на своїх комерційних інтересах.

✓ Питання охорони здоров'я, безпеки та захисту навколишнього середовища постійно ігноруються на користь додаткових пілг для бізнесу.

3. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).

Орган Генеральної Асамблеї ООН, який не є міжнародною організацією торгівлі, створений у 1964 р. з ініціативи країн соціалістичного табору та країн, що розвиваються, і нараховує 168 країн-членів.

Основні завдання:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі, забезпечення стабільного миру і рівноправного, взаємовигідного співробітництва між державами;

- вироблення рекомендацій, принципів, організаційно-правових умов та механізмів функціонування сучасних міжнародних економічних відносин;

- участь у координації діяльності інших установ системи ООН у галузі економічного розвитку, налагодження господарських зв'язків та заохочення міжнародної торгівлі.

4. Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО).

Спеціалізована установа ООН, мета якої – сприяти промислово-му розвитку країн, що розвиваються. Створена в 1966 р. як автономний орган ООН. Налічує близько 170 держав-членів.

Вищим її органом є Генеральна конференція, яка скликається один раз на два роки. Керівні органи ЮНІДО – Рада з промислового розвитку і Комітет із програмних і бюджетних питань. Штаб-квартира розташована у Відні.

З початку 1986 р. ЮНІДО набула статусу спеціалізованої установи системи ООН, що привело до її реорганізації у сферах адміністративної, фінансової і кадрової самостійності. На сьогодні ЮНІДО має власний регулярний бюджет, який формується з обов'язкових внесків країн-членів і призначений головним чином для утримання секретаріату ООН.

Оперативна діяльність фінансується з коштів Програми розвитку ООН і Фонду промислового розвитку ЮНІДО, який складається з добровільних внесків країн-членів організації. Оперативна діяльність ЮНІДО, згідно з резолюцією Генеральної Асамблеї ООН, включає, окрім управлінських, науково-дослідницьких і технічних питань, здійснення конкретних проєктів, а також розробку рекомендацій і надання конкретної допомоги країнам у підготовці програм індустріалізації з урахуванням політичних, економічних і фінансових обставин.

5. Якщо ЮНІДО має статус спеціалізованої установи ООН, яка «працює» з країнами, що розвиваються, то інша організація ООН – **Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН)** є допоміжним органом Генеральної Асамблеї ООН, міжнародною програмою з надання багатосторонньої технічної і передінвестиційної допомоги країнам, що розвиваються, у найважливіших секторах економіки.

Допомога ПРООН фінансується за рахунок добровільних внесків і надається тільки урядами, через їхнє посередництво або за їхнім проханням. До середини 90-х років ХХ ст. глобальна мережа ПРООН розширилася до 132 відділень у різних державах світу, які обслуговували 175 країн і територій. На той час загальний обсяг добровільних внесків становив близько 1 млрд дол. США. Це свідчить про те, що програми ПРООН реально функціонують і успішно реалізуються, причому йдеться про досить значні кошти. Є приклади ефективного здійснення проєктів з іригації, риболовства, експлуатації лісових ресурсів тощо. Запорука цього – жорсткий і дійовий контроль за використанням добровільних внесків.

Стосовно регіональних економічних комісій, то їх було створено згідно з резолюціями Економічної і Соціальної Ради, яка координує їхню діяльність.

6. **Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН)**. Регіональна організація Економічної та Соціальної ради ООН (ЕКОСОС). Була створена в 1947 р. з метою розвитку економічного співробітництва між країнами-членами цієї комісії. Є однією з п'яти регіональних комісій Організації Економічного та Соціального Розвитку ООН (ЕКОСОС). Організація налічує понад п'ятдесят держав-членів. Поряд із європейськими країнами до складу організації входять Сполучені Штати Америки, Канада, Туреччина, Ізраїль, колишні

радянські республіки Середньої Азії. Штаб-квартира ЄЕК ООН знаходиться в Женеві (Швейцарія). Річний бюджет становить близько 50 млн доларів США.

7. Економічна і соціальна комісія для Азії і Тихого океану (ЕСКАТО) створена в 1947 р. як регіональний орган. Її членами є більшість країн регіону, включаючи і таких економічних велетнів, як США, Нідерланди, Велика Британія, Франція. Комісія провадить роботу в рамках програми дій із регіонального економічного і фінансового співробітництва в галузі передачі технологій під інвестиційні проекти. Досягнуто певних результатів у межах реалізації програми «Транспорт і зв'язок» і програми розвитку інфраструктури, які мають вкрай важливе значення для регіону, де проживає більше половини населення земної кулі.

8. Економічна комісія для Латинської Америки і Карибського басейну (ЕКЛАК) створена у 1948 р. Вищий орган – сесія, а в період між сесіями – Комітет у складі представників усіх 40 країн-членів: країни Латинської Америки, США, Канада, Велика Британія, Франція, Нідерланди, Іспанія. У складі ЕКЛАК діють постійні органи: Комітет із економічного співробітництва країн Центральної Америки; Комітет із розвитку і співробітництва країн Карибського регіону; Комітет з торгівлі; Комітет урядових експертів. Основні напрями роботи ті ж, що й у перелічених вище комісій.

9. Економічна комісія для Африки (ЕКА) створена в 1958 р. з метою сприяння африканським народам у вивченні й аналізі проблем розвитку Африканського континенту. ЕКА розробляє заходи щодо економічного розвитку цього регіону, надає консультативні послуги відповідно до запитів країн-членів. Комісія має чотири субрегіональні відділення: для Північної Африки (місцезнаходження – місто Танжер, Марокко); для Західної Африки (місто Ніамей, Нігер); для Східної Африки (місто Лусака, Замбія); для Центральної Африки (місто Кіншаса, Заір). Останніми роками ЕКА сприяє наданню консультативних технічних послуг у галузі боротьби з посухою, у створенні проектів з іригації тощо. Бюджет ЕКА на початок ХХІ ст. становив понад 70 млн дол. США і був більший, ніж в інших регіональних комісій.

В цілому невирішеність багатьох проблем в економічній сфері гостро ставить питання про підвищення авторитету ООН. Якщо

миротворча роль ООН загально визнана у світі, то економічна місія досить далека від авангардної.

Кардинальні зміни в економічному житті, в міжнародних економічних відносинах останніх десяти років ХХ ст. мали значний вплив на реалізацію ідей, закладених у стратегічних документах ООН 70-80-х років. Зникнення з політичної арени Європи соціалістичних країн, Ради економічної взаємодопомоги, Організації Варшавського договору змінило розстановку й на економічній арені. Ідеї, закладені в багатьох економічних документах ООН соціалістичними країнами, які на той час мали своє бачення перспектив економічного розвитку в світі, виявились непотрібними. У цілому ж багатофакторність при розробці проблем глобального характеру, труднощі, що виникають при їхньому погодженні та компонуванні, як правило, є наслідком постановки нездійснених завдань. Тож питання, пов'язані з підвищенням ефективності діяльності економічних організацій ООН, залишаються на порядку денному. Головне, наскільки швидко будуть вжиті заходи з метою усунення негативних факторів у їхній діяльності.

3.3.3. Міжнародні економічні організації групи Світового Банку

Світовий Банк – це багатостороння кредитна установа, що складається з 5 тісно пов'язаних між собою інститутів, загальною метою яких є підвищення рівня життя країн, що розвиваються, за рахунок фінансової допомоги від розвинених країн.

Організації, що входять до групи Світового банку:

- МБРР (Міжнародний банк реконструкції та розвитку).
- МАР (Міжнародна асоціація розвитку).
- МФК (Міжнародна фінансова корпорація).
- МАІГ (Міжнародне агентство з інвестиційних гарантій).
- МЦУІС (Міжнародний центр із урегулювання інвестиційних спорів).

1. Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР). Заснований у 1945 р. Його мета – надання кредитів відносно заможним країнам, що розвиваються.

Завдання МБРР:

- стимулювання економічного розвитку країн-членів;
- надання допомоги в реконструкції та розвитку економіки країн-членів;
- сприяння розвитку міжнародної торгівлі та підтримка платіжних балансів.

Основна відмінність діяльності МБРР від МВФ: надає кредити суто для економічного розвитку країни. Терміни, обсяги та ставки кредитів МБРР визначаються особливостями проекту. Усі позики банку повинні гарантуватися урядами країн-членів. Позики виділяються під відсоткову ставку, яка змінюється кожні 6 місяців. Як правило, позики надаються на 15-20 років із відстрочкою платежів за основною сумою позики від трьох до п'яти років. МБРР покриває своїми кредитами лише 30% вартості об'єкта. Найбільша частина кредитів спрямовується у галузі інфраструктури: на енергетику, транспорт, зв'язок. У промисловість спрямовується менше 15% кредитів банку.

Критика діяльності МБРР. Передбачалося, що МБРР зосереджуватиме свої операції виключно на тих об'єктах, які важливі для держав, але в які неохоче вкладається приватний інвестор. Фактично ж МБРР відразу почав широко втручатися у внутрішні справи країн-позичальників в інтересах третіх сторін, здійснював тиск на уряди, подекуди нав'язуючи свої програми розвитку. Рекомендації МБРР зосередилася на розвитку сільського господарства у країнах-позичальниках і збільшення видобутку корисних копалин та їхнього постачання до інших промислово розвинених країн.

2. Міжнародна асоціація розвитку (МАР). Заснована в 1960 р. Мета: надання пільгових кредитів найбільшим країнам, що розвиваються. Право на отримання позик із МАР мають країни з ВВП на душу населення не більше 835 дол. США. МАР надає безвідсоткові позики з 30-40-річним терміном погашення та відстроченням основних платежів протягом перших десяти років. Членами МАР є понад 160 країн.

3. Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Створена у 1956 р. Нараховує 184 країни-члени. Мета - сприяння економічному зростанню країн, що розвиваються, шляхом надання підтримки приватному сектору. Одним із найважливіших напрямків діяльності МФК

є мобілізація більших обсягів приватного капіталу з метою розвитку насамперед у країнах з низьким рівнем доходу, а також у державах з нестабільністю та конфліктами. Україна є членом МФК з 1993 року.

Кредитна діяльність. МФК, як правило, кредитує тільки високо-рентабельні підприємства в потенційно потужних індустріальних країнах. Менш розвиненим країнам важче одержати кредит через високу кредитну ставку, яка вище пересічних ставок на основних ринках позичкових капіталів. Позитивним аспектом цих кредитів є те, що вони спрямовані на реалізацію таких проєктів, які не одержали б коштів з інших джерел. Звичайно МФК фінансує не більше як 25% загальної вартості проєкту, решта коштів забезпечується за рахунок приватних компаній і комерційних банків.

На відміну від МБРР, для інвестування коштів МФК не вимагає урядових гарантій. Це відгороджує приватні компанії від державного контролю. Іншою відмінністю є те, що МФК не тільки надає кредити, але й здійснює інвестиції в акціонерний капітал новостворених підприємств з наступним перепродажем акцій приватним інвесторам. З моменту утворення й до кінця ХХ ст. МФК здійснила інвестицій на суму 24 млрд доларів.

Попри своєї головної функції – заохочення приватних інвестицій – МФК надає країнам-членам також і технічну допомогу. В 1986 р. за її сприяння було засновано Консультативну службу з іноземних інвестицій для надання допомоги урядам країн, що розвиваються, у напрямі ефективного використання інвестицій. Сфера консультування – капітали, технологія, менеджмент. Видається регулярний довідник «База даних» по нових ринках.

4. Міжнародне агентство з інвестиційних гарантій (МАІГ). Варіативна назва – Агентство з багатостороннього гарантування інвестицій (від Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA).

Дата заснування – 1988 р. Мета – заохочення іноземних інвестицій у країни шляхом надання гарантій іноземним інвесторам щодо втрат, пов'язаних із некомерційними ризиками, а також надання консультаційних та інформаційних послуг.

Утворена з тим, аби забезпечити потенційних інвесторів у країни, що розвиваються, захистити від некомерційних ризиків і тим самим стимулювати туди потоки інвестицій. До некомерційних ризиків

належать війни, соціальні вибухи, експропріація вкладеного капіталу, неможливість переказу прибутку за кордон і таке інше.

Гарантії надають тільки інвесторам із країн-членів MIGA. Строк гарантій – 15–20 років на прямі інвестиції, на позики – понад три роки. Основна вимога надання гарантій: інвестор повинен бути резидентом країни-члена MIGA; інвестицію ж можна призначати для будь-якої країни, навіть такої, що не входить до MIGA. Гарантії MIGA, по суті, є страховкою, за одержання якої треба сплатити від 0,25% до 1,25% за кожні 100 доларів вартості гарантії. З початку роботи і до кінця XX ст. MIGA видало гарантій на суму 3,4 млрд доларів. Надає консультативні й рекламні послуги через спеціальний Департамент політичних і консультативних послуг.

5. Міжнародний центр із урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС). Створений у 1966 р. Мета: сприяння збільшенню потоків міжнародних інвестицій шляхом надання послуг із арбітражного розгляду та врегулювання спорів між урядами та іноземними інвесторами; консультування, наукові дослідження, інформування.

Центр виступає в ролі арбітра між інвестором та урядом країни в разі виникнення конфлікту. Процес урегулювання інвестиційних спорів має дві форми: примирення й арбітраж. Примирення досягається в тому випадку, якщо вдається переконати обидві сторони у можливості вирішити конфлікт узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументоване рішення на користь однієї зі сторін; така процедура має назву арбітражу.

Співпраця з Україною. Ресурси цих організацій використовуються для фінансової та технічної підтримки державного бюджету, здійснення інституційних та структурних реформ, підготовки та реалізації довгострокових інвестиційних проєктів, які відповідають пріоритетним напрямам економічного розвитку України.

Національний банк спільно з урядом України співпрацює з МБРР у межах системних проєктів, кошти яких спрямовуються на підтримку державного бюджету. Також Національний банк бере участь у підготовці та впровадженні в Україні інвестиційних проєктів МБРР, спрямованих на розвиток фінансового сектору. Після виконання Україною попередніх заходів у червні 2020 року Рада директорів Світового банку ухвалила для України проєкт МБРР «Позика на політику розвитку у сфері економічного відновлення» обсягом

700 млн дол. США. Кошти за позикою надійшли у 2021 році двома траншами і були спрямовані на фінансування загального фонду Державного бюджету України. Також у зв'язку зі збройним вторгненням російської федерації в Україну Світовий банк у березні 2022 року затвердив додатковий пакет підтримки для України в розмірі понад 700 мільйонів доларів США.

3.3.4. Міжнародний валютний фонд (МВФ)

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це міжнародний фінансовий інститут, створений для надання кредитної допомоги країнам, які опинилися у скрутному становищі. МВФ є важливою складовою світової фінансової системи. Кожна країна-член робить грошові внески до Фонду, тим самим набуваючи право позичати гроші в разі виникнення фінансових проблем. Членами МВФ є 190 країн.

Штаб-квартира Фонду знаходиться у столиці США Вашингтоні.

Функції МВФ: підтримання загальної системи розрахунків; спостереження за станом міжнародної валютної системи; сприяння стабільності обмінних курсів валют; надання короткострокових і середньострокових кредитів; надання консультацій.

Механізми надання фінансової підтримки членам МВФ:

1. Звичайні механізми: надання траншей (кредити у вигляді долей, що складають 25% квоти даної країни); механізм розширеного фінансування (кредитування протягом 3 років з метою подолання труднощів із платіжним балансом).

2. Спеціальні механізми: кредитування в разі непередбачених обставин (наприклад, зростання цін на імпортоване зерно); фінансування буферних запасів (кредит на поповнення запасів сировини).

3. Звичайна допомога (у формі закупівлі товарів з тим, щоб вирішити проблеми платіжного балансу).

Внесок кожної країни в капітал Фонду здійснюється на 25% в іноземній твердій валюті (раніше – золотом), а решта – в національній валюті. Розміри квот устанавлюються на основі питомої ваги країни в світовій економіці. При цьому враховується розмір ВВП країни; середньомісячні резерви; середньорічні поточні платежі.

Квоти періодично переглядаються, як правило, кожні п'ять років у зв'язку з тим, що змінюється місце країни в світовій економіці.

Фонд також використовує запозичені кошти. За узгодженням із «Групою десяти» (G10) МВФ користується кредитом країн G10 в межах ліміту до 17 млрд дол. Крім того, Фонд одержує позики у центральних банків і казначейств Саудівської Аравії і деяких інших держав. Загальна величина запозичених коштів не повинна перевищувати 60% загального обсягу квот.

Кредитно-фінансова діяльність МВФ здійснюється в двох модифікаціях:

- угода, або трансакція (transaction), яка полягає в наданні країнам коштів із власних ресурсів Фонду;
- операція (operation), яка полягає в наданні посередницьких фінансових і технічних послуг за рахунок запозичених коштів.

Кредитні операції здійснюються тільки з центральними банками і стабілізаційними фондами.

Критика дій МВФ. Фонд критикують за недостатню ефективність рекомендацій щодо виходу з кризових ситуацій, а також за те, що МВФ надає займи за умови виконання низки вимог, які можуть завдавати утиску малозабезпеченим верствам населення.

Ключовими є такі вимоги:

- свобода переміщення капіталів, приватизація (в тому числі державних монополій – залізничний транспорт і комунальні послуги);
- мінімізація або навіть ліквідація соціальних програм – на освіту, охорону здоров'я, забезпечення житла, громадський транспорт тощо;
- відмова від захисту довкілля;
- скорочення соціальних виплат, обмеження прав робітників; посилення податкового тиску на малий бізнес;
- девальвація валюти;
- лібералізація торгівлі або підняття обмежень на імпорт та експорт;
- зняття контролю за цінами та ліквідація державних субсидій.

Цю критику важко назвати необґрунтованою. Так, щонайменше неоднозначними є економічні рішення, які МВФ запропонував Мексиці та Руанді у 1980-х роках в обмін на фінансову допомогу.

Фонд – це лише фінансова структура, яка дбає, в першу чергу, про власні інтереси. Значення МВФ полягає в тому, що він у короткий термін готовий надати позику тому, хто знаходиться у скрутному становищі. Країни зі слабкою або корумпованою економікою зазвичай не спроможні ефективно скористатися означеною допомогою, що в подальшому може призвести до економічної залежності такої країни.

Україна стала членом МВФ у 1992 році відповідно до Закону України від 3 червня 1992 р. № 2402-ХІІ «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій».

Основні напрями співпраці України та Національного банку з МВФ – співпраця за програмами підтримки платіжного балансу (stand-by та механізм розширеного фінансування), щорічні консультації в межах статті IV Статей Угоди Міжнародного валютного фонду, технічна допомога, а також реалізація іншої діяльності в межах членства.

3.3.5. Інші міжнародні економічні організації

~ Однією з основних міжнародних економічних організацій є **Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР)**, Конвенція про створення якої була підписана в 1960 р. і набула чинності в 1961 р. Вона стала спадкоємицею створеної в 1948 р. Організації європейського економічного співтовариства (ОЄЕС), до складу якої входили 18 європейських держав. ОЄЕС було створено з метою оптимального використання допомоги США за планом Маршалла і координації відбудови Європи після Другої світової війни.

ОЕСР служить форумом для вироблення нових ідей та дискусії на основі наукових досліджень та аналізу соціально-економічної політики з метою сприяння національним урядам у розробці спільної політики, що сприяє укладенню формальних угод між країнами-членами ОЕСР або що проводиться як у внутрішніх справах, так і на інших міжнародних форумах. На відміну від Світового банку та Міжнародного валютного фонду ОЕСР *не займається розподілом коштів*.

Діяльність ОЕСР є високоефективним процесом, який починається зі збору даних і включає як етап аналізу, так і етап колективного обговорення тих чи інших напрямів політики та закінчується прийняттям рішення та його реалізацією. Спільне вивчення питання

національними урядами різних країн, багатосторонній моніторинг та рекомендації фахівців щодо необхідності реформування політики лежать в основі ефективної діяльності ОЕСР у таких галузях, як, наприклад, Конвенція про боротьбу з корупцією при здійсненні міжнародних угод ОЕСР; аналіз впливу революції в галузі інформаційної технології на розвиток економіки; допомагає національним урядам у розробці економічної політики, дослідженні причин зростання безробіття та визначення заходів забезпечення зайнятості населення.

Останнім часом ОЕСР зосереджує свою діяльність не лише на 30 країнах-членах Організації, але й ділиться аналітичними знаннями та накопиченим досвідом з більш ніж 70 країнами, що розвиваються, та державами, зайнятими побудовою ринкової економіки.

Глобалізація сприяла розширенню сфери діяльності ОЕСР, яка тепер займається не лише вивченням становища у всіх політичних сферах у кожній країні-члені Організації, а також проводить аналіз взаємодії між різними секторами, між країнами ОЕСР та країнами, що не входять до ОЕСР. Це знаходить своє відображення у розгляді таких питань, як сталий розвиток та соціально-економічні проблеми, що виходять за межі національних кордонів, а це, у свою чергу, сприяє глибшому розумінню цих проблем та пошуку більш ефективних способів їхнього спільного рішення.

~ Організація країн – експортерів нафти (ОПЕК).

Була створена в 1960 р. на конференції в Багдаді. Її статут, затверджений у 1961 р., згодом неодноразово переглядався. Згідно зі статтею 7 Статуту, повноправними членами цієї міжнародної економічної організації можуть бути тільки члени-засновники та країни, чиї заявки на членство були схвалені Конференцією. Будь-яка інша країна, що експортує нафту в значних обсягах і має інтереси, які в основному збігаються з інтересами країн-членів, може стати повноправним членом ОПЕК за умови, що її прийняття буде схвалено більшістю в 3/4 голосів, включаючи голоси всіх країн-засновників.

Статус асоційованого члена не може бути наданий жодній країні, яка не має інтересів і цілей, схожих у своїй основі з інтересами країн-членів цієї організації.

Країни, включені до списку об'єднання, контролюють до 2/3 усіх родовищ нафти, що дозволяє диктувати умови решти учасників

ринку. З видобутку на них випадає до 35% обсягу – майже половина світового експорту нафтопродуктів.

Окрім контрольних функцій, члени ОПЕК займаються таким:

- Розробка єдиної політичної стратегії з розробки нафтових родовищ.
- Підтримка передбачуваної вартості нафтопродуктів.
- Максимальна стабільність перевезень нафти до замовників.

Ключовим моментом є отримання прибутку від вкладень у нафтову промисловість. Двічі на рік керівні особи з лінії енергетики країн-учасників зустрічаються для аналізу всіх подій, що відбулися на світовому ринку, і формують прогноз на майбутнє. До складу ОПЕК увійшли насамперед країни, економіка яких залежить від видобутку нафти. Сировинна база багатьох держав останнім часом суттєво витрачена, що змушує штучно регулювати обсяги експорту, аби у майбутньому не опинитися без джерела поповнення державного бюджету.

Критика ОПЕК. Організація ОПЕК об'єднує країни лише за ознакою наявності експорту нафти, але в багатьох із них періодично виникають внутрішні проблеми, що заважають виконанню вимог за тими ж квотами. Якщо Саудівська Аравія і всі сусідні країни мають високий рівень життя населення, малу заселеність території, величезні запаси нафти з невисокою собівартістю видобутку, то Нігерія чи Венесуела постійно мають проблеми з перенаселенням і бідністю.

Вплив ОПЕК на світовому ринку можна оцінити як дуже ефективну політичну та економічну зброю. Контроль цін вигідний лише за наявності єдиної думки всередині організації, останнім часом цього бракує. Це впливає на могутність об'єднання – при охопленні щонайменше третини всього обсягу видобуток нафти негативно відбивається на стабільності цін на сировину.

Протягом майже п'ятдесяти років ОПЕК вдавалося зберігати єдність між її членами, але останнім часом з'явилася недовіра, яка руйнує картель. При швидкому розвитку видобування дешевої сланцевої нафти у США та падінні попиту в Азії на нафтовому ринку спостерігається невизначеність. З'являються сигнали про наближення ще більших проблем. Скорочення енергетичного ринку призводить до невдоволення учасників ОПЕК, які щоразу отримують квоти, що зменшуються.

3.1.4. Міжнародні інтеграційні об'єднання

Інтеграційні об'єднання – господарські угруповання, створені на основі глибоких та стійких зв'язків між компаніями країн-учасниць для регулювання інтеграційних процесів.

Міжнародна економічна інтеграція (MEI) – процес зрощення близьких за рівнем розвитку економік в єдиний господарський комплекс на основі глибоких і стійких зв'язків.

Світова економіка є системою, яку можна представити як упорядковану сукупність різних елементів, що перебувають у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємодії один з одним і утворюють цілісну єдність. Світова економіка – це глобальна система, що самовідтворюється на рівні продуктивних сил, економічних відносин і певних аспектів правових і політичних відносин. Розвиток світової економіки являє собою об'єктивну закономірність, глибинним джерелом якої є її власні (внутрішні) протиріччя.

Згідно із принципом об'єктивності господарські зв'язки, в які вступають між собою економічні суб'єкти (виробники та споживачі) різних країн, формуються переважно під впливом зовнішніх чинників. Дійсно, аби між економічними суб'єктами (виробниками та споживачами) різних країн встановилися стійкі відносини, повинні скластися об'єктивні і сприятливі для цього умови.

З одного боку, такі умови, які змушують економічних суб'єктів різних країн безпосередньо чи опосередковано регулярно вступати у певні економічні відносини між собою, з іншого – наявність достатніх коштів, ресурсів, механізмів, які б забезпечували стале здійснення взаємодії економічних суб'єктів різних країн.

Динамічною системою називається будь-який об'єкт або процес, для якого однозначно визначено поняття стану як сукупності деяких характеристик у даний момент часу, і заданий закон, що описує процес зміни початкового стану в часі. Цей закон називається *законом еволюції системи*, на його основі можливо прогнозувати подальший розвиток системи.

Світова економіка – динамічна система, адже можна визначити її стан (економічні показники), і цей стан змінюється в часі, що пов'язано, як було сказано, із самою сутністю світової економіки як системи.

Розвиток світової економіки є *нелінійним процесом*, цей факт підтверджує теорія циклів економічного розвитку, а також така властивість світової економіки, як, наприклад, наявність зворотних позитивних зв'язків, одним з результатів яких є цикли економічного розвитку; зворотні зв'язки виявляються також у ефекті мультиплікатора, обґрунтованого ще Дж. М. Кейнсом (1883–1946) – англійським економістом. У своїй книзі «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» він запропонував спосіб уникати фінансових криз і безробіття шляхом корекції урядового контролю за кредитами і валютою.

При дослідженні розвитку об'єктів такого роду використовуються моделі *нелінійних динамічних систем*. Нелінійні динамічні системи мають деякі важливі властивості.

По-перше, це системи зі зворотним зв'язком. Те, що відбувається в сьогоденні, частково залежить від минулого. Цикл із зворотним зв'язком у найпростішому випадку можна уявити як сукупність двох змінних і двох зв'язків. Початкова змінна спочатку впливає на значення залежної (прямий зв'язок), а та, своєю чергою, впливає на значення вихідної (зворотний зв'язок).

По-друге, ці системи мають властивість самоподібності, тобто є фракталами. Властивість самоподібності (закон подоби частини і цілого), яка проявляється в тому, що малий фрагмент структури такого об'єкта подібний до іншого, більшого фрагмента, є однією з найвідоміших системних закономірностей. Фрактал – це структура, кожна частина якої тотожна самій структурі при нескінченній кількості поділів.

Саме на прикладі глобалізації та регіоналізації можна спостерігати явище фрактальності світової економічної системи. Лібералізація міжнародної економічної діяльності відбувається як у глобальних, так і в регіональних межах.

До кінця ХХ ст. практично всі цивілізовані країни (до таких прийнято відносити незалежні держави, визнані Організацією Об'єднаних Націй), яких налічується близько двохсот, стали членами різних міжнародних економічних організацій. Так, до 2000 р. членами Міжнародного валютного фонду були 183 країни, 180 держав стали членами Світового банку, понад 130 країн входять до Світової організації торгівлі, понад сотні країн – члени Світової організації праці.

Крім названих економічних організацій, що представляють всесвітнє господарство, в сучасному світі практично у всіх частинах земної кулі діє безліч міждержавних економічних установ, що представляють широкий спектр форм локальної міжнародної економічної інтеграції.

Починаючи з 1990 року кількість регіональних інтеграційних угод зросла з 50 до 230, ще близько 60 регіональних угод знаходяться на різних стадіях переговорного процесу. У середньому кожна країна входить у шість регіональних угод, хоча ці угоди дуже відрізняються залежно від регіону та рівня розвитку країн.

Глобальні процеси поступово створили наприкінці ХХ століття загальнопланетарний зворотний зв'язок, що дозволив констатувати виникнення нової економічної системи – мегаекономіки (тобто світової економіки як цілісної системи, а не набору окремих компонентів).

Саме таке визначення світової економіки дозволяє зрозуміти і пояснити взаємозв'язок глобалізації та регіоналізації. Саме магістральна тенденція глобалізації змушує країни об'єднуватися, щоб бути здатними протистояти викликам глобалізації. Розвиток процесів глобалізації веде до посилення конкуренції між країнами, що призводить до регіоналізації, яка дозволяє в певному географічному просторі ефективніше організувати виробництво в умовах глобалізації, що, у свою чергу, призводить до ще більшого наростання конкуренції в глобальному масштабі, поки, можливо, не залишиться певна кількість регіональних блоків і система досягне точки переходу (біфуркації), після чого можлива реалізація різних варіантів подальшого розвитку.

Таким чином, формується цикл позитивного зворотного зв'язку глобалізації та регіоналізації, який призводить до їхнього взаємного посилення.

Інтеграційне об'єднання формується як фрактальна система, тобто вона сама складається з підсистем – національних економік – і входить у більшу систему – мегаекономіку.

Формування міжнародних інтеграційних об'єднань проходить ряд етапів (хоча, можливо, і не в лінійній послідовності):

1. *Торгова угода* – надання сприятливішого режиму один одному, преференційні угоди.

2. *Зона вільної торгівлі (ЗВТ)* – зниження або скасування митних тарифів та кількісних обмежень усередині об'єднання при збереженні їх з третіми країнами, крім продуктів сільського господарства. При цьому періодично відбуваються зустрічі і обговорення поточних проблем керівниками відповідних відомств. Як результат, лібералізація зовнішньої торгівлі та стабілізація торгової політики країн-учасниць, фіксація їхнього обов'язку дотримуватися принципу взаємного мораторію на обмеження зовнішньої торгівлі при можливості розширення захисних заходів в особливих випадках на обумовлений термін.

3. *Митний союз (МС)* – більш досконала, ніж ЗВТ, інтеграційна структура – узгоджене скасування групи національних митних тарифів та запровадження загального митного тарифу та єдиної системи нетарифного регулювання для третіх країн. Вимагає створення розвиненої системи міждержавних органів, координує проведення узгодженої зовнішньоекономічної політики. Постійно діючий міждержавний секретаріат. МС створює більш сприятливі умови для іноземних інвестицій. Якщо зовнішній тариф стає вищим за єдиний тариф – вводиться у дію обмеження залежності від імпорту за допомогою розробки природних ресурсів, нових матеріалів, технологій, наукомістких виробів. Якщо зовнішній тариф стає нижчим за єдиний тариф – орієнтація на ринки третіх країн для посилення конкуренції між внутрішніми і зовнішніми виробниками.

Іноді МС доповнюється *Платіжним союзом*, що передбачає взаємну конвертованість валют і функціонування єдиної розрахункової грошової системи.

4. *Загальний ринок (ЗР)* – підписання договору про «чотири свободи» перетину кордонів: *свобода руху товарів, послуг, факторів виробництва – капіталу та людей*. Проводиться гармонізація промислових стандартів, правових норм, координація зовнішньоекономічної політики, розробка заходів щодо запобігання порушень норм, регулюючих конкуренцію.

5. *Економічний та валютний союз* – найскладніша форма МЕІ з високорозвиненими, міцними, довготривалими зв'язками – координація макроекономічної політики, уніфікація законодавства у валютній, бюджетній та грошовій сферах, запровадження єдиної валюти. Договори про ЗВТ, МС та ЗР доповнюються угодами про проведення загальної економічної та валютної політики. *В основі валютної*

інтеграції лежить оздоровлення національних фінансових систем та створення стабільних валютних відносин. На цьому етапі можливий перехід частини державних функцій та суверенітету до наддержавних органів і інститутів.

6. *Політичний союз* – передача основної частини функції держави щодо третіх країн наддержавним органам. Розвиток співробітництва в галузі правосуддя та внутрішніх справ, культури, освіти, захисту прав та інтересів усіх громадян, створення союзної держави.

Регіональні інтеграційні об'єднання матимуть позитивний ефект, якщо вони стимулюють імпорт із країн – технологічних лідерів. Якщо ж угода веде до відхилення торгівлі зі країною, що є джерелом більш якісного технологічного імпорту товарів, вона може мати негативний вплив на продуктивність країни-учасниці.

Причини розвитку МЕІ:

✓ Інтернаціоналізація.

✓ Посилення міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва (у рамках ТНК: розширення ринків збуту => поживлення міжнародної торгівлі => імпульс реорганізації виробництва => поживлення економіки => стимул для зростання інвестицій = зріст прибутку).

✓ Зрощування капіталів.

✓ Наявність центрів суперництва на світовому ринку.

✓ Валютна нестабільність.

✓ Культурні й історичні близькі рівні розвитку.

Позитивні результати інтеграції:

– покращення умов торгівлі;
– скорочення адміністративних витрат на утримання митних органів;

– економія від масштабу;
– зріст переваг вузької спеціалізації експорту за рахунок ефекту масштабу;

– збільшення попиту в межах регіону;
– посилення конкуренції й якості товарів;
– зріст ступеня цінової конкурентоспроможності за рахунок усунення тарифних і нетарифних бар'єрів;

- стабільність цін;
- стимулювання НДДКР;
- надходження іноземних інвестицій;
- підвищення добробуту;
- захист економічно більше слабких країн-членів за допомогою нейтралізації кон'юнктурного ризику.

Прикладом позитивного результату МЕІ **може** слугувати **Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)**.

Створено її на основі Угоди, яка набула чинності 1 січня 1994 р., між Канадою, США і Мексикою (підписана в 1992 р.). Цьому передувала підписана в 1988 р. канадсько-американська угода про вільну торгівлю (набула чинності 31 січня 1989 р.) та чинна з 1965 р. угода між США і Канадою про торгівлю продукцією автомобільної промисловості.

Ця угода була укладена з метою:

- а) скасування всіх митних тарифів на 10 років та суттєвого зниження всіх інших тарифів у торгівлі товарами та послугами між обома країнами;
- б) сприяння чесній конкуренції;
- в) лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією, автомобілями, енергоресурсами, а також лібералізації фінансових послуг, державних замовлень та інших галузей;
- г) лібералізації умов інвестування;
- ґ) запровадження ефективних адміністративних процедур та вирішення дискусійних проблем;
- д) закладення основ для подальшої двосторонньої та багатосторонньої співпраці.

Щоправда, цієї єдності було досягнуто лише у межах Договору про НАФТА. Щодо зовнішньої політики, то зовнішні тарифи кожна з країн встановлювала самостійно.

Рушійною силою створення НАФТА була Мексика. У лютому 1990 року мексиканський президент К. С. де Гортарі висловив намір укласти з США угоду про вільну торгівлю. Його план було схвалено президентом США Дж. Бушем. Стабілізація мексиканського економічного

процесу перебудови мала для північного сусіда більш політичне, ніж економічне значення: успіх економічних реформ забезпечив би високий рівень життєвого стандарту в Мексиці і таким чином наблизив би його до американського, завдяки чому припинилася б нелегальна міграція мексиканців, головною причиною якої були низькі життєві стандарти.

НАФТА стала унікальною організацією хоча б тому, що вперше у світовій історії дві промислово розвинені країни ухвалили рішення об'єднати свої економіки з економікою країни, що розвивається.

За перші 10 років свого існування НАФТА було розроблено чітку організаційну структуру для ефективного втілення положень Північноамериканської угоди про вільну торгівлю. Більш того, основні тенденції, що призвели до укладання угоди, втілилися не лише у сфері вільної торгівлі: можна стверджувати про поширення основних принципів НАФТА на інші сфери економічного, політичного та суспільного життя у Північноамериканському регіоні. Більш того, співпраця країн-членів НАФТА не обмежена суто економічними питаннями зниження тарифів та лібералізації ринків. Значних успіхів було досягнуто в таких галузях, як охорона навколишнього середовища та праці.

М. Шиф і Я. Ванг⁹ дійшли висновку, що торгівля Мексики з партнерами по НАФТА мала значні позитивні ефекти для продуктивності мексиканських факторів виробництва, тоді як торгівля з іншими розвиненими країнами не мала такого ефекту. Вони припустили, що це сталося тому, що Мексика отримала вигоду не тільки від самих товарів із НАФТА, але і від тісніших контактів і більшого обміну інформацією. Особливо важливими в цьому відношенні були мексиканські фірми, які працюють за контрактами типу субпідряду, оскільки вони більшою мірою інтегровані у виробничий ланцюжок НАФТА. Дослідники зробили висновок, що участь у НАФТА призвела до зростання продуктивності мексиканських факторів виробництва на 5,5-7,5%.

Таким чином, технологічна дифузія та позитивні ефекти збільшення продуктивності залежать від тісних контактів та досвіду відносин, що ймовірніше для близьких сусідів. За більш глибокої інтеграції дедалі більше зміцнюється зв'язок між країнами, вони дедалі більше

9. M. Schiff; Y. Wang. Regional Integration and Technology Diffusion: The Case of the North America Free Trade Agreement. Policy Research Working Papers, 25 JUN 2013

стають єдиним цілим, і дедалі більше виявляються емерджентні властивості об'єднання. Отже, перехід до глибших стадій інтеграції дозволяє не просто налагоджувати тісніші зв'язки між національними компаніями і зарубіжними, а дозволяє останнім прийти на національний ринок і здійснювати виробництво високотехнологічної продукції.

Регіональна інтеграція призводить до виникнення циклів зворотних позитивних зв'язків. У результаті формування регіонального об'єднання відбувається взаємопосилення економік країн, технологічної та управлінської дифузії, збільшення доходів, що, у свою чергу, знову призводить до зростання торгівлі.

Спочатку інтеграція призводить до реалокації внутрішніх ресурсів країн відповідно до порівняльних переваг, потім змінюються самі порівняльні переваги, і знову відбувається реалокація ресурсів і так далі, поки не буде досягнуто оптимальної структури виробництва, що визначає економічну перевагу всього регіону, а не окремої країни. Таким чином відбувається зміна сукупної конкурентоспроможності країн, що входять до об'єднання, за рахунок його емерджентної властивості. Створення економічного і валютного союзу й об'єднання грошових ринків посилює ефекти попередніх стадій інтеграції, а саме сприяє більш ефективному функціонуванню товарних і факторних ринків, географічному розподілу економічної активності, зниженню трансакційних ризиків і витрат, проведенню «м'якої» і більш «глибокої» інтеграції.

Наслідки формування регіонального об'єднання можуть виявлятися в короткостроковому, середньо- та довгостроковому періодах, до яких відносять відповідно статичні та динамічні ефекти інтеграційного об'єднання.

Статичні ефекти очевидні вже у перші роки співпраці: вони передбачають налагодження торговельних зв'язків, зміну умов торгівлі, зниження адміністративних витрат, посилення переговорних позицій.

Динамічні ефекти поступово накопичують зміни в економіці країн-учасниць, до них відносять ефекти конкуренції, масштабування економіки, інвестицій.

Без конкуренції ефект масштабу може призводити не до збільшення продуктивності, а лише до збільшення монопольного прибутку у разі функціонування єдиної компанії на новому великому ринку

або до прямої втрати прибутку, внаслідок встановлення державних обмежень. Загалом формування регіонального об'єднання як системи і відповідно отримання синергетичного ефекту можливе тільки при зміцненні зв'язків між економіками країн-учасниць, тобто при знятті обмежень на доступ до факторів виробництва, суб'єктів господарювання та їхньої продукції на ринки один одного.

Конкуренція ринку асоціюється з демократичною формою правління країн, ймовірно, це і призвело до ефективної інтеграції лише демократичних країн.

Фактори зростаючого розповсюдження регіональних інтеграційних процесів визначаються складним переплетінням мотивацій економічного, політичного, правового, ідеологічного, культурного і соціально-психологічного характеру, що визначає значний рівень специфічності та неповторності в розвитку кожного окремо взятого регіонального процесу.

Цю особливість необхідно враховувати при спробах зіставлення загальних закономірностей розвитку інтеграційних процесів загалом. Регіональні інтеграційні процеси стали найбільш впливовим чинником розвитку світогосподарської динаміки та об'єктивним процесом встановлення стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств як близьких за рівнем економічного розвитку, так і тих, що мають суттєві відмінності у своєму розвитку. У найбільш розвинутому стані інтеграційні процеси виходять за межі компетенції урядів, механізм яких має свою специфіку, що визначає наявність принципово різних моделей регіональної інтеграції та напрямів інтеграційної політики.



ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

І. ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ

1. Надайте оцінку релевантності теорії ТНК до сучасної практики міжнародного бізнесу.
2. Охарактеризуйте сутність і основні риси транснаціоналізації.
3. Розкрийте основні положення теорії монополістичної конкуренції та її модифікацій.
4. Розкрийте основні положення теорії інтерналізації. Що собою являє горизонтальна та вертикальна інтеграція?
5. У чому сутність та значення еkleктичної парадигми Дж. Даннінга?
6. Модель конкурентних переваг країн М. Портера.
7. Охарактеризуйте макроекономічні підходи до аналізу ТНК.
8. Які фактори зумовлюють посилення ролі ТНК у сучасних умовах?
9. Охарактеризуйте найбільші ТНК та економічний поділ світу між ними.
10. Надайте загальну характеристику експансії ТНК до різних регіонів (країн).
11. Яка ТНК у країнах, що розвиваються?
12. Охарактеризуйте масштаби, форми та напрями діяльності ТНК, які походять із країн, що розвиваються.
13. Які ви вбачаєте особливості в управлінні виробничою діяльністю в ТНК? Яка специфіка управління персоналом у ТНК?
14. Охарактеризуйте соціально-етичні аспекти діяльності ТНК у кра-

- їнах, що розвиваються.
15. Надайте загальну характеристику впливу діяльності ТНК на економіку країн базування.
 16. Яким є вплив ТНК на розвиток людських ресурсів?
 17. Надайте визначення поняттю «міжнародна організація».
 18. Назвіть передумови створення НАФТА.
 19. Опишіть мету діяльності АСЕАН.
 20. Охарактеризуйте проблеми функціонування Африканського Союзу.
 21. Проаналізуйте діяльність «Плану Коломбо».
 22. Опишіть принципи діяльності АТЕС.
 23. Проаналізуйте проблеми співробітництва України з міжнародними регіональними об'єднаннями.

II. ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ

► Дискусія

Використовуючи матеріали розділу, навчальну літературу, інтернет-ресурси, проведіть дискусію в ігровій формі на тему: «Соціально-економічні наслідки діяльності ТНК: за і проти». У дискусії беруть участь «економісти», «письменники-антиглобалісти», «політики», «представники міжнародної організації (за вибором)».

► Творчо-пошукові завдання.

1. Підготуйте мультимедійні презентації на предмет висвітлення передумов утворення, історії розвитку, мети, завдань, інституційної структури, напрямків сучасної діяльності, особливостей співпраці з Україною однієї із міжнародних регіональних організацій.
2. Підготуйте презентацію однієї з держав світу за результатами висвітлення інформації про неї на офіційному вебсайті СБ та МВФ.
3. На основі опрацювання офіційних вебсайтів міжнародних фінансових організацій проаналізуйте їхню кредитну політику на предмет використання останньої для посилення впливу окремих

глобальних держав у регіонах. Надайте обґрунтовану відповідь, чи доцільно державам, що розвиваються або знаходяться у стадії трансформації економіки, широкомасштабно використовувати кредити СБ та МВФ? Які загрози кредитні потоки несуть для національної безпеки держав? Чи можуть вони призвести до втрати їхньої державності, спровокувати регіональні конфлікти на соціально-економічній основі?

4. Підготуйте доповіді за темами:

- Історичний аналіз становлення промислових монополій у світовому бізнесі.

- Еволюція ТНК.

- Способи вибору міжнародних ринків збуту продукції та послуг ТНК.

- ТНК як фактор підвищення конкуренції на міжнародних ринках.

- Вплив ТНК на міжнародні відносини.

- Особливості функціонування ТНК на українському ринку.

- ТНК та їхній вплив на економіку країни.

- Загальна характеристика експансії ТНК до різних країн.

- Гуманітарна діяльність ТНК.

- Соціально-етичні аспекти діяльності ТНК у країнах, що розвиваються.

- Переваги та недоліки функціонування ТНК на внутрішньому ринку України.

- Перешкоди ефективної інтеграції України у світогосподарську систему та системні ризики розвитку МЕІ.

- Особливості формування міжнародної економічної політики України.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монограф. за ред. О. І. Рогача. К.: Видавництво «Центр учбової літератури», 2020, 368 с.
2. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М., Красновська О. І. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2017, 382 с.
3. Дахно І. І. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. за ред. І. І. Дахна. Київ: Центр учбової літератури. 2018, 355 с.
4. Зеленко В. А., Гупало О. Г., Стасишин А. В. Економіка у Європейській Інтеграції: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019, 464 с.
5. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін. Міжнародна економіка: навчальний посібник. вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: Центр навчальної літератури, 2014, 672 с.
6. Коломієць Г. М. Інтеграційна траєкторія національної господарської системи в глобальному суспільстві. Г. М. Коломієць, О. В. Меленцова, І. І. Помінова : монографія. Х.: 2016, 275 с.
7. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання: монографія Куцик П. О., Ковтун О. Г, Башнянин Г. І. Львів,: Вид-во ЛКА. 2015, 583 с.
8. Маркетинговий аналіз суб'єктів господарювання: практикум уклад.: Т. В. Князева, А. В. Шевченко; Нац. авіац. ун-т. К.: НАУ, 2019, 49 с.
9. Міжнародні економічні відносини: підруч. за ред. Ю. Г. Козак. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 400 с.
10. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посібник. Т. В. Шталь та ін. Харків: Видавництво "Форт". 2015, 364 с.

11. Міжнародна економіка: термінологічний словник. А. О. Старостіна, О. Л. Каніщенко, О. Ю. Кузьома та ін. За заг. ред. А. О. Старостіної. К.: "НВП "Інтерсервіс", 2017, 250 с.
12. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посібник. Т. О. Зінчук, О. Д. Ковальчук, Н. М. Куцмус та ін.; за ред. Зінчук Т. О. К.: Центр учбової літератури". 2017, 512 с.
13. Міжнародні економічні відносини. Навч. посібник. Одеса., 2016, 352 с.
14. Міжнародні економічні відносини: підручник. За ред. А. П. Голикова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014, 602 с.
15. Світова економіка: підручник за ред. О. І. Шниркова, В. І. Мазуренка, О. І. Рогача. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018, 616 с.
16. Патица Н. І., Мартинюк О. В., Кучеренко Д. Г. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури 2019, 560 с.
17. Cohn, T. H. & Hira, A. (2020). *Multinational Corporations and Global Production. Global Political Economy: Theory and Practice* (8th ed.). Routledge.
18. Offe, C., Ronge, V. (1982). *Theses on the Theory of the State. Classes, Power, and Conflict. Classical and Contemporary debates*. Eds. A. Giddens, and D. Held. London: Macmillan Press Ltd, 249-256.
19. Orts, E. (2019). *The Legitimacy of Multinational Corporations. Progressive Corporate Law*, 247-279.
20. Risse, T. (2002). *Transnational actors and world politics. Handbook of international relations / W. Carlsnaes, T. Risse, B.A. Simmons*. CA: SAGE Publications, 256-274.
21. Shever, E. (2022). *Transnational and Multinational Corporations*. In *The International Encyclopedia of Anthropology*, H. Callan (Ed.).
22. Orts, E. (2019). *The Legitimacy of Multinational Corporations. Progressive Corporate Law* .247-279.
23. Teichmann, F.M. & Sergi, B.S. (2018). *How Multinational Corporations Become Trapped in Terrorism Financing. Compliance in Multinational Corporations*, 69-103.
24. *International Relations: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, 2020, 176 p.
25. Salvator D. *International Economics*, 13th Edition. Wiley, 2019, 720 p. 9.
26. Williamson J. *The World Economy: A Textbook in International Economics*. 480 p.

РОЗДІЛ 4. СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

§4.1. Міжнародна торгівля товарами та послугами

► Міжнародна торгівля: загальний огляд

Міжнародна торгівля – процес купівлі-продажу товарів і послуг між різними країнами є історично першою формою МЕВ.

Виникнення торгівлі пов'язане з суспільним поділом праці та розвитком товарно-грошових відносин. В античну і середньовічну епохи переважала зовнішня торгівля, що здійснювалася купецтвом. Із утворенням світового ринку в період пізнього середньовіччя (XV–XVII ст.) розпочинається розвиток міжнародної торгівлі, торговельного капіталу. У Новий час зростає економічне значення внутрішньої торгівлі, центрами її стають роздрібні магазини, ярмарки. У XX ст. на внутрішніх і зовнішніх ринках уже домінували торгові монополії, поширюються нові форми товарообмінних відносин – спеціалізована торгівля, споживчий кредит, інтернет-магазини.

Сучасна міжнародна торгівля товарами та послугами займає центральне місце в системі МЕВ (2/3 їхнього сукупного об'єму), оскільки в її сферу включаються всі без винятку суб'єкти світового господарства: фізичні та юридичні особи, бізнес-структури, держави.

Міжнародні товаропотоки характеризуються постійним зростанням масштабів.

В обсяг *експорту товарів*, залежно від їхнього походження і призначення, входить:

- Вивезення товарів, виготовлених (вироблених і перероблених) у даній країні.
- Вивезення вітчизняних товарів, особливо сировини і напівфабрикатів, для переробки за кордоном під митним контролем із наступним поверненням.

– Реекспорт – вивезення товарів, раніше завезених із-за кордону, включаючи товари, які продані на міжнародних аукціонах, товарних біржах тощо.

– Тимчасове вивезення за кордон вітчизняних товарів (на виставки, ярмарки тощо) із наступним їхнім поверненням, а також вивезення тимчасово завезених зарубіжних товарів (на аукціони, виставки, ярмарки тощо).

– Постачання в межах ТНК, а також вивезення продукції в порядку прямих виробничих зв'язків.

В обсяг *імпорту товарів* входить:

– Ввезення з-за кордону товарів для реалізації на ринку.

– Реімпорт – зворотне ввезення з-за кордону вітчизняних товарів, раніше вивезених туди.

– Імпорт товарів (сировини, напівфабрикатів, вузлів, деталей) для перероблення у певній країні й вивезення за кордон.

– Тимчасово завезені (на міжнародні виставки, аукціони, ярмарки) товари.

Міжнародна торгівля необхідна для розвитку будь-якої національної економіки і, в першу чергу, країн з відкритою економікою, які отримують додаткову вигоду від активної участі в світових торгових відносинах. Завдяки міжнародній торгівлі і послугам посилюється науково-технічна, виробнича, технологічна, фінансова взаємозалежність країн.

Обсяг світової торгівлі визначається в *натуральних і вартісних показниках*. Вартісні показники переважно розраховуються у національній валюті й переводяться у долари США для їхнього порівняння.

Країни з високим рівнем інфляції розраховують експорт та імпорт одразу в доларах США. Для вартісної оцінки експорту більшість країн використовує базу цін ФОБ (FOB – Free on Board – «вільний на борту судна»), за якою продавець зобов'язаний доставити товар у порт відвантаження і завантажити його на борт судна.

Для оцінки імпорту найчастіше використовується база цін СІФ (Cif1 – Cost, Insurance and Freight, «вартість, страхування і фрахт»); при цьому продавець за свій рахунок фрахтує судно, вантажить товар і страхує його від ризиків. За таких умов вартість світового експорту

завжди менша від вартості світового імпорту на розмір витрат для перевезення і страхування вантажів.

Фізичний обсяг світової торгівлі оцінюється у вагових одиницях (тоннах, кілограмах, фунтах) або у специфічних одиницях вимірювання (барелях, бушелях, мішках).

Зміна обсягів торгівлі характеризується динамікою зовнішньоторговельного товарообігу. Зовнішньоторговельний товарообіг країни – це сума її експорту та імпорту.

Різниця між сукупним імпортом і експортом протягом певного періоду (року, кварталу тощо) становить сальдо торгового балансу. Воно є активним (позитивним), якщо експорт за вартістю перевищує імпорт, і пасивним (від'ємним), коли ситуація протилежна. Покривають негативне сальдо торгового балансу золотом або конвертованою валютою.

Якщо вимірювання здійснюється у натуральних одиницях, динаміка зовнішньоторговельного товарообігу виражається в індексах фізичного обсягу експорту та імпорту. Ці індекси відображають тенденції в зміні обсягів реальних мас товарів.

На вартісні показники впливають ціни. Тому вартість, наприклад, експорту може зменшитись, навіть якщо збільшуються фізичні обсяги проданих товарів, коли ціни на них знизились. І навпаки, збільшення вартісних показників зовнішньоторговельного товарообігу може відображати не фізичне збільшення торгівлі, а зростання товарних цін.

► Види, основні показники і методи здійснення міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля поділяється на два основні види: зовнішню і світову.

Зовнішня торгівля – це торгівля певної країни з іншими країнами, що передбачає здійснення експорту (закордонні поставки товарів та послуг з метою їхньої реалізації на зовнішньому ринку) та імпорту (ввезення в країну товарів та послуг для їхньої реалізації на внутрішньому ринку).

Рівень розвитку зовнішньої торгівлі визначається за допомогою таких показників:

– Зовнішньоторговельний обіг, або сума вартості експорту та імпорту. Цей показник вимірюється у грошовому вираженні та

характеризує обсяг зовнішньої торгівлі окремих країн (лідери – Китай, США), економічних угруповань, наприклад, Євросоюз за певний період.

– Зовнішньоторгове сальдо, або вартісна різниця між експортом та імпортом. Сальдо може бути позитивним (активним) або негативним (пасивним) залежно від того, чи перевищує експорт за своїм обсягом імпорт або навпаки. Міжнародні фінансові інститути, зокрема МВФ, рекомендують національним економікам прагнути активно-го зовнішньоторговельного сальдо.

– Експортна та імпортна квоти, або частка експорту та імпорту ВВП. Тенденцією останнього часу є зростання експортної квоти (інакше коефіцієнта відкритості економіки в 50% і більше) багатьох країн – Алжиру, Бельгії, Венесуели, Ізраїлю, Ірландії, Малайзії, ПАР.

– Зовнішньоторгова квота, або співвідношення суми об'ємів експорту й імпорту країни до її ВВП. Зазначений показник характеризує обсяг зовнішнього товарообігу будь-якої країни з країною-партнером (індивідуальна квота) або з багатьма країнами (глобальна квота).

Світова торгівля є сукупним обсягом торгівлі всіх країн світу. Головним показником динаміки світової торгівлі є світовий товарообіг – сума вартості експорту та імпорту всіх держав (вартість усіх товарів, що перетинають державні кордони).

До показників світової торгівлі включені також темпи росту її обсягів у порівнянні з попереднім роком, географічна та товарна структура, умови торгівлі.

Характеризуючи способи здійснення міжнародної торгівлі, слід виділити її *об'єкти*: сировину, напівфабрикати, готову продукцію широкого споживання та виробничого призначення, технології.

Все більш затребуваним об'єктом міжнародної торгівлі на сучасному етапі розвитку є різноманітні послуги: ділові, інформаційні, науково-технічні, будівельні, транспортні, туристичні, освітні, фінансові. Зростання світового експорту науко- і капіталомісткої продукції економічно розвинених і ряду країн, що розвиваються, веде до інтенсивного міждержавного обміну як традиційними послугами – комерційними, виробничими, так і новими – інжиніринг, консалтинг, космічні послуги, екзаунтинг.

Остання з перелічених послуг є бізнес-послугою зі збору, обробці та аналізу фінансової інформації, що дозволяє реально оцінити платоспроможність зарубіжної фірми з метою встановлення з нею партнерських відносин.

Міжнародний торговий обмін здійснюється двома методами: **прямым і непрямим**.

Прямий метод, що передбачає торговельну угоду безпосередньо між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем), має низку переваг: економія на комісійних для посередників, тривале перебування на ринку сприяє набуттю досвіду проведення комерційних операцій. Разом з тим безпосередній виробник не має у своєму розпорядженні весь обсяг інформації про волатильність світових цін, зміни ринкової кон'юнктури, тому виникає посередництво при реалізації світових товарообмінних відносин (*непрямий метод*).

Торгове посередництво в межах міжнародної торгівлі реалізують:

- брокери або прості посередники, що відшукують виробників і споживачів, але самі при цьому не беруть участі в укладанні угод;
- дистриб'ютори – торгові фірми, що укладають договори купівлі-продажу окремо з продавцями і з покупцями;
- торгові агенти, що діють в інтересах і від імені експортера або імпортера на основі укладеного контракту, згідно з якими агенти на додаток до основних зобов'язань можуть, наприклад, здійснювати передпродажний сервіс продукції.

До особливих методів міжнародної торгівлі слід віднести товарні біржі, аукціони та торги.

На теперішній час темпи зростання світового товарообігу перевищують темпи зростання ВСП, що є наслідком збільшення ємності світових ринків.

Товарні біржі являють собою поширену форму міжнародної оптової торгівлі якісно однорідних продовольчих (продукція рослинництва- і тваринництва) та сировинних (дорогоцінні метали, нафтопродукти, пиломатеріали) товарів. Найбільші товарно-сировинні біржі знаходяться в США (Нью-Йорк, Чикаго), в Західній Європі (Лондон, Париж), у Південно-Східній Азії (Токіо, Шанхай).

Аукціони – метод міжнародної торгівлі товарів, що мають індивідуальні властивості – хутро, худоба, чай. До особливостей аукціонної торгівлі слід віднести періодичність, публічний характер, цінову змагальність між покупцями. Найбільш відомі аукціони розташовані в Лондоні, Амстердамі, Калькутті.

Широке розповсюдження отримав і такий спосіб міжнародної торгівлі, як *торги (тендери)*. На торги, організовані на конкурсній основі, можуть виставлятися замовлення на поставку товарів народного споживання та засобів виробництва, розробку природних ресурсів, спорудження об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури. Упорядниками різноманітних за видами торгів (відкриті, закриті, поодинокі) найчастіше є урядові структури, муніципалітети, юридичні особи різних країн. Проведення торгів – загальносвітова практика залучення іноземних суб'єктів господарювання до реалізації інвестиційних проєктів.

Розглядаючи структуру міжнародної торгівлі, що являє собою співвідношення в ній товарних груп і послуг, звернемо увагу на *такі сучасні тенденції*:

- зростання в товарній структурі світового експорту питомої ваги готових виробів, наукомісткої продукції, що обумовлено динамічним зростанням обробної промисловості і, в першу чергу, машинобудування. Значно нижче у світовому товарообміні питома вага продукції видобувних галузей. Співвідношення їхніх часток – 80% до 20%;
- все більше затребувані на світовому ринку металургійна продукція – сталь, прокат, а також вироби хімічної промисловості;
- знижуються обсяги вугілля, що поставляється на світовий ринок, зате зростає споживання природного газу;
- збільшення частки текстилю та одягу у світовому експорті. 60% постачання одягу на світовий ринок забезпечують країни, що розвиваються, з них лівова частка припадає на експорт із Китаю;
- випереджальне зростання міжнародного експорту послуг у порівнянні з міжнародним товарним експортом. З експорту послуг лідирують США, Велика Британія, ФРН, по імпорту – США, Китай, ФРН. Велике значення у міжнародній торгівлі відводиться послугам туризму та транспорту (до 50% її вартісного обсягу).

► Роль держави в регулюванні зовнішньоторговельної діяльності

Слід усвідомити, що найбільш оптимальним зовнішньоекономічним курсом для держави є такий, який буде спрямований на забезпечення комфортних умов для ведення бізнесу у сфері зовнішньої торгівлі, а значить, і для сталого розвитку національної економіки в цілому. Практична реалізація зовнішньоторговельної політики держав відрізняється різноманіттям і передбачає поєднання двох взаємопов'язаних напрямів – *вільної торгівлі (лібералізації) і протекціонізму*.

Політика лібералізації націлена на усунення перешкод, що стримують розвиток зовнішньої торгівлі, заохочення експорту, укладання партнерських угод.

Протекціонізм – це регулювання імпорту з метою захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції.

Співвідношення цих напрямів може змінюватися в залежності від факторів, що впливають на них, серед яких не останнє місце займає геополітика.

Інституційними заходами здійснення зовнішньої торгівлі будь-якої країни, спрямованими на розвиток і зміцнення торгових відносин з іншими країнами, є тарифне та нетарифне регулювання.

Інструментами тарифного регулювання виступають митні тарифи або мита, що сплачуються при перетині товаром митного кордону держави.

Мита класифікуються:

- за об'єктом оподаткування – на імпортні, експортні та транзитні;
- за способом стягування – на адвалорні (у відсотках) та специфічні (тверда ставка);
- за функціональним призначенням – на підвищені (дискримінаційні) та знижені (преференційні).

Нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі включає в себе *заходи прямого і непрямого контролю*. Це квотування, ліцензування, заходи контролю над цінами, митні формальності. У сучасних умовах зростає економічне значення заходів непрямого контролю зовнішньоторговельної діяльності країн. У їхньому числі встановлення технічних бар'єрів на шляху проникнення на внутрішній ринок

продукції, небезпечної для життя та здоров'я людей. Багато країн у законодавчому порядку зобов'язують імпортерів інформувати споживачів в інструкціях, при маркуванні ймовірних ризиків, пов'язаних із споживанням товару. Подібні технічні вимоги вироблені з метою захисту споживачів від можливих загроз при використанні ними зарубіжної продукції.

Відповідно до вимог регламентуються споживчі властивості складної продукції – побутова електроніка, автотранспортні засоби, а також продовольчих товарів.

Застосовуються також *паратарифні методи*, або внутрішні податки (ПДВ, акцизи, платежі), з метою регулювання цін імпортованих товарів на внутрішньому ринку країни та стимулювання конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Різновидом подібних методів є *спеціальні цільові платежі*, що спрямовуються на проведення природоохоронних заходів: податок на захист рослин (Швеція), збір на боротьбу зі сміттям (Італія, Фінляндія).

Ще одним заходом виступають державні закупівлі переважно місцевої продукції і витіснення іноземної. Ряд країн, що розвиваються, реалізують такий підхід при здійсненні курсу на імпортозаміщення (скорочення або повна відмова від імпортованих у країну товарів у зв'язку з їхнім виробництвом на місці).

► Міжнародне регулювання світової торгівлі

Крім державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності існує міждержавне регулювання світової торгівлі, здійснюване міжнародними організаціями, радами, інтеграційними об'єднаннями. Означені установи координують зусилля з метою усунення протиріч у зовнішньоторговельних відносинах між розвиненими країнами й країнами, що розвиваються; вони також здійснюють діяльність із узгодження статей товарних угод з нормами міжнародного економічного права.

Найбільшою організацією, що регулює міжнародну торгівлю, є *Світова організація торгівлі* (СОТ). Її попередник до 1995 р. – Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) – заклав основи правового механізму регулювання світової торгівлі: відсутність дискримінації в торгових відносинах, розвиток міжнародної торгівлі на основі справедливої конкуренції. Одним із досягнень

у діяльності ГАТТ стало багаторазове зниження середнього мита країн-учасниць.

Зазначені принципи лібералізму отримують подальший розвиток у діяльності СОТ, що об'єднує на 2023 р. 164 країни (Україна вступила до цієї організації в 2008 р.).

СОТ має чітко налагоджену структуру управління – Міністерська конференція (збирається раз на два роки), якій підпорядковується Генеральна рада з аналізу торговельної політики та з вирішення спорів, що делегує у свою чергу функції Раді з торгівлі товарами, Раді з торгівлі послугами і Раді з торгових аспектів прав інтелектуальної власності. Технічну підтримку радам надає Секретаріат СОТ на чолі з генеральним директором.

Міжнародне регулювання світової торгівлі товарами в межах СОТ передбачає здійснення двох важливих принципів – *недискримінації* (режим найбільшого сприяння) та забезпечення доступу на ринок. Так, перший принцип означає, що кожна країна отримує гарантії захисту її експорту на ринках інших країн, зобов'язуючись забезпечувати рівноцінні умови для імпорту на національний ринок. Інший – забезпечується гласністю та прозорістю у питаннях торгових режимів країн-учасниць.

Регулювання торгового обміну послугами у глобальному масштабі здійснюється відповідно до Генеральної угоди про торгівлю послугами (англ. General Agreement on Trade in Services – GATS) – угода Світової організації торгівлі (СОТ), що набрала чинності у січні 1995 року в результаті Уругвайського раунду переговорів.

Послуги, на які поширюється дія ГАТС, згруповані Секретаріатом СОТ на 12 основних розділів: ділові, інжинірингові, освітні, туристичні, транспортні, фінансові та інші послуги. В силу специфіки (нематеріальність, неможливість зберігання) торгівлі послугами режим сприяння застосовується для кожної країни окремо.

Країни-учасники СОТ, відповідно до правил Угоди, визначають конкретні розділи послуг і те, в якій мірі вони можуть бути відкриті для іноземної конкуренції. Вирішенням задач міжнародного регулювання торгівлі послугами на галузевому рівні займаються спеціалізовані міжурядові організації, наприклад, Всесвітня туристична організація, Організація міжнародної цивільної авіації.

Важлива роль у регулюванні світової торгівлі товарами і послугами відводиться спеціалізованим міжнародним економічним установам системи ООН.

Під егідою Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), наприклад, здійснюється міжнародне регулювання світової торгівлі сировинними товарами. Одним із дієвих засобів реалізації регулювання сировинних товарних потоків між країнами є *міжурядові товарні угоди* (договори).

Найбільші організації з регулювання світової торгівлі сировинними товарами:

- Міжнародна кавова організація, або Міжнародна організація з кави (МОК) (англ. International Coffee Organization, ICO) – міжурядова організація, яка об'єднує країни-імпортери та країни-експортери кави для спільного вирішення проблем у світовому секторі кави через міжнародну співпрацю.

- Міжнародна організація з тропічної деревини (ІТТО – International Tropical Timber Organization).

- Міжнародна організація з натурального каучуку – МОНК (International Natural Rubber Organizations – INRO) – створена в 1980 році для контролю за дотриманням Міжнародної угоди з натурального каучуку (1979).

Так, міжнародними угодами передбачається створення стабілізаційних запасів, а також розподіл квот на виробництво та експорт різних сировинних товарів.

Слід зазначити важливу роль інтеграційних об'єднань у розробці єдиних механізмів міждержавного регулювання економіки, включаючи торгово-обмінні відносини. Нині у світі діє понад 80 регіональних торгових економічних угод – АСЕАН, ЄАЕС, ЄС, ШОС та інші, що охоплюють понад 60% світової торгівлі.

► Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі

Війна в Україні призвела до величезних людських страждань, але вона також завдала значної шкоди світовій економіці. Наслідки цієї війни відчуються у всьому світі, особливо в країнах з низьким рівнем доходу, де значна частина витрат домогосподарств припадає на продовольство.

Безпосереднім економічним наслідком кризи стало різке зростання цін на сировину. Незважаючи на невелику частку у світовій торгівлі та виробництві, Україна й РФ є ключовими постачальниками товарів першої необхідності, включаючи продовольство, енергоносії та добрива. Торгівля цими товарами наразі перебуває під загрозою через війну. Постачання зерна через порти Чорного моря вже ускладнено, що може мати тяжкі наслідки для продовольчої безпеки бідних країн.

Конфлікт в Україні також позначиться на торгівлі послугами, у тому числі у транспортному секторі, що охоплює контейнерні перевезення та пасажирські авіаперевезення. В умовах кризи необхідно розширювати торгівлю, щоб забезпечити стабільний та справедливий доступ до товарів першої потреби. Обмеження торгівлі поставить під загрозу добробут сімей та ефективність підприємств і зробить завдання сталого економічного відновлення після COVID-19 ще більш проблематичним.

Таким чином, світова торгівля товарами та послугами, як і раніше, відіграє провідну роль у системі міжнародних економічних відносин. Обсяги світових товаропотоків знаходяться у прямій залежності від геополітичних, соціальних, економічних факторів. Провідними гравцями на світових товарно-сировинних та ринках послуг є економічно розвинені країни. Міжнародне регулювання світової торгівлі в межах провідних міжнародних економічних організацій, інтеграційних спілок повинно ґрунтуватися на принципах лібералізму, забезпечення рівного доступу на ринки всім країнам.

§4.2. Міжнародна міграція капіталу

► Сутність, причини та форми міжнародного руху капіталу

У попередньому підрозділі були розглянуті фактори, тенденції, особливості розвитку міжнародної торгівлі товарами та послугами в сучасних умовах. Важливо зрозуміти, що міжнародний товарний обмін багато в чому залежить від мігруючого капіталу. Приплив інвестицій забезпечує стимулюючий вплив на розвиток світової торгівлі, і навпаки їхній відтік веде до обмеження торгових операцій. У цілому наразі експорт капіталу забезпечує зростання економіки приймаючої країни, підвищення її конкурентоспроможності.

Здійснення транскордонного переміщення капіталу між державами сприяє зміцненню довіри, розвитку партнерських відносин на двох- і багатосторонній основі. Поряд із державами – основними суб'єктами світового ринку капіталів – є бізнес-структури і в першу чергу ТНК, а також міжнародні фінансові установи – Світовий банк, МВФ, Паризький клуб (організація 20 провідних країн-кредиторів), Лондонський клуб (організація, що об'єднує близько 1000 банків-кредиторів із різних країн) та низка інших.

Міжнародний рух капіталів активізується в третій чверті ХХ ст.; об'єктивною його основою є зростаюча інтернаціоналізація світової економіки. Безпосередньою умовою прискорення міграції капіталів у той і наступний періоди є встановлення режиму свободи при проведенні міжбанківських кредитних операцій між економічно розвиненими країнами і групою країн, що розвиваються, Південно-Східної Азії і Близького Сходу. Починаючи з 1990-х років було суттєво лібералізоване законодавство в інвестиційній сфері країн Східної Європи, у тому числі й України.

Наразі продовжується зростання обсягів міжнародних потоків капіталу, що свідчить про підвищення ролі і значення цієї форми в системі МЕВ.

До основних причин міжнародної міграції капіталу слід віднести:

- надлишок капіталу у економічно розвинених і високодохідних країн-донорів, що розвиваються;
- наявність у країнах-реципієнтах більш дешевої сировини та робочої сили;
- зростання експорту товарів і послуг;
- відмінності між країнами щодо інвестиційного клімату.

Міжнародна міграція капіталу, як процес зустрічного руху інвестицій між країнами, що приносить їхнім власникам прибуток, має ряд форм реалізації.

За джерелами походження розрізняють державні та приватні капітали.

Державні капітали – це позики, позички, допомоги, міжнародне переміщення яких здійснюється по офіційним каналам.

Приватні капітали – це інвестиції приватних компаній, кредити комерційних банків, що експортуються або імпортуються за рішенням керівництва цих структур.

За формою експорт/імпорт капіталу може здійснюватися в *грошовому* (кредити уряду будь-якої країни) або *товарному* вигляді (виз ліцензій, патентів, що дають право зарубіжній фірмі використовувати передові технології).

За термінами міграції розрізняють *короткострокові* (до одного року), *середньострокові* (більш ніж на один рік) і *довгострокові* капіталовкладення (понад 15 років). Підприємницькі капіталовкладення, у свою чергу, поділяються на *портфельні інвестиції* (вкладення в іноземні цінні папери, у інвестора відсутній контроль над фірмою) і *прямі інвестиції* (закордонні вкладення переважно приватного бізнесу, наявність у інвестора контролю над іноземною фірмою).

Серед форм міжнародного руху капіталу особливо виділимо *прямі іноземні інвестиції (ПІІ)*, що являють собою довготривалі вкладення фінансових ресурсів в організацію державними або приватними інвесторами будь-яких виробництв на території іншої країни. У силу цього підприємницька форма вивезення капіталу отримала назву «друга економіка».

До прямих інвестицій відносяться:

- кошти, вкладені в закордонне будівництво нових підприємств;
- купівля часток акцій (10-20%), що дають право контролю над іноземним підприємством;
- створення спільних підприємств.

У порівнянні з ПІІ портфельні іноземні інвестиції, або вкладення приватних осіб в акції, боргові цінні папери інших підприємств, розраховані на більш короткий термін, приносять менший дохід, але мають більш високу ліквідність, тобто володіють здатністю швидко перетворюватися на готівку.

Зазначимо, що обсяг міжнародного ринку портфельних інвестицій значно перевищує обсяг міжнародного ринку прямих інвестицій.

Визначити ступінь участі тієї чи іншої країни у процесі міжнародної міграції капіталу можна за допомогою таких показників, як сальдо

експорту/імпорту капіталу (країни-лідери з експорту та імпорту капіталу – США, Японія, Китай, ФРН, Велика Британія, Франція), частка іноземних інвестицій в національному господарстві, сума іноземних інвестицій на душу населення країни.

► Сучасні тенденції та наслідки міжнародної міграції капіталу

Серед сучасних тенденцій міжнародної міграції капіталу слід відзначити такі:

1. Переважна частка міграції підприємницького капіталу припадає на три центри – Північна Америка, Західна Європа і Південно-Східна Азія. На ці центри припадає близько 4/5 загального обсягу експорту/імпорту інвестицій. Відбувається взаємне переплетення капіталів на континентальному (США–Канада, Франція–ФРН, Гонконг–Китай) та міжконтинентальному (США–Велика Британія, Японія–США) рівнях.

2. Відбувається зростання експорту підприємницького капіталу з економічно розвинених країн до країн, що розвиваються. Більшість загальносвітового прямого інвестування, за даними на 2022 р., припадає на азіатські країни, що розвиваються, – до 60%, при цьому найбільшим імпортером капіталу є Китай. Зростають обсяги експорту капіталу з країн, що розвиваються. Слід відзначити зацікавленість у придбанні зарубіжних активів окремими великими компаніями країн, що розвиваються, наприклад, південнокорейських Samsung (електроніка), Hyundai (автомобілебудування).

3. Скорочення припливу приватного капіталу у країни з перехідної економікою внаслідок уповільнення темпів зростання ВВП у них.

4. Збільшення обсягу зарубіжних капіталовкладень зі сторони ТНК. Здійснюючи пряме інвестування у створення філіїної мережі (дочірні, асоційовані компанії) у різних країнах, ТНК формують виробничу інфраструктуру, підвищують зайнятість. З 500 найбільших міжнародних транснаціональних компаній, переважно США, Китаю, Японії, ряду країн ЄС, 85 контролюють 70% всіх ПІІ.

6. Випередження темпів зростання інвестицій у сферу послуг у порівнянні з інвестиціями в промисловість.

Розглянемо далі наслідки міжнародної міграції капіталу для країн, що вивозять і приймають.

До позитивних наслідків експорту капіталу для країн, що вивозять, відносяться зростання конкурентоспроможності компаній-експортерів капіталу на світових товарних і фінансових ринках, розвиток МПП, зміцнення міждержавних господарських зв'язків. Позитивні наслідки імпорту капіталу для приймаючих країн – це отримання додаткових ресурсів у вигляді прямих і портфельних інвестицій, патентів, технологій, досвіду ділового адміністрування, поліпшення інвестиційного клімату, стимулювання розвитку депресивних регіонів.

До негативних наслідків імпорту капіталу для країн, що приймають, слід віднести посилення монополізму, диктат із боку найбільших транснаціональних компаній, загострення екологічних проблем, збільшення зовнішнього боргу, знецінення національної валюти, і як наслідок, значного відтоку спекулятивного капіталу.

В цілому ж рух капіталу в сучасних умовах сприяє досягненню сталого економічного розвитку держав різних типів.

► Міжнародний ринок позичкового капіталу

За метою і характером використання мігруючого капіталу виділяють міжнародний позичковий капітал.

Позиковий капітал являє собою кошти, передані від їхнього власника (кредитора) до одержувача (позичальника) за умов встановлення терміну повернення та оплати у вигляді відсотка.

Грошовий, або позичковий, капітал обертається на ринку позичкових капіталів у масштабах окремих держав (національні ринки) і світу в цілому (міжнародні ринки).

Формування міжнародного ринку позичкових капіталів відбувається в другій половині ХХ ст., що було обумовлено активізацією перехресного руху позичкових капіталів економічно розвинених країн. Нині світовий ринок позичкових капіталів – це система відносин, які забезпечують накопичення і перерозподіл позичкового капіталу фактично між країнами.

Структурно світовий ринок позичкових капіталів поділяється на *грошовий ринок та ринок капіталів*.

Грошовий ринок, або купівля-продаж грошових ресурсів, переважно кредитно-фінансовими установами, виник раніше ринку капіталів. Особливостями грошового ринку є короткостроковість здійснюва-

них кредитних операцій (від одного дня до року), різноманіття угод (державні цінні папери, комерційні векселі, міжбанківські депозити), мінімізація можливих відсоткових втрат. На ринку капіталів здійснюються різноманітні середньо- і довгострокові операції з казначейськими та корпоративними облігаціями, заставними, акціями. Суб'єктами такого ринку є держави, міжнародні кредитні установи, ТНК, приватні особи.

Міжнародний ринок позичкових капіталів характеризується різним рівнем організації. Існують *організований та неорганізований ринки*.

Організований ринок діє за встановленими його учасниками правилами. Спеціальними установами організованого ринку позичкових капіталів виступають фондові біржі, на яких власники цінних паперів здійснюють угоди купівлі-продажу за допомогою посередників. На біржі регламентовано коло фінансових інструментів, обсяги продажів, розмір одержуваного прибутку, кількість акціонерів. Тут передбачені механізми управління ризиками. Фондові біржі можуть бути створені державою, як, наприклад, в Італії, Франції, або з приватної ініціативи (Велика Британія). В теперішній час у світі налічується понад 200 бірж. Найбільша фондова біржа з оборотом близько 50% всього загальносвітового біржового обороту знаходиться в Нью-Йорку.

Неорганізований, чи позабіржовий ринок, цінних паперів нестандартизований. Різні міжбанківські та інші операції здійснюються в межах контрактних відносин. Відсутність систем контролю за діяльністю учасників підвищує ступінь ризику при проведенні операцій на неорганізованому ринку.

Особливості сучасного світового ринку позичкових капіталів.

- Зростання масштабів. Обсяги міжнародного кредитного та фінансового ринку вимірюються у трильйонах доларів. Найбільший позичальник – США. Головні кредитори – Японія, Швейцарія.

- Безперервне функціонування по часових поясах зі Сходу на Захід, що забезпечується інтернет-ресурсами. Прикладом може слугувати електронний ринок Forex, на якому здійснюється цілодобова купівля-продаж валюти практично в будь-якому регіоні світу.

- Дедалі активнішу роль міжнародної міграції позичкового капіталу починає відігравати ринок євровалют (виник 1960–1970 рр.).

Євровалютою називається ключова валюта (долар, єна), що функціонує за межами кордонів країни-емітента. Фінансові інструменти євrorинку (єврооблігації, депозитні сертифікати) забезпечують високу рухливість євровалют, вносячи тим самим внесок у вирішення проблеми ліквідності світової валютної системи.

Значну частку операцій на світовому ринку позичкових капіталів проводять 500 банків, серед яких виділяються більше 70 транснаціональних банків (ТНБ). Із метою участі в економічному поділі такого ринку ТНБ створили розгалужену мережу закордонних філій, відділень на національних ринках інших держав. Групу найбільших транснаціональних банків очолюють Citigroup (США), UBS (Швейцарія), BNP Paribas (Франція).

- Важливим елементом міжнародного руху капіталів є світові фінансові центри, де здійснюється велика частина депозитних, кредитних, страхових операцій. Серед основних фінансових центрів Нью-Йорк, Лондон, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Токіо, Гонконг, Сінгапур. Останніми роками активно розвиваються фінансові центри Південно-Східної Азії – Сеул, Куала-Лумпур, близькосхідні – Доха, Дубай і навіть країн БРІКС – Шанхай, Сан-Паулу, Мумбай, Йоганнесбург.

Для світового ринку позичкового капіталу вкрай негативно впливає фінансова криза. Найбільше від фінансових криз із їхніми різкими коливаннями валютних курсів, розладом грошового обігу страждають кредитні установи та національні валютні системи. Однією з ознак розладу національних фінансів є відтік іноземного капіталу із країни. В умовах зростання взаємозалежності країн кризи на фінансових ринках окремих країн і регіонів стрімко набувають міжнародного характеру.

Світові фінансові кризи, які відбуваються все частіше, свідчать про необхідність удосконалення світової фінансової системи, у тому числі й за рахунок ефективного регулювання її на різних рівнях.

► Державне та міжнародне регулювання руху капіталу

Капітал, що мігрує з країни в країну, може викликати неоднозначні наслідки для національних економік. Відповідно зростає значимість інституційних заходів регулювання міжнародного руху капіталу. Важливо розуміти, що практична реалізація цих заходів означає

не втручання, а контроль над рухом капіталу з боку владних структур будь-якої країни.

Характеризуючи принципи держрегулювання міграційних потоків капіталу, нобелівський лауреат американський економіст П. Кругман пише: «Контроль повинен якнайменше втручатись у внутрішні економічні зв'язки, і його слід використовувати тільки на нетривалий період»¹⁰.

Державний контроль на національних фінансових ринках здійснюється відповідно до правових норм, комплексно з боку центральних банків та інших фінансових інститутів.

Одним з найважливіших напрямів діяльності центрального банку є регулювання кредитно-банківської системи з метою недопущення її дестабілізації. У багатьох країнах – Великій Британії, Бельгії, Ірландії, ФРН, Чехії та ін. отримала поширення модель мегарегулювання або об'єднання функцій держконтролю і нагляду за діяльністю фінансових установ під керівництвом центрального банку.

З метою вирішення проблеми залучення ПІІ багато країн прийняли спеціальні нормативні документи. Перерахуємо як приклад закони, прийняті за останні два десятиліття країнами-лідерами щодо прямих інвестицій:

- «Акт 2007 р. про іноземні інвестиції та національну безпеку», США.
- Закон від 2009 р. «Про валютний обмін та зовнішню торгівлю», Японія.
- «Каталог-керівництво галузей для іноземних інвестицій» від 2012 р., Китай.

Ці правові акти являють собою національні програми стимулювання іноземних капіталовкладень, що включають заходи *фінансового* (податкові та митні пільги, страхування підприємницьких ризиків) і *нефінансового* впливу (адміністративна, технічна підтримка, створення необхідної виробничої інфраструктури).

10. Paul Krugman: "We need to talk about the decisive role of the state in overcoming the crisis, about the need for intervention in market mechanisms and manual control" ZN.UA communicated with the Nobel Prize winner in economics Paul Krugman, Issue No 35, September, 2017

Інвестиційні законодавства зазначених країн містять норми переважно непрямого контролю: практично відсутні обмежувані напрямки діяльності, простежується готовність надати допомогу іноземним інвесторам. Так, у числі подібних інституційних ініціатив Японії виділено організацію служби омбудсмена в сфері інвестицій і торгівлі, прийняття фінансових програм, пропонуваних банком розвитку країни на придбання основних фондів

Поряд із заходами державного контролю із залучення інвестицій різні країни практикують заходи щодо запобігання відтоку капіталу з країни. Система інституційних заходів щодо обмеження відтоку капіталу включає *прямий* (кількісне обмеження і навіть повну заборону валютних операцій) і *непрямий контроль* (оподаткування потоків капіталу). Заходи валютних обмежень, зокрема ліцензування валютних операцій, контроль над трансакціями, тобто транскордонними фінансовими операціями резидентів та нерезидентів використовуються владою Аргентини, Венесуели, Ісландії.

Для багатьох країн, що розвиваються, і Україна не виняток, актуальна проблема повернення капіталу, раніше виведеного в офшори (території, що надають податкові та інші пільги для іноземного капіталу). Один із ефективних способів вирішення цієї проблеми – податкова амністія або встановлення урядом країни порівняно невисокого так званого репатріаційного податку з фізичних осіб – власників повернутих капіталів. Така політика здійснюється в Індії, Індонезії, Малайзії, інших країнах, що сприяє розширенню бази оподаткування, збільшенню внутрішніх інвестицій за рахунок реекспортованого капіталу.

Регулювання міжнародної міграції капіталу здійснюється і на національному рівні.

Одне з головних завдань, що стоїть перед міжнародною спільнотою, – пошук ефективних заходів протидії світовим фінансовим кризам, які справляють негативний вплив на переміщення капіталу між країнами.

Важлива роль у його вирішенні відводиться провідним міжнародним фінансовим організаціям – МВФ, СБ, FATF (група розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей).

Так, Міжнародний валютний фонд, прагнучи забезпечити нагляд за стабільністю національних фінансових систем, реалізує нещодавно

прийняту ним програму оцінки фінансового сектору, механізм раннього попередження криз, кодекс забезпечення прозорості у податковій сфері.

Важливими інститутами, що наділені регулюючими функціями, є міжурядові комітети та ради.

Один із них – Базельський комітет із банківського нагляду. Ця організація, що об'єднує уповноважених представників центральних банків провідних країн світу, встановлює уніфіковані стандарти банківської діяльності.

До найвагоміших документів, які були прийняті Базельським комітетом під егідою Банку міжнародних розрахунків, належать:

- Базельський конкордат: принципи нагляду за підрозділами іноземних банків, які визначили узгоджені принципи взаємовідносин міжнародних банків з центральними банками приймаючих країн.

- Базельська угода з капіталу, яка передбачає міжнародне зближення виміру капіталу та стандартів капіталу і рекомендує склад власного капіталу банків не менше 8% їхніх активів.

- Ключові принципи ефективного банківського нагляду, які стали відповіддю міжнародного співтовариства на загрози банківської кризи наприкінці ХХ ст.

Заслугує на увагу і діяльність Ради з фінансової стабільності, що була заснована в 2009 р. групою з 20 індустриальних держав. Одним із головних завдань Ради є аналіз світової фінансової системи з метою визначення реальних загроз для глобальної фінансової стабільності.

Розробкою та реалізацією фінансових антикризових заходів займаються керівники інтеграційних об'єднань країн. У межах Євросоюзу, з метою захисту економік країн-учасниць від фінансових загроз, у 2013 р. створено *Європейський механізм стабільності*. Ця інституція надає кредити країнам Єврозони, що зазнають значних фінансових труднощів.

Отже, у сучасну епоху простежується значна активізація процесу міжнародної міграції капіталу, що надає в цілому стимулюючу роль у розвитку всесвітнього господарства. З метою пом'якшення негативних наслідків валютно-фінансових, економічних криз на світові фінансові потоки необхідно здійснення регулювання фінансової сфери з боку урядів окремих країн та профільних міжурядових організацій.

§4.3. Міжнародна міграція робочої сили

► Сутність, причини, форми міжнародної міграції робочої сили

У сучасних умовах ефективний розвиток національної економіки залежить від її інтеграції у світовий ринковий простір, що включає ринки товарів, послуг, технологій, капіталів. Функціонування такого ринку забезпечується глобальною міграцією трудових ресурсів.

Світ динамічно змінюється, і ці зміни пов'язані, в першу чергу, із глобалізацією економіки, руйнуванням біполярної системи міжнародних відносин, демографічним дисбалансом (внаслідок зменшення приросту населення у розвинених країнах і перенаселенням у країнах із низьким рівнем життя), збільшенням економічної нерівності між країнами, що призводить до наростання суспільного невдоволення, загострення політичних криз і збройних конфліктів. У цих умовах відбувається активізація міграційних потоків із економічно неблагополучних країн у регіони, які потенційно є більш привабливими для життя.

У своєму первинному значенні *міграція* – це переміщення особи як носія соціального і культурного потенціалу (цінностей, норм, моделей соціальних відносин, традицій тощо) в нові реалії життя – правові, економічні, культурні. Вибір нового місця зумовлений, в першу чергу, наявністю умов для самореалізації і забезпечення гідного рівня життя.

Міжнародний рух робочої сили є потоком вибулого (еміграція) і прибулого (імміграція) населення.

Глобалізація економіки призвела до видозмінювання ринку праці – на сьогодні це відкритий і складно структурований транснаціональний простір. Відповідно й міграція набуває нових форм та перетворюється на багатофакторний, подекуди непрогнозований процес, внаслідок якого спалахують збройні конфлікти і громадянські війни.

Зазначимо, що міжнародна трудова міграція як процес транскордонного переміщення населення з метою досягнення більш високої якості життя, прогресує в останні два століття. Вже в XIX ст. перші міграційні потоки в основному європейських робітників досягають території США, пізніше – Австралії, Аргентини, Канади.

На рубежі XX–XXI ст. обсяги міжнародної трудової міграції неухильно зростають. Так, у 2022 році було зафіксовано 327 131 випадок нелегального перетину кордонів ЄС, що на 64% більше, ніж у 2021-му та в 1,6 раза більше, ніж у 2020 році.

У країнах Західної Європи, за оцінками експертів, уже проживає понад 20 млн лише тільки легальних мігрантів. Громадянські війни, економічна і політична нестабільність у країнах третього світу стають причиною нових хвиль міграції до європейських країн та Північної Америки. Масштабні міграційні потоки вносять суттєві зміни у демографічний, етнічний, релігійний, економічний, політичний і культурний ландшафт західного світу. Ці зміни багато в чому утворюють об'єктивну основу для зростання «демографічної агресії» і «захисного расизму» (за визначенням А. Кінга і Б. Шнайдера) у країнах-реципієнтах по відношенню до іммігрантів.

За даними Міжнародної організації з питань міграції (ІОМ) чисельність міжнародних мігрантів у світі за останні 30 років постійно збільшується (Табл. 4.3.1).

Таблиця 4.3.1.

Динаміка міжнародної міграції робочої сили

Рік	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2019	2022
Кількість міжнародних мігрантів, млн	153	161,3	173,6	191,6	220,8	248,9	271,6	281
Частка від загальної кількості населення, %	2,9	2,8	2,8	2,9	3,2	3,4	3,5	3,6

Джерело: сайт ІОМ <https://worldmigrationreport.iom.int/wmr-2022-interactive/>

Різниця між кількістю мігрантів, що прибули і вибули в даній країні за певний час, формує *міграційне сальдо*.

Існує також ряд інших індикаторів трудової міграції – масштаби прибуття та вибуття, валова міграція.

Які причини впливають на процес міжнародної міграції трудових ресурсів? Існує дві групи причин: *економічні та неекономічні*.

До економічних причин належать:

- неоднаковий рівень розвитку економіки окремих країн, як наслідок, існуючі в них відмінності в рівнях заробітної плати та умовах життя;
- перенаселеність, високий рівень безробіття у багатьох найбідніших країнах;
- збільшення обсягів експорту капіталу, переважно ТНК, що сприяє розвитку виробництва і притягнення трудових ресурсів.

Неекономічні причини:

- релігійна, міжнаціональна ворожість;
- загострення геополітичних проблем, військові конфлікти;
- надзвичайні ситуації;
- екологічні проблеми.

Міжнародна організація праці (МОП) поділяє всіх мігрантів на переселенців, які працюють за контрактом, професіоналів, нелегальних іммігрантів і біженців.

Основні форми міграційного процесу класифікуються:

а) за територіальною ознакою: внутрішня трудова міграція в межах кордонів окремої країни та зовнішня або транскордонна міграція (поділяється на внутрішньо- і міжконтинентальну);

б) за часом: безповоротна міграція і тимчасова, коли мігрант знаходиться в країні в'їзду певний час;

в) за характером переміщення населення: сезонна, або тимчасова трудова міграція, на сільськогосподарські роботи, лісозаготівлі, будівництво, і маятникова, або прикордонна, – регулярні поїздки населення з однієї країни в іншу і назад, наприклад, робота вахтовим методом;

г) за ознакою законності: легальна і нелегальна трудова міграція, наприклад, мігрант перемістився з суміжної країни цілком законно, але прострочив термін перебування і перейшов до лав нелегальних мігрантів.

Наразі відбуваються зміни форм міжнародної міграції трудових ресурсів. Якщо у минулому столітті переважала безповоротна

форма міграції, то на початку третього десятиліття XXI ст. – тимчасова форма.

► Підходи до взаємодії суспільства-реципієнта із мігрантами у різних країнах світу

В європейських практиках найбільш поширеними є три підходи щодо взаємодії суспільства-реципієнта із мігрантами.

Так, *асиміляційна модель*, яка характерна для **Франції**, являє собою формалізований підхід, згідно з яким французьке громадянство може бути отримане по праву народження, з усіма належними преференціями. В останнє десятиліття введено додаткову вимогу для дітей мігрантів – знання французької мови. Щорічно значна частка бюджетних коштів витрачається на інтеграцію приїжджих у суспільне життя. На пільгових умовах для іммігрантів проводяться курси з вивчення мови, основ права й історії країни, місцевих традицій і соціальних норм.

Проте ці зусилля уряду виявляються марними, коли має місце небажання з боку іммігрантів – зокрема представників алжирської, марокканської, туніської культури – приймати правила життя корінного населення і взаємодіяти із соціумом за межами етнічної спільноти. Матеріальної допомоги, яку вони отримують від французького уряду, цілком достатньо, аби забезпечити звичний рівень існування. Безробіття серед іммігрантів в середньому сягає 23% порівняно із 8% серед французів. А діти і підлітки африканського походження стають злочинцями в 3-4 рази частіше, ніж французи.

Очікування суспільства, що отримання громадянства автоматично перетворить вихідців із інших культурних і релігійних «вимірів» на французів із відповідними ціннісними орієнтирами, є невинуватими і досить часто стає основою для ескалації насилля на національному та релігійному ґрунті. В цілому ж проблема нелегальної і навіть законної міграції є постійним дестабілізуючим фактором для політичного й економічного життя країни.

Таким чином, французька модель взаємодії з мігрантами передбачає прийняття ними та їхніми нащадками (які автоматично за правом народження отримують громадянство) усталеної у суспільстві системи норм, правил поведінки, цінностей.

Альтернативною є практика, прийнята у **Німеччині**, де першочергово враховується так зване «*право крові*», тобто населення поділяється на іммігрантів і німецьких громадян. В основі сегрегації – тимчасовість перебування приїжджих на території держави, а тому місцева громада не очікує від них та їхніх нащадків прийняття принципів, культурних цінностей і традицій, притаманних німцям як етнічному утворенню. Подібне ставлення поступово призводить до соціокультурного розшарування і мінімізації контактів місцевого населення і мігрантів. Закономірним наслідком такого відгородження «своїх» від «чужих» можна вважати активізацію діяльності «Націонал-соціалістичного підпілля», члени якого у період з 1998-го по 2011 рік вбили 9 мігрантів і жінку-поліцейську, здійснили 15 пограбувань і три терористичних акти із використанням вибухівки. Двоє із членів цього угруповання покінчили життя самогубством у 2011 році, визнавши свою провину. Проте найбільшою проблемою в цьому випадку слід вважати ставлення суспільства, а саме відсутність стурбованості через недостатню увагу поліції до розслідування злочинів, настрої байдужості і непричетності до цих подій.

На сьогодні ситуація ускладнилася: у багатьох великих містах з'явилися зони, непідконтрольні місцевим органам правопорядку, існування яких змушена була визнати свого часу навіть канцлер Німеччини А. Меркель. Саме в цих зонах проживає значна частка мігрантів, які утворюють замкнені анклавні – *homeland*.

Третій підхід поширений у **Великій Британії**. Взаємодію із мігрантами можна охарактеризувати як *інтеграційну*. Складність процедури отримання віз, дозволу на перебуванні у країні компенсується широкими можливостями і правами, які етнічні спільноти мігрантів отримують для збереження своїх культурних особливостей. У результаті відбувається взаємопроникнення культур, мігранти інтегруються у суспільство, привносячи в усталений соціокультурний простір свої національні практики, і водночас засвоюють місцеві традиції і правила. Як результат – обидві культури відчувають наслідки взаємовпливу.

Швейцарія. Окрім вказаних підходів, які відображають різні способи інтеграції мігрантів, існує ще кілька альтернативних варіантів. Більшість із них своїм «корінням» сягають усталених історично практик взаємодії приймаючої сторони із мігрантами. Цікавим є підхід Швейцарії, який можна охарактеризувати як *дистанційний*.

Так, система входження мігрантів у суспільство побудована на розмежуванні «трьох кіл»: трудові ресурси із країн Європейського Союзу, Східної Європи, інших країн. Міграційна політика країни орієнтована, в першу чергу, на висококваліфікованих спеціалістів, а також на сезонних працівників з півдня Європи. Ніяких заходів щодо інтеграції у суспільство прибуваючих до Швейцарії мігрантів не передбачено, так само як і соціальної або іншої адаптаційної підтримки (за винятком категорії «біженці», щодо яких виконуються встановлені міжнародними актами правила).

Уряд за допомогою системи референдумів домогся обмеження в'їзду до країни, встановивши квоту – 25% від загальної чисельності населення. Ще десять років тому у країні було введено низку обмежень і заборон, які суттєво вплинули на становище мігрантів. Так, було обмежено будівництво мінаретів і мечетей, запроваджено автоматичну депортацію мігрантів, які вчинили серйозні злочини; введено квоти на трудових мігрантів із Румунії та Болгарії. Введення квот у Швейцарії відбулося і з метою захисту екології і природних зон. Уряд одверто заявляє, що в інтересах своїх громадян не вважає за потрібне брати на себе якісь зобов'язання по відношенню до мігрантів. Така самостійність у формуванні міграційної політики стала можливою у зв'язку з тим, що Швейцарія не входить до складу ЄС.

Заслугує на увагу і досвід таких країн, як США і Канада. Загальновідомо, що населення цих країн формувалося саме за рахунок мігрантів, і масові потоки переселенців свого часу стали визначальними для оформлення їхніх національних «портретів».

Канада. У цій країні ставлення до мігрантів ґрунтується на ідеології мультикультуралізму. Такий підхід нівелює проблему протистояння етносів, етнічного сепаратизму й спрямовує її у конституційне русло, орієнтуючи на пошук компромісних рішень, на створення єдиної державно-політичної ідентичності, частиною якої може стати ідентичність національна або регіональна. Історично склалося так, що іммігранти тут вважаються важливою частиною суспільства, хоча проблема взаємодії і рівноправ'я (з огляду на франко- та англо- мовне населення) й досі залишається однією з ключових проблем для уряду. Свого часу комплекс заходів був спрямований на максимальну інтеграцію мігрантів із збереженням корінної ідентичності. Однак після 2001 року міграційна політика у Канаді була суттєво

переглянута. Причиною стало те, що організатори теракту 11 вересня отримали американські візи при перетині кордону із Канадою. Як наслідок, ставлення уряду до мігрантів має на сьогодні «маятниковий» характер: від значного послаблення, а це стосується переважно висококваліфікованих фахівців, до жорсткої фільтрації усіх інших, менш значущих із професійної точки зору, бажаючих оселитися у країні.

Канадський уряд постулював ідею: ті, хто хочуть стати канадцами, повинні прийняти не лише правовий статус, права і обов'язки громадян країни, а й відповідальність за історичне минуле держави. Однак це політичне рішення на сьогодні важко реалізувати, оскільки через масштабність потоків переселенців більшість із етнічних мігрантів не «розпорозилися» у канадському суспільстві, а створили культурні анклави, різні за соціальними ознаками, але гомогенні за етнічним і культурним складом. І в цих спільнотах діють свої, привнесені з іншої культури, закони і правила.

Якщо порівняти два міграційні простори – північноамериканський і європейський, то підхід Євросоюзу відзначається більшою комплексністю і послідовністю. Це виражається у врахуванні міграційного питання у програмах економічного розвитку, більш вираженій в увазі до захисту прав і свобод особи, безвідносно до її етнічної приналежності. Ініціативи США у галузі міграційної політики зосереджуються переважно на питаннях безпеки і посиленні прикордонного контролю.

Сполучені Штати Америки. Американські практики інтеграції і взаємодії приймаючого суспільства і мігрантів мають багато схожого із канадськими, водночас формування і подальша їхня трансформація відбувалася інакше. Так, мігранти в Америці опинилися в такій системі інтеграційної політики, яку прийнято називати «плавильний котел», коли умовою вдалого входження в американське суспільство є відмова новоприбулих від своєї власної ідентичності, у тому числі й етнічної.

Нарративом для формування нової громадянської ідентичності свого часу стала «американська мрія», а не національне минуле. Така політика сприяла активній асиміляції мігрантів. Зауважимо, що в американській і канадській практиці асиміляція не була пов'язана із негативним сприйняттям терміну, як це було в Європі.

Поступово практика «плавильного котла» пом'якшилася і вже у 80-х роках минулого століття актуалізувалося питання етнічного і культурного різноманіття, мультикультуралізму. Однак ситуація ускладнювалася багатолітньою практикою сегрегації і відмови від ідентичності, і нова політика свою позитивну роль відіграла переважно у долі молодих або нещодавно прибулих мігрантів. Так, аби задовольнити бажання нащадків ірландських переселенців знайти «своє коріння», було навіть створено спеціалізований сервіс Ірландського музею еміграції в Дубліні.

Тривалий час політика США стосовно інтеграції мігрантів була ліберальною і подібною до прийнятої у Франції, однак після теракту 2001 року уряд запровадив жорсткий контроль за приїжджими, поступово повертаючись до асимілятивної політики. За свого президентства Д. Трамп неодноразово наголошував на необхідності нового курсу щодо вирішення міграційної кризи. Практика «нульової толерантності» уряду США до мігрантів у 2018 році призвела до того, що неповнолітніх дітей примусово забирали у батьків, які намагалися нелегально перетнути кордон.

Наразі згідно з 14-ю поправкою Конституції США американське громадянство надається кожній дитині, яка народилася на території США, незалежно від громадянства батьків. Трамп вважав цю практику «магнітом для нелегальної імміграції» і висловлювався про необхідність її скасування.

Для сучасного американського соціуму також характерні «маятникові» коливання у ставленні до мігрантів. З одного боку, ведеться боротьба з дискримінацією через імміграційний статус та національне походження. Зокрема у Нью-Йорку введено значний штраф (250 тис. дол.) за вживання терміну «нелегальний мігрант» (*illegal alien*). У комісії з прав людини дійшли висновку, що цей термін здебільшого вживають саме з метою дискримінації. Також штрафувати можуть за погрози орендодавців квартир поскаржитися в міграційну службу на мешканців-мігрантів у разі конфліктів, а також вимогу «говорити англійською або забиратися в свою країну».

З іншого боку – факти негуманного поводження із дітьми, відібраними у нелегальних мігрантів, тривале утримання їх в антисанітарних умовах. Водночас попри таку перспективу, мігранти з Латинської Америки продовжують мігрувати до Сполучених Штатів. Так,

у 2019 року до південного кордону США прибуло понад 1 мільйона осіб – це найбільший показник за останні 18 років.

Аналіз поширених у світі моделей взаємовідносин приймаючої сторони і мігрантів був би неповним без досвіду країн, орієнтованих на жорстку ізоляційну політику. Мова йде про практики Японії і Китаю, які довгий час були фактично закриті для міграційних потоків із інших країн.

Японія. Лідер у просуванні високих технологій – Японія – століттями дотримується практики дистанціювання і намагається тримати «замкненими» кордони для іноземців, які з'явилися там лише у середині XIX століття і у незначній кількості. У цій країні створено одну із найбільш складних систем проходження міграційного контролю із жорсткими правилами натуралізації у випадку успішної асиміляції. Згідно із законом про контроль міграції 1951 року, в'їзд для постійного проживання або не розглядався взагалі, або ж розглядався лише за умови довготривалого і успішного доведення своєї благонадійності. В подальшому ставлення до мігрантів дещо пом'якшилось, але це стосувалося лише висококваліфікованих спеціалістів. Таку обмежувальну міграційну політику уряд пояснював прагненням уникнути соціальних потрясінь, зумовлених відмінністю у культурі, мові, традиціях, способі життя трудових мігрантів і корінного населення. У 70-х роках було відпрацьовано жорстку систему роботи з мігрантами, яка передбачала перебування у спеціальних поселеннях, складне інтерв'ювання, навчання мові, формування установок на продуктивну і самовіддану працю. У своїй сукупності ці заходи були спрямовані на функціональну адаптацію приїжджих до існуючих умов, а не на створення умов для їхньої культурної інтеграції.

Китай. Незважаючи на спільні із Японією історичні передумови, у Китаї сформувалася дещо інша модель відносин із мігрантами. І хоча відкритими кордони Китаю стали пізніше, ніж в Японії – у 80-х роках XX століття, міграційні процеси там розвивалися набагато активніше. Причина полягала у необхідності задовольнити потреби економіки, яка динамічно розвивалася. Саме тому уряд країни створив надзвичайно привабливі і м'які умови для перебування у країні висококваліфікованих трудових мігрантів, а також студентів, які мали можливість навчатися за міжнародними програмами і в подальшому залишалися працювати на китайських підприємствах. Таким чином, китайська

міграційна політика була орієнтована на активне залучення мігрантів та їхню інтеграцію у соціумі, тоді як Японія обрала тактику дистанціювання. Проте у Китаї на сьогодні не вирішеними залишаються багато проблем, пов'язаних із недосконалістю міграційного законодавства і відсутністю інституцій, які б безпосередньо опікувалися мігрантами. Так, біженцями і нелегальними мігрантами займаються ті ж інституції, які регулюють життя звичайних громадян.

► **Вирішення міграційної кризи у сучасному світі: економічне і правове обґрунтування**

З метою пом'якшення негативних наслідків та досягнення позитивних ефектів, одержуваних країною в результаті трудової міграції, необхідні інституційні заходи її регулювання.

Система подібних заходів включає законодавчі, організаційні, економічні ініціативи з упорядкування міграційних потоків населення і розглядається як *міграційна політика держави*, що поділяється на імміграційну та еміграційну. Імміграційна політика, що реалізується національними службами міграції, передбачає певні вимоги до професійної кваліфікації, стажу роботи, віку, стану здоров'я іммігранта. З метою регулювання чисельності іноземних працівників, які прибувають в яку-небудь країну, встановлюється імміграційна квота, тобто законодавчо дозволене максимальне число мігрантів за певний період часу. Так, уряд Естонії затвердив імміграційну квоту в країну на 2015 р. в кількості 992 осіб.

Еміграційна політика держави передбачає:

- видачу ліцензій фірмам-посередникам, які займаються наймом громадян для роботи за кордоном;
- захист інтересів співвітчизників, які працюють за кордоном; забезпечення повернення (репатріацію) емігрантів на батьківщину.

Донедавна кожна європейська країна намагалася самостійно вирішувати проблеми, пов'язані із міграцією, виходячи із власних національних інтересів. Так, коли у 2000-х роках до Іспанії хлинув потік мігрантів із Західної Африки, уряд країни обрав шлях двосторонніх переговорів із африканськими країнами – як рідними для мігрантів, так і транзитними. Іспанці отримали деяку допомогу із бюджету ЄС, проте рішення щодо стратегії подолання проблеми приймалися виключно у Мадриді. За схожим сценарієм розвивалися події і в Італії,

куди у той же період масово прибували через Лівію мігранти із Центральної і Східної Африки. Італійський уряд самостійно запровадив комплекс заходів із урегулювання ситуації. І хоча через надто тісне співробітництво із авторитарним лівійським правителем М. Каддафі ці заходи піддавалися критиці з боку світової спільноти, вони були здійснені з доброї волі уряду і не передбачали участі інституцій ЄС. Таке прагнення автономності у вирішенні все наростаючої проблеми збільшення міграційних потоків призвело врешті-решт до негативних наслідків. У 2015 році, із початком кризи, коли міграція набула масового і неконтрольованого характеру, зусиль окремих країн виявилось недостатньо. Масштаби й інтенсивність міграційного тиску одразу продемонструвала недолугість національних підходів до вирішення проблеми.

Більшість країн Центральної Європи в односторонньому порядку закрили кордони, тим самим нівелювавши принцип солідарності країн Шенгенської зони і порушивши Дублінський регламент, що визначає порядок розгляду клопотань про міжнародний захист. Як наслідок, міграційна «хвиля» найболючіше вдарила по Греції, на берегах якої висаджувалися мігранти і не мали можливості рухатися далі. Із усвідомленням необхідності в консолідованих діях країнам-членам ЄС вдалося зупинити хаотичні міграційні потоки та відновити контроль над ними, а також відновити виконання передбачених європейськими правилами процедур. Проте чи свідчить це, що проблема вирішена і солідарна взаємодія між країнами налагоджена?

9 грудня 2018 року представники держав-членів ООН підписали у Марокко так званий «Глобальний міграційний пакт» (повна назва – «Глобальний договір про безпечну, впорядковану і легальну міграцію»), орієнтований на встановлення загальноприйнятих стандартів поведінки із мігрантами. І хоча документ не є юридично зобов'язуючим, він передбачає створення умов для більш тісної взаємодії у сфері міграції без посягання на суверенітет держав. Із 192 країн, які брали участь в його розробці і обговоренні, свій підпис під ним не поставили 28 держав.

Прийняття такого пакту дійсно було на часі. Біженцям із зони військових конфліктів і тим, хто переслідується за політичними мотивами, присвячено Женевську конвенцію, а їхніми проблемами опікується Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (UNHCR).

Ряд міжнародних організацій системи ООН – МОП, Комісія з народонаселення – розробляють конвенції про працю, що стосуються працівників-мігрантів, виробляють заходи боротьби проти залучення непідготовлених кадрів. Ще одна організація при ООН – Управління Верховного комісара з біженців (УВКБ) координує роботу із захисту біженців та їхні репатріації.

Водночас трудові мігранти, які виїжджають до економічно розвинених країн у пошуках роботи або з метою отримати освіту, не підпадають під дію означеної конвенції й потребують документа, який би захищав їхні права. Зауважимо, що противниками підписання пакту стали не лишень країни Вишеградської групи (Угорщина, Польща, Словаччина і Чехія), які із початку світової міграційної кризи займають вкрай жорстку позицію щодо мігрантів. Не підтримали пакт, окрім Австрії, яка на той час очолювала ЄС, й інші європейські країни – Італія, Болгарія, Хорватія.

Сполучені Штати Америки, які при Д. Трампі розпочали активну протидію міграційним потокам не лише із Латинської Америки, а й зі Сходу, з самого початку відмежувалися від цього документа. Про відмову підписувати пакт повідомили Австралія, Ізраїль, Домініканська Республіка та ін. У числі непідписантів опинилася і Україна, мотивуючи це недостатнім висвітленням у пакті проблеми внутрішньо переміщених осіб.

Пакт не проголошує якихось нових прав, а лише утверджує думку, що у мігрантів є права, які повинні бути захищені. У ході обговорення Генеральний секретар ООН акцентував увагу на тому, що з 2000 року на шляху до «кращого життя» загинуло понад 60 тис. мігрантів: вони ризикують, бо в них немає вибору, немає майбутнього, відсутня безпечна і законна альтернатива міграції. Уникнути «колективного сорому», на його думку, можливо лише спільними зусиллями і на підставі подібних міжнародних угод.

Ключовими положеннями пакту є:

- а) створення сприятливих політичних, економічних, соціальних, екологічних умов у країнах-донорах, що об'єктивно зменшить кількість бажаючих залишати батьківщину;
- б) забезпечення безпеки мігрантів;
- в) створення умов для повноцінної інтеграції мігрантів у нове для них суспільство;

г) налагодження співробітництва між країнами у питанні протидії торгівлі людьми;

г) координація дій і обмін інформацією між державами.

Ці положення представлені у 23 цілях, кожна з яких супроводжується переліком зобов'язань і відповідних дій.

Незважаючи на позитивний контекст документа, він спричинив цілу низку політичних криз в окремих країнах (як, наприклад, у Бельгії) і фактично розколов правлячі коаліції більшості європейських держав. Прем'єр-міністр Словаччини П. Пеллегріні у ході обговорення документа охарактеризував міграцію з економічних причин як «незаконну, шкідливу і загрозову для національних інтересів приймаючої держави».

У вирішенні проблеми трудової міграції практикується селективний підхід, адже економічні зиски від притоку до країни високо- і низькокваліфікованих фахівців суттєво відрізняються – орієнтовно у 3-4 рази на користь першої з категорій. І більшість країн-реципієнтів послаблюють умови в'їзду до країни саме для спеціалістів високого класу, при цьому обмежують можливості для інших. Водночас підвищення рівня освіти робітників у розвинених країнах призводить до скорочення періоду трудової активності населення, підвищення собівартості праці і нестачі врешті-решт саме працівників низької кваліфікації. На цю тенденцію вказує Н. Харріс і виводить таку формулу: чим вищою є удільна вага високоосвічених працівників у населенні країни, тим більшим є відсоток малоосвічених і низько кваліфікованих легальних і нелегальних мігрантів.

► Новітні практики трудової міграції

Новітні практики трудової міграції являють собою вже не разові індивідуальні поїздки, а тривале чи постійне проживання на території інших країн цілого етнічного конгломерату із перенесенням туди потужних виробничих комплексів та побутової інфраструктури. Фахівці заявляють про виникнення «етнічних економік» на території окремих держав.

Одним із трендів сучасності стала поява такої нової форми міграції, як *опосередкована, або електронна*, коли виробничі завдання і функції реалізуються в інтернет-просторі. При цьому індивід сприймає себе як працівника іншої країни, його соціальні контакти

розширюються, змінюються і ціннісні орієнтири в умовах нових трудових відносин. Водночас просторового переміщення його в цю країну не відбувається, так само відсутні безпосередні контакти із носіями іншої культури.

Загалом сучасна міжнародна міграція населення за своїм якісним і кількісним складом зазнає суттєвих змін.

Серед **ключових тенденцій**, які унаочнюють ці зміни, слід виділити такі.

1. *Істотне збільшення частки професіоналів у міжнародних трудових потоках* (процес міждержавної міграції високоосвічених кадрів отримав назву «витік мізків»). Лідерство з перетягування зарубіжної науково-технічної еліти продовжують утримувати США. Останнім часом зріс приплив інтелектуальної міграції в країни, що розвиваються – в Бразилію, Мексику, низку арабських країн, НІК ПСА. Значною мірою це обумовлено високою активністю в них ТНК, спільних підприємств, що запрошують на роботу іноземних кваліфікованих фахівців у свої дослідницькі центри. Основні мотиви для таких мігрантів – укладання з компанією контракту на прийнятних умовах, а також отримання доступу до передових зарубіжних технологій, досвіду науково-дослідної роботи.

Посилюється конкуренція за інтелектуальні трудові ресурси між економічно розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. З тим, щоб не допустити зменшення притоку наукової еліти, адміністрація США в 2014 р. скасувала щорічні квоти для «осіб з екстраординарними здібностями» та докторів наук у галузі математики та технологій.

2. *Зростання частки жінок, молоді в міжнародній трудовій міграції*. Крім традиційних секторів зайнятості – послуги, соціальна сфера, – жінки-мігранти зайняті в сільському господарстві, обробній промисловості. Так, на складальних підприємствах електротехнічної індустрії Гонконгу, Малайзії, Тайваню працюють безліч іммігранток із Індії, Філіппін. Широкого масштабу прийняла міграція жінок-робітниць із країн Східної Європи до країн Західної Європи. Частка молоді в загальній кількості міжнародних мігрантів сягає близько 30%. Серед причин молодіжної міграції слід виділити можливість отримання освіти та працевлаштування за кордоном, подолання бідності, втеча від конфліктів. Однією з найбільш

болючих проблем, яку доводиться вирішувати молодим мігрантам, є безробіття.

3. *Зростання нелегальної трудової міграції в основних світових центрах, привабливих для робочої сили.* За статистикою чисельність нелігитимних іммігрантів у кожній із таких країн становить від 10 до 15% від загальної кількості іноземних робітників. Дана форма міграції вигідна роботодавцям, які можуть заощаджувати на оплаті праці, соціальних допомогах, пільгах для незаконних мігрантів, і невигідна для держави, що недоотримує податки. Нелегальна міграція зумовлює розростання тіньової економіки, криміналізацію сфери трудових відносин (торгівля людьми і рабство, поява примусової праці). Основні сфери, в яких використовується примусова праця, – сільське господарство, будівництво, гірничорудне виробництво.

4. *Зростання потоків мігруючого населення, які шукають притулку через військові конфлікти.* З початку військової агресії росії проти України найбільшу частку таких мігрантів у світі становлять саме українці.

► Кроки до ефективного вирішення міграційного питання

Поява нових форм міграції не вирішує проблему конфлікту приймаючої і привнесеної культури, яка набуває все більшої актуальності. І той факт, що значна частка мігрантів не лише не асимілюється, але й категорично відмовляється жити за правилами країни-реципієнта, значною мірою пояснюється стійкістю власного культурного простору. В нових умовах опиняється не лише фізичне ество людини, а й її духовний світ (мова, звички, традиції, менталітет нації), яких неможливо позбутися «за командою» приймаючої сторони. Безконфліктна зустріч культур можлива за умови тривалого діалогу, пошуку компромісів, побудови на рівні урядів та міжнародної спільноти довготривалих програм адаптації мігрантів. Проте уряди країн, які є найбільш привабливим об'єктом для мігрантів, демонструють переважно формальний підхід до вирішення проблеми наростання міграційних потоків. В кращому випадку цей підхід підкріплений достатніми для життя мігрантів матеріальними дотаціями, у гіршому – супроводжується жорсткими заходами з посилення контролю і закриття кордонів.

Міжнародна практика державного управління міграційними процесами, на жаль, й досі не має універсального базису, інакше кажучи,

науково обґрунтованої методологічної основи – комплексу засобів, підходів, ціннісних установок в економічному, правовому, соціокультурному та інших вимірах суспільного життя. Доречно використувати щодо такого базисного конструкту поняття *«міграційна парадигма»* – певна сукупність орієнтирів теоретичного і прикладного характеру для ефективного управління міграційними процесами як на міжнародному, так і національному рівнях.

З огляду на вищевикладене ефективному вирішенню міграційного питання сприятиме запровадження як на регіональному, так і на міжнародному рівнях таких кроків:

1. *Активне застосування міжнародною спільнотою методу гнучкої солідарності.* Необхідно посилювати колективну складову співробітництва країн-реципієнтів у напрямі справедливого розподілу міграційних потоків. Реалії глобалізованого світу унеможливають ставлення до мігрантів, засноване на відгородженні і забороні в'їзду, яке виправдовується піклуванням про національні інтереси.

2. *Освоєння і застосування нових форм міграції,* які відповідають сучасним тенденціям економічного розвитку і дозволяють зменшити показники безпосереднього переміщення людських потоків із одного регіону в інший. Так, циркуляція потоків трудових мігрантів залежить від руху капіталу в глобальному економічному просторі, який із розвитком інформаційних технологій все більш набуває ознак віртуального. Цей новий, динамічно змінюваний простір не потребує безпосереднього переміщення спеціаліста в іншу країну або фізичної взаємодії його із клієнтами і колегами. Така «електронна міграція» набула поширення завдяки активізації діяльності транснаціональних корпорацій, консалтингових компаній.

3. *Розробка та запровадження на рівні національних урядів і міждержавних об'єднань довгострокових програм із належним правовим забезпеченням,* які б нівелювали соціальну напругу, агресію на етнічному та релігійному ґрунті і в цілому протистояння культур. Основою таких програм повинна стати активна просвітницька діяльність у суспільстві з боку урядових, бізнесових, медійних та громадських інституцій. Формування толерантного ставлення до представників інших культур, сприяння їхньої інтеграції у суспільство із забезпеченням права на збереження власної ідентичності – ключові цілі цих програмних документів.

Практична реалізація таких важливих цілей передбачає, зокрема, відмову від сегрегації за ознакою національності під час формування навчальних груп у закладах освіти усіх рівнів. Так само важливим є створення на виробництві, у сфері послуг, інших професійних колах культурно різноманітних за своїм складом робочих груп. Проведення заходів наукового і культурно-просвітницького характеру, на яких корінне населення і мігранти могли б віднайти точки дотику – спільні для усіх народів цінності і життєві пріоритети – і переконатися, що при усій різноманітності представники різних націй є важливою частиною єдиного соціального організму.

Для спеціалістів, чиї навички не є затребуваними на ринку праці у приймаючій країні, необхідно розробити і запровадити на постійній основі професійну перепідготовку або додаткове навчання мігрантів. Це дозволить вирішити проблему нестачі на ринку праці трудових ресурсів з певних професійних галузей, переважно у сфері обслуговування. І водночас зменшить частку непрацюючих мігрантів, які живуть на дотації і потенційно можуть поповнити ряди злочинців, терористів та інших маргіналізованих верств населення.

У масовій свідомості іммігранти асоціюються з наркобізнесом, злочинністю, агресією. Страх перед терористичною загрозою породжує серед пересічних громадян підозру по відношенню до іноземців, особливо мусульман. Тож складність інтеграції мігрантів із країн третього світу у суспільне, політичне і культурне життя країни є на сьогодні очевидною. І водночас як урядовці, так і звичайні громадяни розуміють: ворожість, зневага, відгородження з боку приймаючого суспільства по відношенню до мігрантів – деструктивний шлях, який веде лише до воєн і соціальних потрясень.

У цілому нині, міжнародна трудова міграція як невід'ємна частина МЄВ забезпечує безсумнівні переваги країнам, які приймають трудові ресурси, підвищуючи конкурентоспроможність різних галузей їхніх економік, покращуючи платіжний баланс. Значною є і соціальна значимість трудової міграції: вона сприяє вирішенню проблеми збіднення населення як однієї з найскладніших сучасних глобальних проблем людства.



ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

І. ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ

1. Яке місце відводиться світовій торгівлі товарами та послугами у системі міжнародних економічних відносин?
2. На якому етапі еволюції людства відбувається формування міжнародної торгівлі товарами та послугами?
3. Перерахуйте фактори, що чинять позитивний та негативний вплив на розвиток міжнародних торговельних відносин між країнами.
4. Які показники характеризують зовнішню та світову торгівлю? Про що свідчить індикатор дефіциту торгового балансу будь-якої країни?
5. Охарактеризуйте методи міжнародного торговельного обміну. Які з них отримали назву змагальних?
6. Назвіть центри аукціонної торгівлі, яка їхня спеціалізація?
7. Чи можна стверджувати, що географія і структура міжнародної торгівлі зазнала істотних змін за останнє десятиліття? Потреби в сировинних товарах, зокрема вуглеводнях (газ, нафта) у багатьох країн великі, проте питома вага сировини у світовому товарообміні значно нижча від питомої ваги готових виробів. Як це можна пояснити?
8. Внаслідок яких чинників відбувається прискорення зростання міжнародного експорту послуг? Перерахуйте сучасні види послуг, які є об'єктом інтенсивного міждержавного обміну. Що таке ділові послуги?

9. Дайте характеристику інституційним заходам регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Які методи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі прийнято відносити до прихованих?
10. Чому процес міжнародної міграції капіталу слід розглядати як особливу форму МЕВ? Що є основою цього процесу, які групи факторів впливають на нього?
11. Як ви вважаєте, міжнародні грошово-кредитні відносини – це передумова розвитку МЕВ або його наслідок?
12. Чи справедливо стверджувати, що формування та розвиток міжнародного руху капіталу відбувається раніше таких форм МЕВ, як міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародна трудова міграція?
13. За якими ознаками класифікуються форми реалізації процесу міжнародного переміщення капіталу?
14. З якою формою вивезення капіталу асоціюється поняття «друга економіка», що означає цей термін?
15. Охарактеризуйте роль, причини та тенденції міграції капіталу в підприємницькій формі.
16. Що таке інвестиційний клімат країни, які параметри він включає?
17. Назвіть країни з найбільш і найменш сприятливим інвестиційним кліматом.
18. Чому, на вашу думку, стимулюючи в цілому розвиток світового господарства, міжнародні фінансові потоки викликають різні наслідки для країн-експортерів та імпортерів капіталу?
19. Розкрийте сутність та структуру світового ринку позичкового капіталу.
20. Чи справедливо стверджувати, що фінансовий ринок надає широкі змоги проведення угод спекулятивного характеру?
21. Що таке спекулятивний капітал, до яких наслідків може призвести його рух?
22. Охарактеризуйте особливості світового ринку. Коли виникає, у чому значення ринку євровалют?

23. Які умови розвитку та становлення світових фінансових центрів? Перерахуйте глобальні та периферійні фінансові центри. Чи можна до останніх віднести офшори?
24. Охарактеризуйте заходи державного та міжнародного регулювання руху капіталу.
25. Чи здатне міжнародне співтовариство виробити дієвий фінансовий інструментарій, спрямований на пом'якшення негативних наслідків світових фінансових криз, що впливають на транскордонне переміщення капіталу? Наведіть докази за та проти.
26. У чому важливість мобільності робочих ресурсів для економіки в регіональному, національному та міжнародному масштабі? Як використовується тип мобільності робочої сили для розробки програмних продуктів? Що є основою утворення міжнародного ринку праці?
27. Який фон міжнародної трудової міграції?
28. Які причини розширення масштабів міжнародної міграції праці? Які критерії класифікуються за формами процесу міграції? Які фактори впливають на збільшення тимчасової міграції праці?
29. Наведіть приклади: а) основні світові центри привабливості праці; б) найпотужніші внутрішньоконтинентальні міграційні коридори.
30. Охарактеризуйте позитивні та негативні наслідки міграції для країн-донорів та одержувачів робочої сили.
31. Охарактеризуйте систему інституційних заходів, що використовуються для регулювання процесу міграції на державному та міждержавному рівнях.
32. Які особливості сучасної міжнародної міграційної нації? Чи можна говорити про «фемінізацію» міграційних потоків і чому? Яка специфіка міграційної орієнтації молоді?
33. Охарактеризуйте сучасні тенденції у глобальному процесі міграції.

II. ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ

► Економічне есе

Розкрийте у формі економічного есе зміст таких висловлювань:

«Банк – це місце, де вам позичають парасольку в ясну погоду, а потім просять повернути, коли починається дощ» (Р. Фрост).

«Репутація держави точніше визначається тією сумою, яку вона здатна взяти в борг» (У. Черчіль).

«Уряди зобов'язані забезпечити, аби ксенофобія, жорстокість, расизм та пов'язана з ними нетерпимість відносно мігрантів та їхніх спільнот не мали місця у країні» (Н. Піллей).

«Еміграція – це похорони, після яких життя продовжується» (Т. Котарбинський).

► Дослідницька робота

1. Здійсніть дослідницьку роботу за наведеними напрямками, результати оформіть у вигляді звіту:

Порівняння культурних, асиміляційних та етносоціологічних теорій міграції.

Аналіз прогнозів міграції до 2030, 2040 років.

Складання соціологічної анкети на тему «Мое ставлення до мігрантів» та проведення опитування серед однолітків.

Порівняльний аналіз феноменів внутрішньої і зовнішньої міграції.

Напрямки та структура міграційних потоків ХХ–ХХІ століть (в порівнянні).

2. Підготуйте мультимедійні презентації за темами:

«Теоретичне висвітлення міжнародного трудового процесу в дослідженні іноземних та українських економістів».

«Світовий ринок праці: сучасні тенденції, проблеми, перспективи розвитку міграційних коридорів».

«Характеристика інституційних заходів щодо регулювання міжнародного руху праці».

«Міжнародна інтелектуальна міграція: масштаб соціальних та економічних наслідків для країн-донорів».

«Міграція праці в країни Північної Америки».

«Національна міграційна політика країн ЄС» (з урахуванням збільшення міграційних потоків із України».

«Південно-Східна Азія та Близький Схід як сучасні центри тяжіння трудових мігрантів».

► Ситуативний аналіз

Незважаючи на кілька хвиль COVID-19 і складну геополітичну ситуацію через війну в Україні, ПІІ в країнах Азії, що розвиваються, зростають третій рік поспіль до рекордно високого рівня 619 млрд дол., що свідчить про стійкість регіону до зовнішніх шоків. Це найбільший регіон – одержувач ПІІ, частка якого складає 40% глобального приходу, що характеризується високою концентрацією. На частку шести країн та територій (Китай, Гонконг (Китай), Сінгапур, Індія, Об'єднані Арабські Емірати та Індонезія) припадало понад 80% ПІІ у регіоні. У країнах Азії значно зросли інвестиції в сектори, що мають відношення до ЦУР. Обсяг міжнародного проєктного фінансування у цих секторах збільшився на 74% до 121 млрд дол. головним чином через значний інтерес до відновлюваних джерел енергії¹¹.

Питання для обговорення:

Чим пояснити посилення значення ПІІ для економік різних країн світу в теперішній час? Перерахуйте заходи, спрямовані на збільшення обсягів прямого інвестування, що використовуються країнами-реципієнтами. Які чинники зумовлюють настільки значне збільшення обсягів ПІІ азійських економік, що розвиваються?

11. Доповідь про світові інвестиції. ЮНКТАД. 2022. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_overview_ru.pdf



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Білошпицький С. Міжнародна міграція як різновид сучасної зброї: соціокультурний та соціальний аспекти. Наукові записки. Випуск № 2 (82). ІПіЕНД ім. І. Ф. Кураса НАН України, с. 138-156.
2. Дідківська Л. Причини і наслідки інтелектуальної міграції в Україні. Економіка України, 2020, № 3 (700), с. 65–76
3. Звіт про всесвітню міграцію-2022: Розділ 3. Міграція та мігранти: регіональні виміри та розвиток. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2022-chapter-3>. «Прогноз-2022» Український інститут майбутнього, 128 с.
4. Лібанова Е. Зовнішні трудові міграції українців: масштаби, причини, наслідки. Демографія та соціальна економіка. 2018. № 2, с. 11-26. Малиновська О. Трудова міграція громадян України за кордон: виклики та шляхи реагування. Ринок праці та зайнятість населення. 2018, № 3, с. 39-44.
5. Курбет О. Міжнародна трудова міграція в незалежній Україні: риси та особливості. Історія народного господарства та економічної думки України, 2020, вип. 53, с. 363-386.
6. Соловійов Є. Внутрішня вимушена міграція: український вимір. *Evropsky politicky a pravni diskurz*, 2018, № 5, с. 37-43.
7. Павлів-Самоїл Н. Вимушена міграція як наслідок порушених прав. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: Юридичні науки, 2019, вип. 21, с. 70-76.
8. Смутчак З. Управління процесами рееміграції на етапі інтегрування України до європейського простору. Причорноморські економічні студії, 2019, № 37, с. 174-178.

9. Українське суспільство: міграційний вимір: національна доповідь. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. Київ, 2018, 396 с.
10. Berg, M. & Nowicka, M. (Eds). (2019). *Studying Diversity, Migration and Urban Multiculture: Convivial Tools for Research and Practice*. UCL Press: London, UK.
11. Bock, Philip K. *Culture Shock: A Reader in Modern Cultural Anthropology*. University Press of America, 379.
12. Dustmann, C.; Fasani, F; Frattini, T.; Minale, L; Schönberg, U. (2017). On the Economics and Politics of Refugee Migration. *Economic Policy*. Volume 32 (91), pp. 497–550.
13. Del Percio, A. (2016). The governmentality of migration: Intercultural communication and the politics of (dis)placement in Southern Europe. *Language and Communication*, 51, pp. 87-98.
14. Kunz, Sarah Marie (2018). *The 'Expatriate': The Postcolonial Politics of a Migration Category*. Doctoral thesis (Ph.D), UCL (University College London).
15. White, A. (2016). Polish circular migration and marginality: a livelihood strategy approach. *Studia Migracyjne – Przegląd Polonijny* , 1 (159), pp.153-166.
16. Wielgoszewska, B. (2018). Onwards and upwards? Migration and social mobility of the UK graduates. *Regional Studies, Regional Science*, 5 (1), pp. 402-411.
17. Redclift, V. & Rajina, F. (2017). Rethinking Muslim migration: frameworks, flux and fragmentation. *Ethnic and Racial Studies* , 40 (3), pp. 407-412.
18. Saunders, J. B.; Fiddian-Qasmiyeh, E. & Snyder, S. (eds). (2016). *Intersections of Religion and Migration: Issues at the Global Crossroads*. New York: Palgrave Macmillan, 71-90. Retrieved from
19. Simon, Miranda Soledad (2019). *The Effects of Immigration Policy on Migration Systems*. Doctoral thesis (Ph.D), UCL (University College London).
20. Vearey, J; Orcutt, M; Gostin, L; Braham, CA; Duigan, P; (2019). Building alliances for the global governance of migration and health. *BMJ*, 366, Article l4143.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

§5.1. Інтелектуалізація як провідна тенденція у розвитку сучасної економіки

Провідною тенденцією сучасної економіки є її інтелектуалізація, а невід'ємною її складовою – наукомістке виробництво, інтелектуальний і зокрема людський капітал як основа для генерування знань та інновацій. Нарощування національного інноваційного потенціалу безпосередньо пов'язане із неперервністю процесу збагачення суспільства знаннями. У сучасному світі, де стрімко зростає рівень інформаційної мобільності, так само швидко застаріває професійне знання й на зміну йому з'являється нове. Як наслідок, скорочення «періоду напіврозпаду компетентності»: у 40-х рр. XX століття він становив 12 років, у 60-х – 8-10 р., а за перші два десятиліття XXI ст. зменшився до 4-5 років для гуманітарних і до 2-2,5 рока – для технічних професійних навичок¹². Звідси актуалізація ідеї неперервної освіти як постійного розвитку і самовдосконалення індивіда впродовж життя. Ця ідея добре корелюється з концепцією ринкової економіки, яка в силу надзвичайної рухливості своєї кон'юнктури змушує людей постійно навчатися.

У сучасних дослідженнях інноваційної економіки й економіки знань значна увага приділяється питанням інтелектуального капіталу й застосуванню інтелектуальних ресурсів, що об'єднуються в єдиному дискурсі інтелектуалізації економіки. В загальних обрисах цей

12. Daniel Matthew J. (2020, October 29). Skills aren't soft or hard – they're durable or perishable. Chief Learning Officer Magazine. <https://www.chieflearningofficer.com/2020/10/29/skills-arent-soft-or-hard-theyre-durable-or-perishable/>

феномен осмислюється як певний інструмент розвитку економіки, заснованої на знаннях, що дозволяє отримати конкурентну перевагу за рахунок підвищення рівня організаційного інтелекту.

Найбільш очевидними є три аспекти інтелектуалізації економіки:

- розвиток особистісних характеристик людини в процесі набуття нового досвіду і генерування нових знань;
- загальна інтелектуалізація об'єктів інфраструктури і промисловості;
- еволюція інтелектуально-інформаційного простору – мережі Інтернет, засобів зв'язку тощо.

Така різноплановість означеного феномену суттєво ускладнює його тлумачення. Так, якщо за основу береться людина, то інтелектуалізація економіки осмислюється як об'єктивно-імперативний процес формування і розвитку високоморальних основ господарської діяльності й гуманізації економічних відносин у цілому. Це знаходить своє вираження у прагненні більшості розвинених держав світу забезпечувати виробництво необхідних матеріальних благ при збереженні екології та підвищенні якості життя людини. І мова йде не лише про забезпечення гідних умов життя, а, в першу чергу, про неперервний розвиток самої людини й життєвих неекономічних цінностей. Іншими словами, інтелектуалізація економіки являє собою процес переходу економічних відносин на якісно новий ціннісно-смысловий рівень.

З іншого боку, глобальне застосування інформаційних технологій і впровадження у виробництво інтелектуальних систем веде до автоматизації багатьох процесів, а отже, масштабного скорочення персоналу. Як наслідок, відбувається зменшення перемінного капіталу і витрат на оплату праці. Роботизація як матеріального, так і нематеріального значних секторів виробництва вже зараз ставить під сумнів усталену гуманістичну парадигму, що центральне місце відводить людині, її інтелектуальним потребам й міжособистісним відносинам.

Традиційно феномен інтелектуалізації економіки розглядається з позиції перетворення інтелектуальної праці в матеріальну форму. В такому випадку процеси інтелектуалізації знаходять свій прояв у зростанні удільної ваги працівників, зайнятих у сфері

інтелектуальної праці. Саме вони генерують нові знання і відтворюють їх у технологічних, організаційних та інших інноваціях. Однак підхід до інтелектуалізації лише з позиції «матеріалізації» знань у певному продукті на сьогодні вже не є вичерпним. Слід мати на увазі, що однією з основних тенденцій сучасної економіки є зростання частки нематеріального виробництва у структурі ВВП за рахунок розширення сфери послуг, інформаційного сектору. Водночас і протиставлення інтелектуальної праці фізичній, коли інтелектуалізація економіки сприймається як домінування розумової праці і власне витіснення із суспільного буття форм фізичної праці за рахунок її механізації й автоматизації, також не прийнятне для опису сучасних трансформацій економіки.

Процес інтелектуалізації економіки слід розглядати з позиції перетворення інформації та знань як в економічний ресурс, так і в економічне благо. У першому випадку відбувається збільшення частки наукомісткого виробництва. Знання, а в подальшому інновації і наукомісткі технології, стають ключовим фактором виробництва, що дозволяє отримувати інтелектуальну ренту і забезпечувати економічне зростання за рахунок доданої вартості. У другому випадку мова йде про потенційні можливості, які можуть бути реалізовані людьми із відповідним рівнем знань. Тож знання вже прирівнюються до економічного блага, що покликане задовольнити потреби людини в розвитку.

Інтелектуалізація передбачає визнання в економіці ключової ролі знань, порівняно з іншими факторами виробництва. Головним суб'єктом їхнього продукування виступає людський капітал, розвиток якого забезпечується на базі системи неперервної освіти. Ступінь інтелектуалізації економіки детермінується якістю людського капіталу, генерування і акумуляція якого відбувається завдяки формальній, неформальній та інформальній освіті. Відповідно стан розвитку системи неперервної освіти є одним із визначальних маркерів конкурентоздатності національних економік.

Таким чином, інтелектуалізація економіки як індикатор економічного зростання базується на специфічній інституціональній структурі, що передбачає пріоритетне ставлення до інтелектуальної власності, креативної праці, наукомісткого виробництва, неперервної освіти і зростаючих потреб індивіда у самореалізації.

§5.2. Інноваційний розвиток соціально-економічних систем: ключові поняття та напрями дослідження

З історії існування людства відомо, що інноваційний розвиток не припиняється, забезпечуючи зростання продуктивності праці для підвищення ступеня задоволення потреб. В умовах ринкової економіки процес оновлення виробництва характеризує термін «інновація». Існує безліч підходів до визначення сутності інноваційного розвитку економіки. До найпоширеніших можна віднести такі підходи:

- еволюційний;
- двополярний;
- багатовимірний.

Еволюційний підхід заснований на генезі теорії інновацій. У сучасній теорії інновацій історично склалося кілька етапів розвитку: класична теорія інновацій, теорія великих циклів, неокласична теорія, теорія прискорення, теорія технологічних укладів, соціальна теорія. Кожна із них формує та визначає змістовну сутність інновацій, їхній вплив на економіку та суспільство.

Класична теорія інновацій склалася як самостійний науковий напрямок завдяки дослідженням Й. А. Шумпетера. У своїй роботі «Теорія економічного розвитку» він уперше розглянув проблеми інноваційного розвитку та ввів термін «інновація» в економічний обіг. На думку Шумпетера, інновації є «новими комбінаціями змін у розвитку».

Дослідник виділив п'ять нових типів процесуальних змін:

- виготовлення нового продукту або створення нової якості продукту,
- впровадження нового способу виробництва або нового способу комерційного використання товару,
- використання нової сировини чи напівфабрикатів,
- зміна організації виробництва,
- освоєння нового ринку збуту.

Ці нові комбінації оформлюються у ході розвитку виробництва та формують його результат. «Виробнича функція описує кількісну

зміну продукту, з урахуванням змін у всій сукупності факторів, що впливають на нього. Якщо у сумі факторів ми змінимо форму функції, то отримаємо інновацію»¹³.

Теорія великих циклів довгих хвиль у розвитку світової економіки пов'язана з ім'ям відомого вченого економіста Миколи Кондратьєва (1892-1938). Вивчивши значний емпіричний матеріал, який відображав розвиток Німеччини, Франції, Британії та США у XIX столітті, та зіставивши індекси товарних цін, курси цінних паперів, рівень зарплати, обороти зовнішньої торгівлі тощо, дійшов висновку про наявність у динаміці економічних процесів закономірних великих циклів, кожен з яких має дві хвилі – підвищувальну й понижувальну. Дослідник визначив приблизні часові межі кожного із циклів й описав закономірності обох типів довгих хвиль (одночасно охарактеризувавши й короткі хвилі економічної кон'юнктури, які мають інші закономірності). Він зумів передбачити Велику депресію 1929-33 років до її початку.

1926 року Кондратьєв підготував доповідь «Великі цикли економічної кон'юнктури», де стисло сформулював результати своїх досліджень. Зокрема, він доводив, що хвилеподібний рух являє собою процес відхилення від стану рівноваги, до якої прагне економіка. Періодично ця рівновага порушується і виникає необхідність створення нового запасу «основних капітальних благ», які б відповідали виникаючому способу виробництва. Таке оновлення проходить не плавно, а поштовхами. І вирішальну роль при цьому відіграють науково-технічні винаходи, відкриття, науково-технічні революції.

Слід зауважити, що дедалі більше дослідників підтримують хвилюву, циклічну концепцію розвитку економіки. Так, американський дослідник Маркетті, проаналізувавши у 1982 році появу винаходів і нововведень за останні 200 років, дійшов висновку, що вони відбуваються хвилями і мають певну конфігурацію і частоту: услід за хвилями винаходів з певним часовим лагом виникають хвилі нововведень. Зіставлення й аналіз трьох хвиль дали йому підстави для висновку, що часова дистанція між центральними точками кожної хвилі

13. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: дослідження підприємницького прибутку, капіталу, кредиту та циклу кон'юнктури. Пер. з англ. В. Старка. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2016, 242 с.

залишається постійною і дорівнює 55 рокам для нововведень і 63 – для винаходів, що відповідає періодичності довгих хвиль, відкритих Кондратьєвим.

Світова економіка після Великої депресії 1929–33 років пройшла кілька підвищувальних і понижувальних довгих хвиль. Емпірично доведено, що ці два різновиди хвиль мають специфічні риси. Тривалість хвиль у проміжку 1790–2008 років коливалась приблизно у діапазоні 15–30 років. Понижувальні хвилі охоплюють періоди екстенсивного освоєння центрами індустриального суспільства ресурсів світової економічної периферії. В період понижувальних хвиль фінансові операції мають пріоритет над вкладеннями у виробництво, підпорядковуючи його своїм інтересам. Процентна ставка внаслідок активного накопичення капіталів має тенденцію до пониження. Робоча сила також дешевшає чи, принаймні, не дорожчає, оскільки пропозиція на ринку праці перевищує попит. Продовольчі ціни загалом мають тенденцію до зменшення. Понижувальні хвилі характерні прогресом комунікацій, від транспорту до зв'язку, і повільним розвитком технологій виробництва.

Підвищувальні хвилі, навпаки, характеризуються швидким технологічним прогресом індустрії. Робоча сила дорожчає, оскільки потреба у кваліфікованих фахівцях росте. Капітали також виявляються дорогими, стимулюючи зростання продуктивності праці. Суспільна цінність знань зростає. Підвищувальні хвилі змінюють понижувальні, коли втрачає ефективність екстенсивне використання освоєних на певний момент ресурсів світової економіки, а позитивний результат може дати лише максимально раціональне їхнє використання.

Зміна хвиль у глобальному господарстві відбувається через більш-менш тяжкі економічні кризи (одну чи кілька), в яких на перевиробництво (традиційне періодичне лихо ринкової економіки) накладаються ще й системні суперечності світового господарства. Неможливість подальшого еволюційного розвитку світового господарства знаходить своє вираження у перенакопиченні капіталу, для вигідного вкладення якого не залишається місця і який розхитує всю фінансову систему¹⁴.

14. Грабовський С. «Хвилі Кондратьєва» і глобальна економічна криза. <https://www.radiosvoboda.org/a/1374066.html>

Представники неокласичної теорії інновацій М. Калецькі, Г. Менш, Б. Твісс розглядають інновації як каталізатор економічного розвитку. Імпульс розвитку, на думку неокласиків, походить від впровадження нових товарів, методів, технологій, освоєння нових ринків, при цьому вони не заперечують і циклічності економічного розвитку. Б. Твісс використовує процесний підхід до визначення інновацій. Він представляє сутність інновацій як «процесу, у якому інтелектуальний продукт набуває економічного змісту»¹⁵.

Німецький дослідник Г. Менш, у свою чергу, доводив, що у фазі депресії економіка сприйнятливіша до інновацій, оскільки у цій фазі виникає гостра необхідність шляхів виживання, а інноваційний процес може їх надати. Таким чином, депресія стимулює інноваційний процес. Дослідник розглядав економічні цикли та темпи економічного зростання у взаємозв'язку із відтворенням базисних інновацій. З появою базисних інновацій пов'язаний новий підйом економіки та початок економічного циклу. Результатом появи базисних інновацій є нові підприємства, галузі економіки.

Ідеї Г. Менша актуальні і сьогодні та знаходять підтвердження на різних рівнях: мікро-, мезо-, макроекономічному. Численні дослідження взаємозв'язку життєвого циклу продукту, підприємства та реалізації інноваційних та інвестиційних проєктів показали, що життєвий цикл підприємства перевищує життєвий цикл продукту у тому випадку, якщо своєчасно відбувається зміна застарілої техніки та технологій, що потребує реалізації інвестиційних проєктів, життєвий цикл яких також взаємопов'язаний з життєвим циклом продукту.

Таким чином, інновації та інвестиції займають важливе місце у стратегічному розвитку на всіх рівнях економіки: інновації виступають умовою інноваційного розвитку, а інноваційні та інвестпроєкти є засобом утримання конкурентної переваги, сприяють підвищенню рівня розвитку світової економіки в цілому.

Ключовим фактором інноваційного розвитку будь-якої системи є висока якість людського капіталу.

15. Твісс Б. Управління науково-технічними нововведеннями. К.: Інновація, 2016, 260 с.

Для визначення необхідного обсягу людського капіталу, яким має володіти суб'єкт економічної системи, щоб успішно здійснювати інноваційну діяльність та підвищувати свою конкурентоспроможність, а також для визначення впливу людського капіталу на інноваційний економічний розвиток необхідно подати науково-обґрунтований методологічний апарат: категоріальний, інструментальний, методичний.

Розробка теорії людського капіталу належить Т. Шульцу, професору університету Чикаго, лауреату Нобелівської премії 1979 р. Але науковий інтерес до дослідження сутності людського капіталу істотно зріс після того, як Г. Беккеру в 1992 р. присудили Нобелівську премію з економіки.

Трактат Г. Беккера «Людський капітал» став фундаментом для подальших досліджень у цьому напрямі.

У своїй теорії Т. Шульц та Г. Беккер стверджували, що освіта й інші сфери формування здібностей людини створюють економічні ресурси довготривалого користування. Освіта дає можливість працювати тривалий час, займаючись висококваліфікованою працею. Здоров'я сприяє інтенсивному та довготривалому використанню накопичених людиною знань, умінь, практичних навичок.

Зміст теорії людського капіталу Т. Шульца та Г. Беккера зводився до такого: інвестиції в освіту, культуру, медицину, фармацевтику та інші галузі, що забезпечують розвиток людських здібностей, є окремим випадком раціонального вибору, пов'язаного з отриманням у майбутньому додаткового прибутку. Внаслідок чого на кожному рівні суспільного виробництва забезпечується отримання позитивних економічних результатів. На думку Г. Беккера, людський капітал «формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошук інформації про ціни і доходи».

Відповідно освіта та інші сфери формування здібностей людини створюють економічні ресурси довготривалого користування. Освіта дає можливість людині працювати тривалий час, займаючись висококваліфікованою працею.

Автори теорії виділяли продуктивні якості та характеристики людини як особливу форму капіталу, оскільки вони забезпечують власнику отримання прибутку протягом деякого часу.

Початкове уявлення про людський капітал як сукупність знань, навичок, умінь, які набуваються в процесі навчання та досвіду роботи, склалося виходячи з цих посилок. Освіта, наука, культура, інформація є сучасними громадськими інститутами, що безпосередньо беруть участь у формуванні та розвитку людського капіталу.

У широкому розумінні, **людський капітал** – це сформований внаслідок інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, умінь і навичок, мотивацій, які ефективно використовуються нею в процесі трудової діяльності, тим самим сприяючи підвищенню продуктивності праці і заробітку.

Більш того, людський капітал – це ще й інтенсивний виробничий фактор економічного розвитку, що включає у себе освічену частину трудових ресурсів, знання, інструментарій інтелектуальної й управлінської діяльності, а також необхідне для раціонального функціонування людського капіталу середовище.

Отже, ЛК, як складова інтелектуального, є сукупністю знань, навичок і досвіду, сформованих за рахунок інвестицій, що дозволяють генерувати прибуток і в цілому забезпечувати позитивні екстерналії для держави і суспільства.

Наукова дискусія щодо поняття «людський капітал» не припиняється й досі. Із розвитком наукової думки його численні визначення зазнають трансформацій. Так, Л. Туроу під людським капіталом розумів здатність виробляти предмети і послуги та виділяв економічну здатність, що впливає на продуктивність діяльності людини. Іншими словами, людський капітал – це продуктивні здібності, обдарування і знання¹⁶.

Дослідники Е. Долан та Дж. Ліндсей визначали людський капітал як наявність розумових здібностей, отриманих у процесі навчання або на практиці.

На думку Г. Боуена, людський капітал складається з набутих людьми знань, навичок, мотивацій та енергії, які можуть використовуватися ними впродовж певного часу для виробництва товарів і послуг¹⁷.

16. Thurow L. Investment in Human Capital. Belmon, 1970. P. 15

17. Bowen H.R. Investment in Learning. – San Francisco, 1978. P. 362

Людський капітал представлений складною внутрішньою структурою, яка динамічно розвивається та є особливою формою капіталу. Тому в структурі людського капіталу авторами традиційно розглядаються тільки такі якості та властивості, які є джерелом збільшення продуктивності праці та зростання доходів.

З цієї наукової позиції людський капітал представляють як капітал *освіти, здоров'я, інтелектуальний, науково-інноваційний, мобільності, демографічний, культурно-моральний*.

Капітал освіти традиційно включає сукупність загальноосвітніх та професійно-кваліфікаційних характеристик людини. Він складається із знань, умінь, навичок, компетенцій, набутих в освітніх організаціях, а також із ділових професійних якостей та здібностей людей. Вони дозволяють підвищити продуктивність та збільшити доходи, якщо використовуються ефективно.

Відтворення капіталу освіти відбувається переважно шляхом інвестицій у систему освіти. Результат виробничої діяльності багато в чому залежить від професійних ділових якостей працівника, тому цілком обґрунтовано буде включення до структури людського капіталу таких якостей та здібностей, як цілеспрямованість, ініціативність, швидкість прийняття рішень, працьовитість, креативність, організаторські здібності тощо.

У країнах Центральної Азії на освіту витрачається в середньому 15-20% державного бюджету, що в цілому відповідає рівню витрат по країнах ОЕСР. При цьому показники результатів освіти значно нижчі показників а країнах ОЕСР, що вказує на необхідність більш ефективного використання засобів, витрачених на освіту.

Досвід різних країн світу свідчить про те, що стандарти освіти можна істотно покращити, якщо «освіта для всіх» стане національним пріоритетом. Один із таких прикладів – Південна Корея. Із країни, розореної війною, з надзвичайно низьким рівнем грамотності в 1950-х роках, до 1995 року Південна Корея перетворилася на державу з повним доступом до високоякісної середньої освіти. Наразі корейська молодь демонструє найвищі показники в міжнародних системах оцінки якості освіти.

На сьогодні економіка світу посилено готується до майбутньої глобальної цифровізації та роботизації, які потребують інших навичок і значно більш високого рівня людського капіталу.

Дослідник проблем формування *інтелектуального капіталу* Томас Стюарт визначає інтелектуальний капітал як знання, навички, виробничий досвід людей та нематеріальні активи, що включають патенти, бази даних, програмне забезпечення, товарні знаки та ін., які продуктивно використовуються з метою максимізації прибутку, а також для отримання інших економічних та технічних результатів.

Під інтелектуальним капіталом він розуміє суму знань усіх працівників підприємства міста і інструменти організації, які збільшують сукупність знань, тобто все те, що забезпечує економічну конкурентоспроможність¹⁸.

Інтелектуальний капітал являє собою якісну складову людського капіталу, саме він є базою для будь-якої нової ідеї, нововведення. Тож інноваційний розвиток економіки пов'язаний насамперед із інтелектуальною складовою людського капіталу.

До складу *науково-інноваційного капіталу входять* інтелектуальні та підприємницькі здібності, без яких неможливо створити інновації та реалізувати їх у практичній діяльності у різних галузях економіки.

З поняттям науково-інноваційного капіталу та інтелектуального капіталу тісно пов'язане поняття *мобільності капіталу*, яке більшістю дослідників зазвичай розглядається за двома напрямками: зміна місця роботи співробітника (мобільність) та мобільність людського капіталу як фактора інноваційного розвитку.

У сучасних умовах глобалізації, при розмиванні реальних і віртуальних кордонів і відстаней між об'єктами комунікацій, скороченні бар'єрів зовнішньої міграції (так званої «смерті відстаней»), все більше утверджується концепція «транскордонної кар'єри», коли висококваліфіковані фахівці переміщуються різними країнами, як правило, в межах підрозділів та офісів компаній.

18. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., Doubleday / Currency, 1997.

Підвищення мобільності людського капіталу спричинило появу такого феномену, як «циркуляція мізків». Це явище, що охоплює напрями руху людського капіталу між країнами та організаціями для створення, поширення та використання знань, методів, технологій, при цьому стимулюючи розвиток національних економік.

Враховуючи темпи розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та посилення процесів глобалізації, можна прогнозувати, що мобільність людського капіталу зростатиме надалі все більш активними темпами.

Одним із напрямів стимулювання процесу «циркуляції мізків» для нашої країни є створення сприятливих умов розвитку віртуальної міграції людського капіталу, зокрема формування нормативно-правової бази, що регулює ринок віддаленої праці (фріланс). Наслідком віртуальної міграції людського капіталу є можливість віддаленого використання світових інтелектуальних ресурсів, а також отримання преференцій від експорту інтелектуальних ресурсів без побоювання за «витік мізків».

Основним драйвером у розвитку процесу «циркуляції мізків» є інноваційний людський капітал, який здатний трансформувати інформацію, знання на матеріальний інноваційний продукт чи послугу, враховуючи, що закритий тип економіки в сучасних умовах більше не може бути конкурентоспроможним у світовому та економічному просторі,

«Взаємообмін мізками» дозволяє отримувати суттєві вигоди, зокрема новий досвід, знання, навички високопрофесійних фахівців, формувати та розвивати інноваційний людський капітал, який згодом повертається в національну економіку.

Капітал здоров'я. У структурі людського капіталу виділяють також рівень здоров'я людини У Статуті Всесвітньої організації охорони здоров'я воно визначено не лише як відсутність патологічних змін в організмі людини, а й стан повного духовного, фізичного та соціального благополуччя.

Розглядаючи здоров'я як елемент людського капіталу, необхідно враховувати взаємозв'язок між станом здоров'я та рівнем доходу людини. Капітал здоров'я включає психічний та фізичний стан людини (працівника). До системи характеристик цього поняття дослідниці

включають: витривалість, працездатність, імунітет, період активної трудової діяльності, а також захворюваність, інвалідність, непрацездатність, які поєднуються у термін «глобальний тягар хвороб» (DALY). Висока захворюваність, інвалідність, смертність призводять до значної економічної шкоди.

Капітал здоров'я тісно пов'язаний із демографічним капіталом. Інвестиції, пов'язані з охороною здоров'я, покликані зберегти та зміцнити фізичне та психічне здоров'я, підтримати та продовжити період активної життєдіяльності людини. У відтворенні сукупного капіталу здоров'я вагомую роль відіграє набуття особою відповідних знань та навичок, а інвестиції у здоров'я здійснюються переважно із сімейного бюджету.

У сучасних умовах все більшого значення набуває **культурно-моральний капітал**. У структурі людського капіталу культурно-моральний елемент задає стереотипні моделі поведінки та систему цінностей людини, що визначає характер її реалізації у процесі професійної діяльності. Це може бути мовна та культурна компетенція людини, багатство у формі знання чи ідей. Сьогодні високий рівень культури та моральна складова працівника так само важливі, як кваліфікація, здоров'я, інтелект, мобільність тощо.

Культурно-моральний капітал – це складова (частина чи форма) людського капіталу конкретного працівника, висока культура, моральність, включаючи сукупність норм його поведінки та моралі, почуття професійного обов'язку та честі, совісті та гідності, що в цілому сприяє створенню додаткової вартості та примноженню доходів.

Суспільне багатство загалом можна розглядати як сукупність людського та матеріального чи фізичного капіталу.

Дослідження, проведені фахівцями Світового банку в 192 країнах, виявили, що частка людського капіталу у середньому становить 64% загального багатства, частка фізичного капіталу – 16%, природного капіталу – 20%. У Німеччині, Швеції, Японії питома вага людського капіталу сягає 80% національного багатства. У складі національного багатства США виробничі фонди становлять 19%, природні ресурси – 5%, людський капітал – 76%.

Дослідники підрахували, що загальний обсяг людського капіталу початку XXI століття становив 365 трлн дол., або 66% національного

багатства країн світу. Таким чином, за оцінкою Світового банку, саме людський капітал відіграє визначальну роль у створенні близько 2/3 національного багатства країн та буде вирішальним чинником економічного зростання та умовою конкурентоспроможності національних економік.

§5.3 Функціонально-змістова специфіка концептів «людський капітал», «людський потенціал», «людські ресурси»

Аналізуючи зміст поняття «людський капітал», розвиваючи та доповнюючи існуючі підходи до його вивчення, не можна оминати увагою такі його характерні ознаки:

а) людський капітал є виразом функціональної триєдності людини як виробника благ, споживача благ та багатогранно розвиненої особистості;

б) людський капітал є невід'ємною складовою людського ресурсу та перетвореною формою потенціалу людини;

в) ресурси та потенціал людини можуть перетворюватися на людський капітал за певних внутрішніх та зовнішніх умов.

Відповідно виникає потреба в теоретико-методологічному обґрунтуванні та розмежуванні понять «людський капітал», «людські ресурси» та «людський потенціал».

Становлення інноваційної економіки вимагає від фахівців будь-якої галузі формування та розвитку всебічних індивідуальних здібностей, фізичних, інтелектуальних, творчих, духовних та інших характеристик та продуктивних якостей. Це є свідченням складності структури людського ресурсу, людського капіталу та людського потенціалу й унікальності інвестицій, необхідних для їхнього розвитку. Крім інвестицій в освіту, підготовку та перепідготовку висококваліфікованих фахівців, необхідні вкладення у медичне обслуговування, у розвиток культурних заходів, що сприяють підвищенню продуктивності праці, а також формуванню та розвитку індивідуальних здібностей.

Науковий інтерес до поняття «людський потенціал» пов'язаний з появою концепції «людського розвитку», яка набула широкого визнання завдяки теоретичним розробкам індійського вченого Амартії

Сени. Свідченням найвищого визнання актуальності дослідження проблем людського потенціалу було присудження А. Сену Нобелівської премії з економіки за розвиток теорії людського потенціалу. У своїх дослідженнях він застосовував підхід «з позиції можливостей», а процес розвитку представляв з точки зору збільшення можливостей людини, більшої свободи вибору. Сен визначає права і свободу не лише як основну мету, але й як основний інструмент економічного розвитку¹⁹.

Саме за пропозицією А. Сени для порівняння країн за рівнем соціально-економічного розвитку ООН почала застосовувати інтегральний показник – «індекс людського розвитку» (ІЛР).

Наукові розробки А. Сени сприяють вирішенню проблеми бідності та економічної нерівності в сучасному економічному світі і суттєво впливають на міжнародну політику фінансової допомоги країнам, що розвиваються. Окрім того, практичне значення ідей А. Сени знайшло своє відображення у відмові від розгляду проблеми бідності у країнах, що розвиваються, з точки зору обмеженого доходу і створенні умов для суспільного вибору усіма верствами населення.

Існує безліч визначень *людського потенціалу*. Таку різноманітність відносно цієї проблеми можна пояснити складною природою досліджуваного поняття. Узагальнюючи думки низки вчених, можна виділити основні властивості людського потенціалу:

- системність – людський потенціал наділений властивостями системи, тому не може бути зведений до простої суми якостей особистості;
- зовнішня обумовленість – для формування та розвитку людського потенціалу значення мають як зовнішні, так внутрішні умови і чинники;
- непрозорість (неявність) – людський потенціал має приховані, неявні властивості, які за певних умов можуть проявлятися;
- стратегічність – властивість, що зумовлює можливість розвитку у майбутньому.

19. Sen A.K. *Development as Freedom* / A.K. Sen. New York: Oxford University Press, 1999. 366 p.

Із змістовно-функціональної позиції поняття **«людський потенціал»** – це сукупність накопичених явних та прихованих людських здібностей, знань, умінь, досвіду, культури, можливостей. Характеристика цього поняття заснована на розумінні людини як біосоціального джерела життєдіяльності, що має фізичний, раціональний та емоційний потенціал.

Отже, поняття «людський капітал» включає у собі поняття «людський потенціал», оскільки розглядається певна людина з властивим їй рівнем здоров'я, виховання, освіти, мотивами поведінки. Відмінність між цими поняттями у тому, що людський капітал та його стан розглядаються з позиції економічної діяльності, тоді як людський потенціал – поняття, яке більшою мірою стосуються соціальної психології.

Людський потенціал у реальному його значенні – це людський капітал під впливом певних умов формування, розвитку та використання.

Залежно від умов навколишнього соціального середовища, що формують саму особистість, її моральні цінності, інтереси, внутрішній світ, характер, установки, якість життя, які знову ж таки залежать від рівня освіти, медичних послуг, формується людський потенціал, який у різних умовах може виявлятися та реалізовуватись особистістю по-різному.

Людський потенціал має стратегічні властивості і може бути розглянутий як стратегічний елемент людських ресурсів через те, що він являє собою потенційні можливості від розвитку та адаптації до змінних умов.

Для перетворення людського потенціалу на людський капітал необхідні різні передумови соціального, економічного, організаційного, інноваційного характеру. Одним із таких механізмів може бути мотивація особистості до використання свого людського потенціалу.

Людські ресурси як економічна категорія зазвичай трактується як наявні фахівці (кадри), резерви кадрів, які володіють професійними, фізичними, інтелектуальними здібностями, що використовуються для забезпечення суспільного відтворення. У такому розумінні категорія «людські ресурси» наближена до категорії

«робоча сила», що широко застосовувалася в індустріальній економіці.

При переході до інноваційної економіки з переважаючою роллю людини у суспільному виробництві змінюється і смислове наповнення поняття «людські ресурси»: відбувається зміщення його смислу у бік інтелектуальних, творчих, креативних здібностей людини. Відповідно до такого підходу відбувається і зміна методів управління їхнім розвитком, оцінки їхнього стану, ефективності використання.

Особливість категорії «людські ресурси» походить із унікальної природи людини, що визначає її структуру та функціонально-змістовну специфіку.

У структурі людських ресурсів слід виділити *генетичну та соціальну складові*.

Генетична (природна) складова відображає біологічні характеристики людської особистості та характеризується природними здібностями, схильностями до певного виду діяльності (матеріального, інтелектуального чи управлінського).

Соціальна складова відображає соціальні характеристики людської особистості та визначається рівнем освіти, кваліфікацією та напрямком професійної діяльності. При збігу життєвих особистісних інтересів людини з її професійними інтересами, тобто за умови збігу природної та соціальної складової, людині забезпечений успіх у професії.

Функціонально-змістова специфіка людських ресурсів полягає в такому:

√ по-перше, рентабельність вкладень в інтелектуальні здібності з часом підвищується, а у фізичну (геронтологічну) та емоційну (через емоційне «вигоряння», прискорене моральне зношування) складові людського ресурсу – падає;

√ по-друге, можливість бути самостійним економічним активом, який створює додаткову вартість і приносить дохід.

Таким чином, між поняттями «людські ресурси», «людський капітал» та «людський потенціал» існує взаємозв'язок та взаємовплив, а саме:

- Джерела та основа людського капіталу – це ресурси та потенціал людини.

- Для того, щоб людські ресурси та людський потенціал перетворилися на людський капітал, потрібні певні умови.

- Людський потенціал транслює у структуру людського капіталу фізичну, емоційну і раціональну компоненту, явні і неявні індивідуальні здібності особистості, тоді як завдяки людським ресурсам у структурі людського капіталу оформлюється соціальна складова – характер взаємовідносин у суспільному виробництві. Що стосується зворотного розщеплення людського капіталу в людський потенціал та людські ресурси, то це малоімовірно.

- Людський потенціал є частиною людських ресурсів і за певних умов перетворюється на людський капітал. Зростання людського капіталу можливе лише за умови високого рівня розвитку людського потенціалу та людських ресурсів на мікро- (рівень працівника), мезо- (рівень організації), макро- (рівень економіки країни/світової економіки).

Значення та характерні особливості понять «*креативно-інтелектуальні ресурси*» та «*креативно-інтелектуальна діяльність*» розкриваються у таких ознаках сучасності:

1. Інтелект соціального суб'єкта (людини) та його інтелектуальна діяльність в умовах інноваційного розвитку набувають нового змісту. Відбувається трансформація із соціально-психологічної в економічну сферу, оскільки вони створюють економічний продукт, а також формують інтелектуальний капітал організації. Інтелектуальна діяльність сприймається як основна продуктивна, а не як допоміжна.

2. У сучасних економічних умовах інтелектуальна діяльність більш впливає на результат, ніж виробнича або комерційна діяльність організації. Така діяльність визначає, як функціонуватимуть інші види діяльності, а також яким будуть їхні кількісні та якісні показники.

3. Змінюються умови праці працівників, утворюється безліч видів інтелектуальної діяльності. У сучасних економічних умовах актуальним є перехід від некваліфікованої праці до інтелектуальної, від стандартних завдань до інновацій та ініціатив, від індивідуальної роботи до командної, від функціональної – до проєктної діяльності.

4. Нематеріальність інтелектуальної діяльності та її результатів створюють складнощі у її формалізації та важко піддаються

зовнішньому впливу. Ментальні процеси та моделі, які її визначають, існують у свідомості та у підсвідомості людини і багато в чому визначаються її природними здібностями, творчою енергією.

5. Взаємозв'язок і взаємодія творчості (креативності) та інтелекту – основа процесу інноваційної діяльності. Інновації неможливі без інтелектуальної діяльності та особливо творчої (креативної) її складової, творчої енергії працівників.

Таким чином, інноваційний розвиток економіки пов'язаний насамперед із модернізацією системи управління людським капіталом на основі управлінських інновацій, а лише потім із освоєнням технологічних інновацій, які можуть розробити та впровадити у виробництво лише інтелектуальні професійні та креативні працівники.

§5.4. Управління людським капіталом в умовах інноваційної економіки: новітні світові практики

Причини появи інновацій можна згрупувати у *зовнішні та внутрішні*.

До зовнішніх причин відносяться стрімкий розвиток науки, конкуренція, зростання та ускладнення потреб у економіці в умовах обмеженості ресурсів.

До внутрішніх спонукальних причин можна віднести збільшення продуктивності праці, першість у галузі, скорочення життєвого циклу товарів, послуг, технологій, вихід на нові ринки, збільшення прибутків і скорочення витрат, формування інноваційного іміджу – образу лідера.

Поряд із спонукальними мотивами для створення інновацій необхідні певні умови:

- безперервний науково-технічний прогрес;
- ресурсне забезпечення;
- ділове співробітництво;
- державна політика;
- інноваційна культура;
- творча особистість;
- готовність суспільства до прийняття інновацій.

Розглянемо зазначені умови докладніше.

Як ми вже з'ясували раніше, під час створення інновацій чільне значення має людський капітал. Але знання в умовах інноваційної системи вимагає постійної адаптації до умов зовнішнього середовища, що швидко змінюються. Оновлення знань відбувається у процесі навчання з використанням різних інформаційних систем. Наприклад, кодифіковані знання (знання, зафіксовані на інформаційних носіях) сприяють підвищенню кваліфікації співробітників та зростанню якості їхньої праці. Ці знання матеріалізуються і можуть транслюватися в режимі онлайн і бути широко доступними.

Науково-практичні конференції, виставки техніки, обладнання, продукції, інноваційних технологій, стажування необхідні для обміну досвідом і накопичення імпліцитних знань, які можуть бути перетворені в інновації.

Інноваційний процес вимагає значних зусиль та копіткої праці. Інноватори працюють продуктивніше, якщо створено сприятливий для новацій творчий клімат. Прагнення придбання нових знань, зацікавленість у нових ідеях сприяють створенню та втіленню інновацій в економіці. В межах національних економік необхідно розвивати інноваційну культуру, що сприяє розвитку інтересу до інновацій.

Інноваційна культура – ключовий напрямок, передумова інноваційної діяльності, соціальний, економічний та політичний феномен. Таке визначення інноваційної культури міститься у «Зеленій книзі з інновацій у Європі», виданій під егідою ЄС. Інноваційну культуру в сучасному світі слід розглядати як стратегічний ресурс нового століття, як галузь загальнокультурного процесу, що характеризує ступінь сприйнятливості особистістю, групою, суспільством різних нововведень у діапазоні від толерантного ставлення до готовності та здатності їхнього перетворення на інновації.

Інноваційна культура є однією з ключових умов для розвитку інновацій. Не викликає сумніву, що можливість реалізації інновацій чи інноваційних програм безпосередньо залежить від культурного середовища суспільства. На думку шведського вченого Г. Тернквіста, інноваційна культура складається з інформації, що передається від людини до людини, це знання, вміння діяти відповідно

до норм, правил та способів здійснення інновацій, творчого потенціалу особистості. Інший шведський вчений А. Андерсон запропонував теоретичну модель інноваційної культури, відповідно до якої у створенні інновації беруть участь такі фактори, як фінанси, комунікації, знання та здібності, дисбаланс між потребами та можливостями, різнопланова, в аспекті інноваційної культури, спільність людей.

Інноваційна культура багато в чому зумовлена історією країни, у якій формувалася система її цінностей. Наприклад, у медицині, з її унікальним накопиченим досвідом та досягненнями висококласних фахівців, інноваційна культура сприяє передачі усталених типів поведінки, виконуючи *трансляційну функцію*. За допомогою *селекційної функції* відбираються поведінкові моделі, що відповідають сучасним потребам суспільства. *Інноваційна функція* сприяє розвитку творчих, креативних здібностей фахівців, створенню нових типів інноваційної поведінки.

В теорії управління людським капіталом в умовах інтелектуалізації економіки оформилися декілька основних напрямів, в яких людський капітал є базовим:

- управління людськими ресурсами (інтелектуалізацією персоналу);
- управління інтелектуальними об'єктами (знаннями, нематеріальними активами, інтелектуальним капіталом, інтелектуальними ресурсами, креативними ресурсами).

Розглянемо ці напрямки докладніше. Підхід до управління людськими ресурсами в умовах інноваційного розвитку, основу якого складають високотехнологічні, наукомісткі виробництва, що вимагають високої кваліфікації співробітників, заснований насамперед на управлінні розвитком, удосконаленням якісних характеристик.

У разі інноваційного розвитку економіки стратегічне значення людських ресурсів зростає, інвестиції у розвиток набувають важливішого значення, ніж інвестиції у виробництво.

Управління знаннями – це управління створенням, виробництвом та використанням знань.

Під створенням знання розуміється інтелектуальна діяльність, здійснювана практично. Індивідуальні знання, створені самою людиною, є частиною людського капіталу та оформлюються як

інтелектуальні моделі, навички, вміння, необхідні у професійній діяльності та житті.

Виробництво знань спрямоване на створення системи знань організації, призначеній для внутрішнього користування і навіть продажу ринку інтелектуальних продуктів. Тут знання є джерелом доходу. Тому управління знаннями слід розуміти як спосіб отримання прибутку.

Використання знань, задля збільшення продуктивності внаслідок зниження витрат і підвищення швидкості виготовлення продукту, підвищує ефективність діяльності. Створення нових продуктів та послуг (продуктових інновацій), нових бізнес-процесів (управлінських інновацій), нових технологій виробництва (технологічних інновацій), а також будь-який обмін знаннями може призвести до інновацій. Організації повинні прагнути не лише до виробництва нових знань, але й ефективно використовувати вже існуючі.

Важливим елементом моделі системи управління людським капіталом є внутрішньоорганізаційний механізм управління, що забезпечує управлінський вплив на об'єкт управління в процесі досягнення цільових показників.

Механізм управління – це свідомо регульована система форм, методів і принципів і навіть сукупність регламентованих відносин і взаємозв'язків зацікавлених суб'єктів, за допомогою яких здійснюється цілеспрямований вплив на об'єкт управління (людський капітал).

Мета управління полягає у досягненні необхідного для вирішення завдань інноваційного характеру рівня людського капіталу та його перетворення на інноваційний процес.

До підцілей механізму управління людським капіталом слід віднести:

- досягнення необхідного якісного рівня, кількісного рівня людського капіталу, а також інтенсивність його використання в інноваційному процесі;
- забезпечення інноваційної активності працівників організації;
- визначення результативності управління за певний часовий період.

Для реалізації поставленої мети необхідно розробити і впровадити відповідний інструментарій, методи та запропонувати заходи.

Суб'єктом управління є система управління людським капіталом інноваційної організації. Об'єктом управління – людський капітал.

Механізм включає методи організаційного, психологічного, фізіологічного впливу на людський капітал та відповідні їм інструменти управління, наслідком якого є акумульована креативна, творча енергія (креативна віддача) фахівців, що має перейти в стадію генерування.

Акумулювання творчої та інтелектуальної енергії потребує витрат, але організація цієї роботи з подальшого генерування фахівцями цих видів енергії завжди економічно вигідна та сприяє інноваційному розвитку.

Механізм спрямований на підвищення професійного, інтелектуального та креативного рівня фахівців, а отже, інноваційної активності організації та сприйнятливості до інновацій. Досягнення цілей інноваційного розвитку здійснюється у вигляді вирішення низки завдань організаційного та психофізіологічного впливу.

Організаційне забезпечення процесу управління людським капіталом залежить від специфіки діяльності організації, організаційної структури, стадії життєвого циклу, стратегії розвитку, а також від зовнішніх факторів.

Важливим елементом механізму управління є ресурси: інвестиції, об'єкти інтелектуальної власності, інформація, кадри та інші матеріальні та нематеріальні ресурси організації, що дозволяють реалізувати управлінський вплив на людський капітал на користь інноваційного розвитку організації.

У сучасних умовах ефективність будь-якої економічної системи можна оцінити за допомогою таких показників:

- витратних (оцінка ефективності діяльності організації через співвідношення отриманого результату до обсягу витрачених ресурсів);
- цільових (оцінка ефективності діяльності організацій щодо досягнення цілей);
- системних (оцінка ефективності діяльності організацій з позиції наявності здібностей організації розвиватися в умовах постійних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах);

– комплексних (оцінка ефективності діяльності організації за допомогою системи показників функціонування внутрішнього та зовнішнього середовищ);

– дотримання балансу інтересів учасників інноваційної діяльності (оцінка ефективності з позиції задоволеності інтересів усіх учасників інноваційної діяльності в організації).

Поняття «ефективність управління» характеризується зазвичай *системною ефективністю та операційною ефективністю*.

Системна ефективність визначається раціональною організацією управління, а операційна ефективність визначається за сучасних умов інноваційного економічного розвитку креативним підходом менеджерів, раціональним використанням їхніх професійних, інтелектуальних та креативних здібностей, розраховується як відношення результатів управлінської діяльності до витрачених зусиль.

Для оцінки ефективності управління людським капіталом інноваційної організації є різні підходи.

1. *Підхід за формою (критеріями) прояву ефективності* (оцінка ефективності управління людським капіталом за допомогою цільових та витратних показників, балансу інтересів учасників інноваційної діяльності). Цей підхід використовується щодо ефективності управління людським капіталом, яку можна уявити як ступінь використання людського капіталу, зокрема його професійної, інтелектуальної, творчої складових для реалізації цілей інноваційного розвитку організації. При цьому ефективність оцінюється через співвідношення отриманого результату витрат на його здійснення. Визначення ефективності управління людським капіталом може здійснюватися на основі балансу інтересів персоналу та інтересів власне інноваційної організації (власників, вищого менеджменту).

2. *Підходи за видами ефективності* (економічна, соціальна, функціональна (організаційна) та ін.). Економічна ефективність у загальному вигляді розглядається з позиції досягнення цілей організації за мінімальних витрат на людський капітал. Соціальна ефективність – з погляду задоволення інтересів, потреб, очікувань співробітників (можливість самореалізації, збільшення обсягу людського капіталу у системі безперервної освіти). Функціональна ефективність

визначається зростанням ефективності діяльності організації та функціонуванням системи управління людським капіталом.

3. *Підходи щодо об'єкта оцінки (людський капітал).* Ефективність управління людським капіталом працівників організації визначається кінцевими результатами діяльності організації за певний період (прибутком, рівнем рентабельності, обсягом інноваційної продукції тощо). Недоліком цього є складність у виділенні внеску системи в управління людським капіталом при розрахунку ефективності діяльності організації. Ефективність управління людським капіталом організації може визначатися як ефективність використання людського капіталу (інноваційність продукції, втрати робочого часу, частка власної інноваційної продукції та ін.). Ефективність управління людським капіталом визначається функціональною ефективністю системи управління людським капіталом організації (наприклад, ефективністю інвестицій у людський капітал). Об'єктом оцінки ефективності управління у такому разі буде людський капітал індивіда. А показниками ефективності може бути чисельність співробітників та рівень людського капіталу; витрати на навчання одного співробітника, витрати на НДДКР, охорону праці та здоров'я, соціально-психологічний клімат у колективі, час заповнення вакансії, повернення інвестиції в людський капітал (HR ROI); витрати системи управління людським капіталом у відсотках від загальних витрат тощо.

4. *Підходи щодо рівня оцінки ефективності управління людським капіталом* умовно можна розділити на такі рівні: загальнокорпоративний, рівень системи управління людським капіталом (HR-служби); індивідуальний рівень.

На корпоративному рівні оцінка ефективності системи управління людським капіталом передбачає оцінку кадрових рішень менеджерів усіх систем управління в організації в галузі набору та відбору персоналу, навчання та розвитку, стимулювання та мотивації, скорочення та ін. Показниками ефективності у цьому випадку є сумарні вкладення в систему матеріальної та соціальної підтримки, витрати на заходи з організації корпоративної культури, забезпечення необхідною інформацією та іншим співробітників у перерахунку на загальну чисельність співробітників.

На індивідуальному рівні оцінюється людський капітал працівника (здоров'я, обсяг знань, професіоналізм, моральність, кваліфікація,

інноваційні, інтелектуальні та креативні здібності тощо), а також проводиться оцінка результативності діяльності працівника без урахування особистісних характеристик.

5. Підходи щодо суб'єкта оцінки ефективності характеризують ефективність та результативність для різних зацікавлених сторін при дотриманні балансу інтересів та укладанні компромісів. Ефективність у такому разі заснована на показниках, що враховують різні інтереси стейкхолдерів організації.

Таким чином, розглянувши різні підходи до визначення ефективності управління людським капіталом інноваційної організації, можна сформулювати на цій науковій базі систему економічних показників оцінки людського капіталу співробітника та результатів його перетворення в інноваційному процесі в залежності від поставленої мети. Безперечно, що для будь-якої, а особливо для інноваційної організації, економічно доцільно залучення людського капіталу з максимальним значенням його вартості (необхідної якості) за умови мінімальних вкладень у формування та розвиток, а також необхідне забезпечення максимальної професійної, інтелектуальної та творчої віддачі від використання людського капіталу в інноваційному процесі.

Критерії (необхідні та достатні умови) ефективного управління людським капіталом інноваційної організації:

1. Людський капітал інноваційної організації має бути необхідної якості та кількості для здійснення інноваційного процесу та має бути повністю використаний.

2. Людський капітал, виражений через витрати ресурсів на досягнення необхідної якості та кількості, не повинен перевищувати людський капітал, виражений через результати його перетворення в інноваційному процесі на результати інноваційної діяльності (інноваційні продукти, послуги).

3. Коефіцієнт ефективності людського капіталу інноваційної організації дорівнює відношенню людського капіталу, вираженого через результати інноваційної діяльності (у грошах), до людського капіталу, вираженого через витрати на його управління (у грошах).

Для досягнення поставленої мети ефективного управління людським капіталом необхідно:

- встановити показники оцінки людського капіталу в інноваційній організації, а також показники оцінки професійного, інтелектуального та креативного рівнів людського капіталу, що використовується;
- визначити витрати на управління людським капіталом (формування, розвиток) за певний період;
- визначити вартість людського капіталу у грошовому вираженні тих економічних результатів (інноваційних продуктів, послуг), які з'явилися під час використання людського капіталу в інноваційному процесі за певний період.

При цьому доцільно враховувати три напрямки оцінки економічної ефективності управління людським капіталом: *якісний, кількісний, «витрати-результати»* (наскільки людський капітал, перетворений на результати інноваційної діяльності організації, відповідає поставленим цілям інноваційного розвитку).

§5.5. Освітня детермінанта людського капіталу

Однією з ознак інноваційного розвитку є зростаюча цінність знань. Виробництво цих знань та їхнє накопичення забезпечує система безперервної освіти. В основі інноваційної діяльності лежать процеси виробництва, накопичення та використання знань, внаслідок чого відбуваються фундаментальні зміни у розвитку економіки, зростає значення професійних, наукових, технологічних знань, зростають вимоги до якості людського капіталу.

Економіка як спосіб господарювання завжди ґрунтувалася на знаннях, при цьому аналіз людиною накопичуваних знань є важливим інструментом її розумової діяльності. Це особливо актуально в сучасних умовах, коли перед освітою ставиться завдання, у першу чергу, формування особистості, яка вміє максимально ефективно використовувати знання інших.

Під **освітньою детермінантою** людського капіталу слід розуміти суму загальних та спеціальних знань, ефективне використання яких дозволить збільшення доходів всіх суб'єктів господарювання при ефективному використанні: для працівників це виражається у підвищенні заробітної плати; для підприємств – у зростанні прибутку;

для суспільства загалом – у зростанні національного доходу. Водночас спеціальні знання – це знання, вузько використовувані у межах галузі, а загальні знання є широко використовуваними. Чим швидше стає темп життя, тим більше потреба в накопиченні нових знань. Насамперед йдеться про знання XXI століття – тих, які необхідні сучасній людині вже зараз, й їхня актуальність найближчим часом тільки підвищуватиметься. Розуміння того, які фактори впливають на когнітивну діяльність і як можна їх використати задля покращення індивідуального і суспільного добробуту, – важлива складова сучасного освітнього процесу.

Американський економіст Т. Шульц, професор Чиказького університету, лауреат Нобелівської премії 1979 р., у своїх міркуваннях щодо цінності освітньої детермінанти людського капіталу обстоював концепцію *вартості втрачених можливостей*, що послужила в подальшому основою для формування категорії втрачених доходів.

Аналіз, проведений ще одним американським економістом Дж. Мінцером, показав, що співробітники приватних підприємств при меншій віддачі від досвіду і стажу роботи мають вищий рівень віддачі від вкладень у освіту.

Відомий грецький економіст XX ст. Г. Псахаропулос досліджував 50 країн, результатом чого стало підтвердження гіпотези, що соціальна віддача від інвестицій у освіту зменшується зі зростанням ВВП. Таким чином, у дослідженні ролі освіти в розвитку людського капіталу з'явився новий напрям, який отримав назву *гіпотеза скринінгу*, або *теорія креденціалізму*. Суть її полягає у тому, що формальна освіта є лише скринінговим, фільтруючим «пристроєм», за допомогою якого роботодавець може судити про здібності нових працівників, їхню цілеспрямованість і, можливо, соціальне походження, тобто швидше про риси особистості, проте аж ніяк – про когнітивні навички і здатність до продукування інновацій.

У 1960-ті роки минулого століття в розвинених країнах норма віддачі від інвестицій у вищу освіту становила 10-15%, однак до середини 1970-х років ця норма знизилася і варіювалася лише в межах від 5 до 8%. Феномен зниження віддачі від інвестицій у вищу освіту, на думку Р. Лейрда і К. Мейхью, був зумовлений таким чинником, як реінвестування у людський капітал. У зв'язку з цим було

рекомендовано державі обмежити фінансові вкладення у систему освіти.

Інвестування в людський капітал, що бере участь в інноваційному процесі, сприяє підвищенню інноваційної активності та сприйнятливості до інновацій, а отже, і прискоренню інноваційного розвитку. Економічна природа інвестицій полягає в очікуванні інвестором регулярних доходів від зроблених вкладень в інноваційний проект.

Інвестиції в людський капітал мають свої особливості:

1. У процесі накопичення людського капіталу підвищується і його прибутковість, обмежена терміном активної трудової діяльності, після чого різко знижується.

2. Людський капітал схильний до фізичного (старіння людського організму) і морального (старіння знань, зміна парадигми освіти) зносу, але можливе його накопичення та примноження в процесі підвищення кваліфікації, розвитку професійних навичок та накопичення знань, виробничого досвіду.

3. Віддача від вкладень у людський капітал залежить від тривалості працездатного періоду його власника. Встановлено, що чим раніше робляться вкладення у людський капітал, тим швидше вони починають приносити віддачу, а якісніші і триваліші вкладення дають вищий і довгостроковий ефект.

4. У процесі формування людського капіталу має місце «взаємний розмножувальний ефект», який полягає у поліпшенні та зростанні характеристик не тільки того, хто навчається, а й викладача (тьютера, коуча, наставника), що сприяє збільшенню заробітків у майбутньому як у тих, хто навчає, так і у тих, кого навчають.

5. Інвестиціями в людський капітал визнані лише ті, що сприяють цілям суспільного та економічного розвитку.

6. Інвестиції в людський капітал, їхній характер та види мають свої особливості, пов'язані з традиціями, національними та культурними уподобаннями. Так, на рівень освіти та вибір професії суттєвий вплив мають сімейні традиції, рівень освіти батьків.

7. Інвестиції у людський капітал визнані найефективнішими порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу.

Проведене в 1980-х роках Л. Леслі та П. Брінкманом дослідження в галузі освіти у США дає підстави стверджувати, що віддача від приватних або індивідуальних інвестицій у вищу освіту є найбільш швидкоокупною. Дослідниками було доведено, що працівники із середньою спеціальною освітою заробляють у 2 рази більше співробітників із середньою загальною освітою, у свою чергу, співробітники з вищою освітою – у 3,5 рази більше працівників із середньою спеціальною освітою. Це підтверджує той факт, що існує пряма кореляція ВВП із тривалістю людино-років освіти.

Очевидно, що інноваційна активність залежить від обсягів інвестицій. При цьому інновації визначають напрями інвестицій, а інвестиції – обсяг залучених ресурсів. Слід зазначити, що не завжди значні інвестиції в інновації спричиняють підвищення ефективності функціонування господарської системи. Динаміка вкладень не впливає безпосередньо на результативність системи.

Джерелами інвестицій у людський капітал є кошти домогосподарств, нерозподілений прибуток організацій, позикові кошти банків, кошти з бюджету тощо. Всі перераховані джерела інвестування схильні до ризиків. Крім інвестиційних ризиків, пов'язаних із складною структурою та механізмом формування, накопичення, виробництва та відтворення людського капіталу, існують і ризики, пов'язані з людським капіталом, що використовується в інноваційному процесі.

Поняття «ризик» більшістю вчених визначається як ймовірність настання несприятливої події: втрата ресурсів, зниження прибутковості, втрачена вигода та інші.

Інноваційний процес умовно поділяється на два великі етапи: *доринковий та ринковий*.

Більшість моделей, що описують динаміку ризиків інноваційного процесу, побудована на наступному припущенні: *при настанні ризику в життєвому циклі інновації до моменту виходу інновації на ринок створення інновації припиняється, а понесені витрати перетворюються на фінансові втрати інноваційної організації*. Такі інновації називають *овертрейдинговими*.

У зв'язку із тим, що прибуток від інноваційної діяльності можна отримати лише після виходу інновації на ринок, то, при кількісному

розрахунку рівня ризику в доринковій фазі інноваційного процесу, рівень ризику можна визначити як ймовірність того, що витрати за фактом відрізняться від планових (прогнозних). Тоді як в ринковій фазі рівень ризику – це ймовірність того, що прибуток відрізняться від прогнозних значень.

Дослідники рівнів ризику в інноваційному процесі виділяють кілька видів ризиків. *Допустимим* вважається ризик, у якому розмір можливих втрат перебуває у межах запланованих значень результативних ознак (наприклад, запланованого прибутку, тобто втрати можливі, та їхні обсяги менше запланованого очікуваного прибутку). Найнебезпечнішим ризиком є *критичний*. Цей вид ризику пов'язаний з ймовірністю втрат, які перевищують розрахункові суми валового доходу. *Катастрофічний ризик* – це ризик ймовірності витрат, що близькі за значенням до обсягів власного капіталу і навіть позичкового капіталу.

Вважається, що загальні витрати на освіту людини складаються із вартісної оцінки витрат оплати на навчання G , втраченого заробітку W , або інакше кажучи, альтернативними витратами, що безпосередньо пов'язані із T , як часом на навчання, протягом якого людина мала змогу отримати дохід у вигляді заробітної плати.

Отже, втрачені заробітки є недоотриманими доходами у період навчання, що включаються до складу витрат на освіту як важливий їхній компонент і визначають цінність часу того, хто навчається.

Встановлені таким чином загальні витрати на освіту дисконтуються через весь період навчання з урахуванням мінімальної відсоткової ставки. Логіка даного методу представлена наступним рівнянням:

$$R = (1 + i)^n - \tau \sum_{t=1}^n (W_t T_t + G_t) \tau^{t-1} (1 + i)^{\tau-t},$$

де i – норма ставки дисконтування; t – поточний період часу; n – період завершення професійної діяльності; τ – період навчання, років; W_t – середня втрачена заробітна плата за період t ; T_t – час навчання за період t , років.

У відповідності із цим методом далі оцінюється загальний дохід від освітньої детермінанти людського капіталу. Для цього зіставляються доходи Wt , потенційно можливі до здобуття освіти, з доходом Dt , можливим після здобуття освіти. Ця різниця в доходах дисконтується через період від закінчення навчання до виходу на пенсію. У результаті дисконтований дохід від освіти визначається:

$$\pi = \sum (Dt - Wt) n t=1 (1 + i) n-t.$$

При загальній величині витрат на освіту R і поточного доходу від освіти π , оцінка ефективності інвестицій на освіту відображається у рентабельності r , що розраховується за формулою:

$$r = \sqrt[n]{\pi R n - 1} \text{ або } r = (\sqrt[n]{\pi R n - 1}) 100 \%.$$

Показник рентабельності інвестицій в освіту відображає суму чистого додаткового доходу від кожного долара, вкладеного в освіту. Цей показник важливий для оцінки ефективності інвестицій в освіту не лише з позиції оцінки ефективності витрат на формування людського капіталу співробітників на певному підприємстві, а й для економіки в цілому. Тож, якщо вкладення в освітню компоненту людського капіталу будуть неконкурентоспроможними серед усіх інших інвестиційних ринків, то й самі інвестиції в освіту не матимуть цінності за рентабельності ефективності освіти $r > 1$.

Інноваційний цикл починається з ідеї, що виробляється людиною, яка має належний рівень освіти, кваліфікації, що спирається на наукові досягнення, лабораторну та експериментальну базу, власний накопичений досвід, що, у свою чергу, дозволяє виробляти нові знання. Виробництво, накопичення та використання знань становлять основу інноваційної діяльності. Саме знання стає джерелом збільшення вартості товару (послуги). Сьогодні знання втілює вартість товару і дозволяє залучати до виробництва інші види ресурсів, а, втілюючись у ресурсозберігаючих технологіях, збільшує продуктивність.

На думку більшості дослідників, сучасне знання є стратегічним ресурсом економіки.

Еволюція знання відбувається у кілька етапів, на кожному з яких воно набуває певні економічні форми і виконує конкретні функції. На кожному етапі зі знанням відбуваються інформаційні та функціональні метаморфози, пов'язані зі змінами соціально-економічних та функціональних характеристик знання.

На *першому етапі*, внаслідок наукової діяльності, тобто у процесі інтеграції накопичених у суспільстві раціональних, явних знань та ірраціональних, прихованих індивідуальних знань, формується нове наукове знання. Нове знання отримує інформаційну оболонку і перетворюється на кодифіковане знання, подане на матеріальних носіях (наукові статті, тексти та ін.), лекції – вербальна форма презентації знання. У такому вигляді знання може бути відокремлено від носія та використовуватися іншими людьми у своїх інтересах, застосовуватись у різних галузях економіки та суспільства. Таким чином, кодифіковане знання є потенційним економічним ресурсом, певною передумовою суспільного відтворення.

На *другому етапі* знання бере участь в економічних відносинах, тим самим набуває економічного змісту та статусу економічного блага.

На *третьому етапі* відбувається перетворення знання у форму факторів виробництва: знання втілюється в нових технологіях та засобах виробництва, за допомогою безперервної освіти стає елементом людського капіталу.

На *четвертому етапі*, в результаті використання факторів виробництва, створюється інноваційний продукт (винахід, відкриття, ноу-хау тощо), який містить нове знання. Поповнюється обсяг знань у суспільстві, так званих «пропозиційних» знань. Завершується один кругообіг знань і водночас виникають умови для наступного кругообігу.

Слід зазначити, що знання на першому етапі є потенційним економічним ресурсом. Виробництво нового знання (новації), як результату наукових досліджень, створює лише потенціал для його подальшого використання, участі в економічній діяльності.

Для перетворення знання на економічний ресурс необхідний організаційно-економічний механізм, який забезпечував би трансфор-

мацію новації в інновацію. Елементами такого механізму є державна підтримка науки, розвиток системи освіти, використання венчурного капіталу як однієї з ефективних форм самофінансування відкриттів та винаходів на ринковій основі.

На сьогодні вже недостатньо лише розвивати університети та науково-дослідні інститути. Необхідно, аби бізнес-структури, підприємства, інші суб'єкти господарської діяльності виступали активними учасниками інноваційного процесу.

Якщо ж такого механізму не створено, рух знань у суспільстві може відбуватися за скороченою схемою. Нові знання, отримані у результаті наукових досліджень, не перетворюються на економічний ресурс і не потрапляють на другий етап, а лише накопичуються у суспільстві.

Як і будь-який природний процес, знання має життєвий цикл і проходить певні етапи розвитку:

- генерації (виробництва) нового знання;
- трансферу та дифузії знання;
- інтеграції знання до існуючих систем знань;
- рутинізації знання;
- старіння та відмирання знання.

Кожен етап відрізняється внутрішнім змістом та механізмами управління знаннями. Після того, як знання створені, вони мають бути сприйняті суспільством, повинна відбутися передача знання від продуцентів до інших суб'єктів для його практичного застосування, з постійним наростанням обсягів, швидкості та масштабів, аж до інституціоналізації знання.

Згодом нове знання перестає бути новим, виникає «криза знання». На думку Т. Куна, криза знання виникає у тому випадку, якщо знання нездатне допомогти у вирішенні технічних завдань. Як наслідок, виникають нові підходи до вирішення проблем і відбувається формування нового знання, тобто знову і знову повторюється його життєвий цикл.

Однією з умов розвитку інновацій є державна політика з фінансування наукових досліджень та розробок.

У сучасній світовій економіці спостерігається загальна тенденція переходу від державного фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) до приватного, але за збереження державної підтримки довгострокових проєктів, що характеризуються високим ступенем невизначеності та ризиків.

Для більшості розвинених країн світу фінансова підтримка НДДКР має фактично рівномірний розподіл між державним та приватним секторами. Виняток становить Японія, де частка приватних інвестицій перевищує 80%.

Крім фінансування, для розвитку інноваційних процесів необхідна продумана податкова політика щодо впровадження податкових преференцій для інноваційних організацій. У світовій практиці відомі різні підходи до стимулювання витрат приватного сектору на НДДКР, які відрізняються:

а) *за цілями*: зниження собівартості наукової продукції, залучення до приватного бізнесу дослідників з високою кваліфікацією, амортизація обладнання для наукових розробок, стимулювання інноваційної діяльності з пріоритетних напрямків;

б) *за формами*: зменшення бази оподаткування, зниження податку на прибуток корпорацій;

в) *за часовими періодами*: перенесення податкових пільг на минулі чи майбутні періоди.

У багатьох країнах підприємства приватного сектору можуть зменшити базу оподаткування на величину витрат, здійснених на проведення наукових досліджень і розробок. Проведені у різних країнах дослідження підтверджують ефективність використання податкових пільг із метою стимулювання додаткових інвестицій з боку приватного сектору на проведення НДДКР.

У багатьох країнах діють пільги щодо амортизації капітальних витрат на наукове обладнання, які не лише стимулюють залучення інвестицій, а й сприяють підтримці конкурентоспроможності наукових досліджень та розробок.

До найбільш загальних методів державного стимулювання інновацій крім фінансування можна віднести пільгове кредитування, субсидії за кредитами на НДДКР, пільги з надання площ для проведення науково-інноваційної діяльності, державні замовлення.

Як правило, значну державну підтримку отримують дослідження та розробки з пріоритетних напрямів розвитку економіки.

У США освіта являє собою одну з найпотужніших індустрій світу. У 1976 році урядом було прийнято Закон про неперервну освіту, головний акцент у якому робився на освіті дорослих. У ньому також наголошувалося на першочерговості завдання допомогти громадянам пристосуватися до соціальних, технологічних, політичних та економічних змін.

Стратегія неперервної освіти у США побудована на розумінні суспільством важливості будь-яких освітніх зусиль (на професійному і побутовому рівнях, формальне і неформальне, реалізованих традиційними методами і засобами новітніх технологій) і стабільній фінансовій підтримці з боку федеральних урядів. Крім того, американська освітня система характеризується доступністю до усіх видів освіти (для всіх громадян), гнучкістю, варіативністю.

Секрет успіху швейцарської системи неперервної освіти полягає у різноманітності ринку освітніх послуг. Спектр їхніх постачальників варіюється від невеликих приватних шкіл до потужних підприємств, від державних структур, асоціацій, профспілок до невеличких студій і незалежних інструкторів. В абсолютних цифрах приватні провайдери явно домінують: вони забезпечують близько 80% від загальної кількості навчальних годин, тоді як державні провайдери – перш за все університети – лише 20%.

Заслугує на увагу практика фінансової підтримки системи неперервної освіти у Великій Британії. Там неперервна професійна освіта забезпечується у відповідності із такими схемами:

а) підприємство організовує за власні кошти внутрішнє навчання або із залученням сторонніх приватних організацій;

б) частково за державні кошти (75% оплачує Рада з фінансування неперервної освіти), частково – за кошти підприємства (25%);

в) з особистої ініціативи працівника за його власні кошти, водночас із можливістю отримати певні пільги і компенсації від держави.

На сьогодні в країні діють кілька державних програм підтримки неперервної освіти на підприємствах, зокрема «Уміння для малого бізнесу» для підприємств із штатом не більше 50 осіб, де виплату

відсотків за позику взяло на себе Міністерство освіти і зайнятості Великої Британії, а повернення позики може бути відкладено на термін від 6 до 12 місяців. Аналогічною за пільговими умовами є програма «Бюджет для підтримки місцевої конкурентоздатності». Поширення набула і така форма організації навчання, як франчайзинг (субпідряд на навчання), коли коледж разом із роботодавцем організують спільні програми із сумісним фінансуванням. Приватним особам державне фінансування може бути надано в межах наступних програм: «Позики на розвиток кар'єри» (банківська позика із відстроченим поверненням), «Позики на професійну освіту» (покриття витрат на навчання із суми податків приватної особи, якщо навчання завершується отриманням національної професійної кваліфікації); «Індивідуальні рахунки на навчання» (державна перераховує на цільовий рахунок приватної особи певну суму, до яких особа додає близько 20% власних коштів).

Необхідність розвитку інституту безперервної професійної освіти сьогодні пов'язана з тим, що саме цей інститут у умовах інноваційного розвитку економіки сприяє зниженню трансакційних витрат та потенційно можливої невизначеності між суб'єктами інноваційної діяльності в частині:

а) формування методологічних знань, що становлять основу людських здібностей до швидкого пошуку інформації, необхідної для здійснення взаємодії між суб'єктами інноваційної діяльності (зниження витрат на пошук необхідної інформації), а також сприяє прискореній систематизації, обробці та ефективному аналізу отриманої інформації (зниження витрат на вимірювання інформації);

б) трансферу знань суб'єктами інноваційної діяльності, що належать до правових та соціально-економічних форм обміну в системі забезпечення дотримання контрактів (зниження витрат на встановлення взаємовідносин між суб'єктами у процесі виробничої діяльності);

в) соціалізації суб'єктів, розвитку професійних компетенцій, формування професійних угруповань, що веде до сумлінного виконання зобов'язань працівника в системі соціальних державних контрактів (зниження витрат опортуністичної поведінки);

г) взаємодії учасників у системі безперервної професійної освіти, що сприяє зближенню параметрів економічної культури особистостей та полегшує обмін діяльністю економічних агентів.

За твердженням відомого американського економіста ХХ ст. Лестера Туроу, інвестиції в освіту людини «необхідні саме тому, що вони змінюють майбутні або поточні особисті уподобання таким чином, що останні стають співвідносними із прагненнями більшості у суспільстві»²⁰.

§5.6. Інтеграція освіти, науки і реального сектору світової економіки: напрями і перспективи

Інтеграція є складним процесом, який характеризується безліччю протиріч, організаційними, правовими, фінансовими, економічними, соціальними та політичними експериментами, пов'язаними з прагненням до удосконалення соціальних інститутів, зокрема освіти, промисловості, науки, культури та інших.

Можливість інтеграції, взаємодії з іншими системами з'явилася після переходу від закритого до відкритого типу функціонування соціально-економічної системи.

В основі моделі інтеграції – зв'язки на рівні суб'єктів, способи побудови взаємовідносин, технології забезпечення взаємодії. Взаємодія суб'єктів інтеграційної моделі може відбуватися задля виконання різних інноваційних проєктів, для реалізації яких можуть бути створені нові організаційні структури. Взаємодія може відбуватися як у реальному режимі, так і у віртуальному.

Інтеграція освіти, науки та реального сектору економіки – це спільне використання потенціалу освітніх, наукових організацій та організацій реального сектору у взаємних інтересах.

Аби вивчати та прогнозувати потреби у необхідних кадрах, потрібно організувати взаємодію зацікавлених суб'єктів у межах інтеграційної системи *«освіта – наука – інноваційне виробництво»*.

20. Thurow, Lester. The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World; Published, 2007.

За ускладнення нових знань виникла важлива соціально-економічна проблема, пов'язана з появою проблемних інновацій, які в умовах глобалізації економіки несуть величезні ризики для всього людства. Професор інституту мікробіології та генетики Технічного університету в Дармштадті (Німеччина), керівник проекту з біологічної зброї, який виконується в межах програми «Міжнародна мережа вчених та інженерів за глобальну відповідальність» (INES) К. Ніксдорф справедливо зазначає: «Досягнення в галузі науки та технологій базуються на акумуляції великих обсягів знань щодо механізмів протікання фундаментальних життєвих процесів... Ми повинні замислитися не лише над швидкістю появи нових досягнень науки, а й над складністю генерованих знань»²¹.

Збільшення обсягу інформаційного навантаження на економічні суб'єкти, що мають обмежені можливості переробки, засвоєння, інтерпретації отриманої інформації, веде до виникнення невизначеності; тоді як диференціація економічних інтересів та їхнє ускладнення загострює проблему узгодженості цих інтересів.

Поява проблемних інновацій багато в чому пов'язана зі значним ускладненням знань та прагненням до їхньої комерціалізації суб'єктами, які беруть участь в інноваційному процесі та переслідують свої інтереси.

Очевидно, коли сфера застосування нововведення пов'язана з людським життям, необхідна якомога триваліша його апробація. У зв'язку з цим, наприклад, загострюються питання інтеграції між освітою, наукою та фармацевтичним інноваційним виробництвом. Одним із напрямків вирішення проблеми, пов'язаної з появою та поширенням проблемних інновацій, має стати інтеграційна модель «Освіта – наука – інноваційне виробництво», адаптована до сучасних економічних умов.

Результатом такої інтеграції стане залучення освіти, науки, організацій реального сектору економіки до складних взаємодій, що сприятиме вирішенню існуючих проблем. І така інтеграція вже є синтезом науки, освіти, інноваційної політики та управління людським капіталом.

21. Nixdorff, K. Biological Weapon issues. International Network of Engineers and Scientists for Global Responsibility. Newsletter. 2007. № 55. P. 48-56.

Для формування процесів інтеграції освітньої, науково-інноваційної сфер та інноваційного виробництва необхідна інноваційна інформаційна система, що базується на застосуванні мережевих технологій, а отже, сприяє комунікаційній взаємодії суб'єктів. Виходячи з потреб учасників інтеграційної системи «освіта – наука – інноваційне виробництво», їхня взаємодія може здійснюватися з урахуванням інноваційної освітньої мережі з можливістю об'єднання різних мережевих сервісів.

Наприклад, формування єдиного інформаційного простору у фармацевтичній галузі, що складається з сукупності сервісів, дозволить фармацевтичним фахівцям, відповідно до своїх професійних інтересів та цілей інноваційного розвитку різних організацій, задовольняти потреби в освіті, спілкуванні, особистісному розвитку, збільшенні наукового та інноваційного потенціалу науки та практичної фармакології.

Принцип технологічної взаємодії суб'єктів інтеграційної моделі може бути реалізований за допомогою одночасного використання трьох видів інтеграції: *горизонтальної, вертикальної та діагональної*.

Горизонтально-вертикально-діагональна інтеграція передбачає встановлення зв'язків між інноваційними організаціями, незалежними експертами, представниками громадськості, органами управління освітою, наукою та виробництвом для забезпечення високої якості підготовки та перепідготовки фахівців, здатних виконувати покладені на них обов'язки на високому професійному рівні для забезпечення інноваційного розвитку.

Ефективність використання одночасно трьох видів інтеграції (горизонтальної, вертикальної, діагональної) підтверджується тим, що забезпечується синергетичний ефект, при якому знання з різних галузей наук стають доступними для розуміння і використання.

Взаємодія суб'єктів інтеграційної моделі має бути побудована у межах соціального партнерства.

Соціальне партнерство – особливий вид взаємодії освітніх, наукових установ, інноваційних організацій реального сектору економіки, представників наукової спільноти, органів управління освітою, що забезпечує інтенсивний інноваційний розвиток суб'єктів господарювання.

В інтеграційній моделі «освіта – наука – інноваційне виробництво» соціальне партнерство має розвиватися на основі принципів:

- зацікавленості взаємодіючих суб'єктів у пошуку оптимальних шляхів, способів, форм організації освітнього процесу і науково-дослідної та практичної діяльності;
- конструктивного співробітництва з метою подолання найбільш значущих проблем;
- демократизму, який дозволяє кожному суб'єкту активно виявляти ініціативу, відстоювати свою думку;
- дотримання законності у відносинах суб'єктів соціального партнерства;
- добровільності у прийнятті зобов'язань, що виражає суть соціального партнерства;
- спільності цінностей, що складають фундамент інтегративних механізмів соціальної взаємодії освіти, науки та інноваційного виробництва;
- інформаційної взаємодії, орієнтованої на організацію зв'язків та відносин.

Таким чином, під **інтеграційною системою «освіта – наука – інноваційне виробництво»**, адаптованої до сучасних економічних умов, слід розуміти об'єднання інститутів різного правового статусу, зацікавлених у якісній підготовці та перепідготовці фахівців для успішного виконання ними своїх професійних обов'язків, створення умов для максимально ефективного використання знань працівників, орієнтованих на створення та реалізації інновацій.

Для функціонування інтеграційної системи «освіта – наука – інноваційне виробництво» потрібна фінансова підтримка держави, а також нормативне регулювання процесів інформатизації. До основних напрямів державної фінансової підтримки можна віднести: замовлення на проведення наукових досліджень, позабюджетні джерела, взаємні інтереси закладів вищої освіти та держави під час реалізації НДДКР. Інформація як об'єкт інтелектуальної власності може переходити від одного власника до іншого відповідно до юридичних та економічних норм законодавства.

Державна підтримка необхідна для розвитку і регулювання процесів інформатизації. Інформаційно-комунікаційні технології сприяють розвитку людського капіталу й знижують трансакційні витрати економіки, що робить їхнє використання економічно вигідним.

Крім державної підтримки, потрібна підтримка сучасного бізнесу, державно-приватна підтримка фундаментальних та прикладних наукових досліджень, включаючи гранти, кошти фондів.

Характерним для сучасної освіти є розвиток корпоративної освіти, в основі якої лежить взаємодія суб'єктів освіти, науки та виробництва.

Причину активного розвитку корпоративної освіти ЮНЕСКО вбачає у зростанні ролі людського капіталу в сучасних компаніях. Відповідно і сучасний корпоративний університет можна уявити як освітню організацію в оточенні навчально-наукових кластерів.

Кластери лежать в основі кооперації між виробництвом та наукою. Вони об'єднують взаємопов'язані і взаємодоповнюючі підприємства й організації, що спеціалізуються навколо специфічної бази знань. Їхня взаємодія заснована на професійних знаннях і відповідає сучасній моделі виробництва інновацій, оскільки дозволяє врахувати не тільки вертикальні взаємозв'язки, а й складну взаємозалежність рівня знань у ланцюзі, що виробляє додану вартість. Кластери з високою часткою досліджень та розробок потребують доступу до фундаментальних досліджень, які проводять державні НДІ та заклади вищої освіти.

Запропонована інтеграційна модель «освіта – наука – інноваційне виробництво», заснована на кооперації закладів вищої освіти, академічної науки, спрямованої на виробництво інновацій на основі інноваційної мережевої інфраструктури.

Принципи, що становлять основу побудови інтеграційної моделі «освіта – наука – інноваційне виробництво»: *принципи соціального партнерства, вертикальної, горизонтальної, діагональної інтеграції, синергетики.*

Дотримання цих принципів забезпечить розробку розгорнутої моделі, яка передбачає:

- зацікавленість взаємодіючих суб'єктів (освітніх організацій, академічної науки та виробничих інноваційних організацій) у пошуку

оптимальних шляхів, способів, форм організації освітнього процесу, науково-дослідної та практичної інноваційної діяльності;

- конструктивне співробітництво з метою подолання найбільш важливих проблем; дотримання законності у відносинах суб'єктів соціального партнерства;

- добровільність у прийнятті зобов'язань, що виражає суть соціального партнерства;

- спільність цінностей, що становлять фундамент інтеграційних механізмів соціальної взаємодії освіти, науки та інноваційного виробництва;

- інформаційну взаємодію, орієнтовану на організацію зв'язків і відносин освітніх організацій, академічної науки та прикладних досліджень із потребами інноваційного розвитку;

- створення нових центрів інтеграції для синтезу інноваційних підходів до управління інтелектуальним людським капіталом, що стимулюють інноваційну активність співробітників;

- підвищення рівня взаємодії освітніх, наукових та виробничих організацій, які беруть участь у формуванні інтеграційної політики розвитку людського капіталу, зокрема національної системи кваліфікацій фахівців для інноваційного сектору економіки;

- посилення координації між органами управління освітніми організаціями та професійними спільнотами (роботодавці через механізм професійних стандартів фіксують свої вимоги до компетенцій, які необхідні працівникам). У свою чергу, система освіти, застосовуючи власні механізми (обов'язкову освітню програму, зміст освітнього процесу, навчальні плани та робочі програми), формує у здобувачів освіти компетенції, які відповідають вимогам роботодавців;

- при інтеграційній взаємодії суб'єктів синергетичний ефект проявляється у тому, що знання з різних галузей наук стають доступними для розуміння та застосування, а також сприяє розвитку креативного, творчого мислення.

Прикладом вдалої інтеграції освіти, науки й інноваційного виробництва може слугувати ірландська система вищої освіти, що викликає інтерес експертів з кількох причин.

По-перше, зафіксоване за останні кілька десятиліть збільшення інвестицій в освітню галузь із одночасним нарощенням темпів модернізації виробництва, що відіграло важливу роль у появі так званого «ірландського економічного дива».

По-друге, на фоні стрімкого старіння населення Західної Європи в Ірландії активізувалися демографічні процеси омолодження нації (середній вік ірландців – 28-30 років) і підвищення індексу людського потенціалу – на 13 позицій за останні 10 років. Одним із факторів такого підвищення стало масове повернення на історичну батьківщину нащадків ірландських емігрантів в період економічного буму.

Уже у 90-х роках Ірландія так само, як і Фінляндія, здійснила перехід від системи «разових виплат» до гнучкого грантового фінансування і самостійного планування університетами свого бюджету. Сьогодні університети і технологічні інститути утворюють власні «капмус-компанії», які поставляють на ринок найрізноманітнішу продукцію – від результатів досліджень і навчальних матеріалів до освітніх послуг. Одним із секретів «ірландського дива» стало залучення інвестицій у сектор високих технологій і одночасно значні інвестування в ІТ-освіту. Акцент було зроблено на підвищення статусу технологічних інститутів, збільшення технічних дисциплін, налагодження взаємодії ІТ-корпорацій і закладів вищої освіти. Ірландська освітня модель цікава ще й тим, що являє собою вдале поєднання традиційних і модернізаційних компонентів. Це своєрідний сплав інноваційних підходів до освіти, що відповідає запитам ринку і враховує традиції класичної європейської вищої школи.

Ще одним прикладом вдалої інтеграційної системи «освіта – наука – інноваційне виробництво» може слугувати досвід Сінгапуру, в якому послідовно починаючи з 1992 року реалізується програма *Intelligent island*, в основу якої покладено принцип інвестування в освітні інститути у відповідності з високими міжнародними стандартами. Крім того, достатньо ефективним виявилася політика розвитку конкуренції і співробітництва держави і приватного сектору у галузі вищої освіти.

Урядова стратегія *Intelligent nation* передбачає використання конкурентної переваги Сінгапуру, що полягає у значній кількості високоосвіченого населення (понад 85% випускників середніх шкіл продовжують навчання в університетах).

В межах цієї стратегії знайшла свою реалізацію і програма «розумне місто» (smart city), і просування інновацій у креативних галузях промисловості з метою створення цілісної «національної інноваційної системи».

Характерною особливістю сингапурської моделі управління освітою є спрямування державного фінансування переважно на заклади технологічного спрямування, а це шість університетів із дев'яти. При цьому два із цих шести увійшли у сотню кращих університетів світу за версією Rankings THE. В університетах Сингапуру прагнуть навчатися студенти з усього східного і південно-східного регіонів Азії. Провідні світові заклади вищої освіти реалізують спільні із сингапурськими освітні і дослідницькі програми, а також відкривають тут філіали своїх кампусів. Іноземні фахівці гарантовано отримують завдяки зусиллям уряду високі гонорари²².

Прикладом вдалої ініціативи щодо розвитку вищої освіти є створення кластеру бізнес-шкіл і консалтингових фірм Nepal Hill, який задуманий як центр розвитку лідерів. Так, одна із найбільших міжнародних компаній Unilever планує проводити половину усіх тренінгів для своїх співробітників із різних країн світу саме у цьому кластері у безпосередній тісній співпраці із сингапурськими університетами.

Гонконг також орієнтований на створення освітнього хаба, з перспективою виведення його на міжнародний рівень. Створюються максимально сприятливі умови для залучення у цей регіон студентів із Південного Китаю, Японії, Сингапуру. З 2015 року влада материкового Китаю і Гонконгу активно вживає заходи з інтеграції виробничого хаба Pearl River delta, а також лібералізації торгівлі у регіоні. Ці процеси відкривають широкі можливості для розвитку вищої освіти у Гонконгу: з одного боку, «експортувати» свої освітні послуги, а з іншого – впливати на соціально-економічний розвиток Південного Китаю²³.

22. Jessop, B. Putting higher education in its place in (East Asian) political economy. *Comparative education*. Vol. 52, N 1. 2016. 8–25.

23. Lee J.T. The regional dimension of education hubs: Leading and brokering geopolitics. *Higher education policy*. Vol. 28, N 1. 2015. 69–89

У 2022 році Філіппіни досягли рівня економічного розвитку, за якого більшість населення має прибутки вище середнього рівня. Для цього було розроблено Philippine development plan, 2017–2022, яким передбачено суттєве зменшення нерівності у суспільстві і показників бідності населення. В межах цієї політики відбувається реформування системи вищої освіти, внаслідок чого суттєво підвищилася якість освіти.

У 2017 році президент Р. Дутерте оголосив про введення забезпечення повного фінансування вищих державних університетів, що відкрило доступ до освіти найбіднішим верствам населення. Як і інші країни регіону, Філіппіни орієнтуються на інтернаціоналізацію своєї системи освіти. З цією метою, зокрема, реалізується проєкт співробітництва Комісії з розвитку вищої освіти Філіппін (CHED) і Британської ради, який передбачає створення у країні транснаціонального освітнього хаба. Для цього було відібрано два державних і вісім приватних вищих навчальних закладів, на базі яких впродовж 2018-2019 років реалізовувалися спільні з Великою Британією освітні і наукові проєкти. З обох боків проєкт був профінансований понад 1 млн фунтів стерлінгів, і протягом двох років його реалізації ця сума була подвоєна. За результатами впровадження розроблених у ході цього проєкту програм очікується суттєве зростання інноваційного виробництва²⁴.

24. Smith, B. Philippine TNE: 10 universities to forge UK ties. The PIE news – News and business analysis for professionals in international education. 11.04.2017



ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

І. ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ

1. Чим викликаний розвиток теорії людського капіталу? Як ви розумієте це поняття?
2. Дайте порівняльну характеристику фізичного і людського капіталу.
3. Охарактеризуйте основні види інвестицій у людський капітал.
4. Які ви знаєте методи визначення ефективності інвестування в людський капітал?
5. У чому сутність стратегічного підходу до управління людськими ресурсами?
6. Чи існує зв'язок між здатністю компанії управляти людьми та її конкурентоспроможністю? Проілюструйте свою відповідь конкретним прикладом.
7. Як ви розумієте поняття «інтелектуалізація економіки»? Назвіть три її провідні аспекти.
8. Назвіть відомі вам підходи до визначення сутності інноваційного розвитку економіки.
9. Розкрийте основні положення праці Й. А. Шумпетера «Теорія економічного розвитку».
10. Розкрийте сутність теорії великих циклів (довгих хвиль) у розвитку світової економіки.
11. Як розглядали інновації у світовій економіці представники неокласичної теорії інновацій М. Калецькі, Г. Менш, Б. Твісс?

12. Що є ключовим фактором інноваційного розвитку будь-якої системи?
13. Хто вперше здійснив розробку теорії людського капіталу на науковому рівні?
14. Людський капітал представляють як капітал освіти, здоров'я, інтелектуальний, науково-інноваційний, мобільності, демографічний, культурно-моральний. Охарактеризуйте кожну із цих складових.
15. У чому спільність і відмінність змісту понять «людський капітал», «людські ресурси» та «людський потенціал»?
16. Який зміст поняття «інноваційна культура»?
17. Як ви розумієте поняття «управління знаннями»?
18. Охарактеризуйте підходи до оцінки ефективності управління людським капіталом.
19. Назвіть критерії (необхідні та достатні умови) ефективного управління людським капіталом інноваційної організації.

II. ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ

► Економічне есе

Розкрийте у формі економічного есе зміст таких висловлювань:

«Людський капітал цінніший за матеріальний, і він повинен бути внесений у балансовий звіт організації» (Р. Ликер).

«Інвестиції в знання приносять найкращі дивіденди» (Бенджамін Франклін).

«Інвестуйте в себе. Ваша кар'єра – це мотор вашого багатства» (Пол Клітерой).

«Що таке пограбування банку в порівнянні з заснуванням банку?» (Бертольт Брехт).

► Творчо-пошукова робота

1. Використовуючи матеріали розділу, навчальну літературу, інтернет-ресурси, проведіть мозковий штурм за темою: «Як вимірювати

людський капітал: від констатації проблем до формулювання пропозицій». У дискусії беруть участь групи «економістів», «підприємців», «науковців», «політики», «фахівці ІТ-сфери».

У ході мозкового штурму дослідіть проблематику за такими напрямками:

- Методи грошової оцінки людини та її здібностей.
- Методи дослідження реальної цінності майбутніх доходів та оцінки ефективності інвестицій у людський капітал.
- Методи дослідження ефективності інвестицій у людський капітал.
- Можливості державного регулювання накопичення людського капіталу.

2. Підготуйте мультимедійні презентації за темами:

- Відмінність між управлінням людським капіталом та управлінням людськими ресурсами.
- Функції управління людським капіталом.
- Види діяльності та ролі в управлінні людським капіталом.
- Професійна етика в управлінні людським капіталом.
- Основні тенденції в управлінні людським капіталом у XXI столітті.
- Політичні та організаційні аспекти управління людським капіталом.
- Принципи управління людським капіталом.
- Організаційні та національні культури.
- Культурні моделі у міжнародному менеджменті.
- Основні тенденції управління людським капіталом у міжнародних і транснаціональних компаніях.
- Американський підхід до управління людським капіталом.
- Європейська модель управління людським капіталом.
- Японська модель управління людським капіталом.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М., Красновська О. І. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2017, 382 с.
2. Лебедева О., Білоцірковець В., Завгородня О. Міжнародна економіка: підруч. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 416 с.
3. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підруч. К.: КНЕУ, 2014, 762, с. 14
4. Рогач О. І., Намонюк В. Є. Світова економіка: навч. посіб. К.: ІМВ, 2018, 279 с.
5. Світова економіка: підручник за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015, 268 с.
6. Світова економіка: підручник за ред. О. І. Шниркова, В. І. Мазуренка, О. І. Рогача. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018, 616 с.
7. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монограф. за ред. О. І. Рогача. К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2020, 368 с.
8. Міжнародні економічні відносини: підруч. за ред. Ю. Г. Козак. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 400 с.
9. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ. Центр Разумкова. К.: Заповіт, 2018, 368 с.
10. Носик О. М. Форми людського капіталу: головні підходи до визначення. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2014. № 3, с. 149–158.
11. Callahan William A. Sensible Politics Visualizing International Relations, Oxford University Press, 2020, 364 p.
12. International Relations: A Very Short Introduction, Oxford University Press, 2020, 176 p.

ЧАСТИНА II.

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД



РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНЕНІ КРАЇНИ

§6.1. Загальна характеристика економіки розвинених країн

► Економіка розвинених країн в історичній ретроспективі

Група розвинутих країн уособлює найкращі здобутки світової економіки. Ці країни мають максимальні обсяги ВВП, особливо на душу населення, високий рівень продуктивності праці, найскладнішу технологію виробництва.

Вони контролюють переважну частину світових капіталопотоків. Незважаючи на те, що чисельність населення розвинених країн становить незначну частку (орієнтовно 14%) у загальносвітовій чисельності населення, у цій групі країн виробляється 50% світового ВВП. Розвинені країни експортують 62% товарів та послуг у міжнародній торгівлі. Ці країни, насамперед «Велика сімка», займають ключові позиції в таких впливових міжнародних організаціях, як МВФ, СБ, СОТ, а також у більшості регіональних банків розвитку. Саме ця група країн є основним осередком для утворення ТНК і ТНБ. Розвинені держави, спираючись на свою економічну та політичну могутність, міжнародний авторитет, формують і впроваджують у міжнародні відносини механізм сучасного світового економічного ладу. Вони є «законодавцями моди» на нові економічні моделі та технології.

Показово, що протягом майже всього ХХ ст. склад «клубу розвинених країн» практично не змінювався, лише наприкінці першого десятиліття ХХІ ст. (після світової фінансово-економічної кризи) в окремих звітах експерти МВФ до цієї групи стали зараховувати такі країни, як Естонія, Чехія, Словаччина, Республіка Корея, Сінгапур, а також Тайвань і Гонконг.

Головним показником, який відрізняє розвинені країни від інших, є розмір ВВП на душу населення. Він становить у середньому 40 тис. дол. (за поточним курсом), тоді як у країнах, що розвиваються, – 6 тис. дол., а в країнах із перехідною економікою – 9 тис. дол.

Якщо не брати до уваги невелику групу нафтовидобувних держав і «східноазіатських драконів», то жодна з тих країн, що розвиваються, не досягає за цим показником навіть Португалії, де він становить 23 тис. дол. на душу населення.

За способом виробництва розвинені країни йдуть попереду вже понад 500 років. Така ситуація пояснюється історико-економічними умовами їхнього розвитку. Вже у XIII–XIV ст. у Північній Італії (Генуя, Венеція, Флоренція) значно пожвавилася зовнішня, так звана левантійська торгівля у Середземномор'ї. Італійські купці були торговими посередниками між багатим на той час арабсько-візантійським Сходом та феодалною Європою. Венеціанці, зокрема, скуповували у Константинополі прянощі і дорогі тканини та продавали їх європейській знаті. Вони торгували також сіллю, вином та іншими товарами. Торгівля дуже збагатила італійське купецтво і стала поштовхом до економічного розквіту північних італійських міст та подальшого розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Перша у світі біржа виникла у Венеції. Тут також було освоєно техніку банківської справи та комерційного обміну. Венеціанці розробили сучасну систему бухгалтерії (просту та подвійну).

У XI–XV ст. відбувається розквіт північноєвропейської так званої ганзейської торгівлі. Німецькі міста, що тяжіли до Балтійського моря, особливо Любек, Гамбург, Бремен, утворили торговий союз – Ганзу, який здійснював успішну торгівлю з внутрішніми німецькими державами, скандинавськими країнами, Новгородом та Лондоном.

Ганзейці торгували хутром, смолою, лісом, залізом, рибою, медом, воском, шкірами, льоном. Із переліку товарів видно, що ганзейська торгівля мала більше економічного значення, ніж левантійська, оскільки вона охоплювала як предмети розкоші, так і товари широкого вжитку та виробничого призначення.

Третій торговий шлях йшов уздовж Рейну, він поєднував ганзейську та левантійську торгівлю. На цьому шляху швидко розвивалися міста Брюгге, Кельн та ін. Активізувалася діяльність ярмарків, на яких виставлялися товари з усієї Європи, а також зі Сходу. Найбільше значення мали ярмарки на півночі Франції в Шампані. Французькі купці ввозили сукно і вина, італійські – прянощі та шовк, німецькі – хутра, полотно та металеві вироби, з Англії прибували вовна, олово та свинець.

Таким чином, розквіт торгівлі підготував ґрунт для подальшого розвитку економічних відносин у феодальній Європі. Транс'європейські торговельні відносини поступово зближували народи цього регіону, формували національні ринки, що орієнтувалися на зовнішню торгівлю. Формувалися торгові традиції та стандарти загальноєвропейського значення. Зміцненню зовнішньоторговельних відносин певною мірою сприяла конфесійна близькість між народами, оскільки християнство було поширене у всій Європі.

Розвиток торгівлі, зростання міст (торгових та ремісничих центрів) прискорили виникнення та поширення капіталістичного мануфактурного виробництва. Це був черговий важливий етап у розвитку продуктивних сил Західної Європи, який досить суттєво зміцнив її економіку. Особливо інтенсивно мануфактури створювалися у суконному та металургійному виробництві у XIII–XV ст. Розвиненим промисловим районом на той час була Північно-Західна Європа – Фландрія, Брабант, частина Північної Франції, що входили до Нідерландів. Фландрське сукно за якістю тривалий час не мало конкурентів і продавалося у всій Європі. Поступово мануфактурне виробництво сукна поширилося також в Англії та Флоренції. У німецьких князівствах та Чехії на мануфактурах вироблялося залізо, срібло, бронза.

Розвиток феодальних відносин, що посилювалися у XVI ст., зміцнення абсолютизму і особливо великі географічні відкриття дали новий поштовх до розвитку продуктивних сил європейських країн. З перенесенням торгових шляхів на океанічні простори зросла економічна могутність Нідерландів, Іспанії, Португалії та Англії.

Обсяги зовнішньої торгівлі збільшилися багаторазово, виникли потужні компанії, орієнтовані на торгівлю з Індією (Голландська та Англійська Ост-Індські компанії) та іншими східними регіонами, а незабаром і з американськими колоніями. В Антверпені вже у XVI ст. з'явилася товарна та фондова біржі, на яких здійснювалися міжнародні операції з векселями, облігаціями державних позик, колоніальними товарами та валютою. У XVII ст. торговельною столицею світу став Амстердам, з другої половини XVII ст. та у XVIII ст. зросла торговельна роль Лондона.

Монархічні династії європейських країн, особливо Англії, Франції, Іспанії, заохочували розвиток промисловості, підтримували

мануфактури та торгові компанії, надавали їм різноманітні пільги у руслі політики меркантилізму. До середини XVIII ст. мануфактурне виробництво було панівною формою промисловості у Західній Європі, тоді як на Сході виробництво знаходилося ще на ремісничій стадії. Вже в цей час економічна перевага Заходу над Сходом була очевидною. Вона втілювалася у політичну та військову перевагу, яка привела до формування великих колоніальних імперій.

Слід зазначити, що прискорення економічного розвитку Західної Європи посилювалося перетвореннями в духовній сфері. Особливо значення у цьому напрямі мали епоха Ренесансу (Відродження) та період Реформації.

Ренесанс (XI–XVI ст.) сприяв розкриттю творчих можливостей людини, вірі у його волю та розумові здібності. Ідеї Ренесансу об'єктивно відповідали потребам буржуазного суспільства.

Наслідком Реформації (XVI ст.) стало поширення протестантства у Північній Німеччині, Нідерландах, Англії, Скандинавських державах. Визначальною ознакою цієї конфесії було захоплення «підприємницького духу» в людині, акцент на сумлінній роботі та ощадливості. Ці ідеї вплинули на подальший хід економічної історії Європи. Саме вихідці із протестантських країн (у першу чергу англійці, а також голландці та німці) утворили колонії переселенського типу, які потім перетворилися на розвинені держави – США, Канаду, Австралію, Нову Зеландію. Переселенці несли із собою європейську культуру виробництва, на ті часи – найпередовішу.

До найважливіших подій, що прискорили економічний розвиток західноєвропейських країн, належить промисловий переворот, який розпочався в Англії в середині XVIII ст., а незабаром торкнувся Франції, Бельгії, Австро-Угорщини, Нідерландів, інших держав Європи та Північної Америки.

Перехід від мануфактури до машинного виробництва у десятки разів збільшив продуктивність праці за відносно короткий період. Це мало вирішальне значення для затвердження економічної переваги над рештою країн. Технічне переозброєння економіки відбувалося нерівномірно серед країн Європи, але у більшості цих країн воно завершилося до останньої чверті XIX ст., тоді як в Африці, Азії та в деяких латиноамериканських державах комплексне впровадження машинних засобів виробництва розпочалося лише з середини XX ст.

Таким чином, у технічному відношенні розвинені країни випередили третій світ майже на століття.

Промислова революція, завдяки інтенсивному розвитку комунікацій (залізниці та автомобільні дороги, зв'язок), сприяла ще більшому економічному зближенню країн Європи, а також Європи з Північною Америкою, Австралією (особливо з розвитком повітряного транспорту). Таким чином, створювалися умови для економічної інтеграції розвинутих країн та поширення єдиного способу виробництва.

На початку ХХ ст. найрозвиненішими країнами світу були США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Австро-Угорщина, а також так звані малі капіталістичні держави Європи – Швейцарія, Нідерланди, Бельгія, Скандинавські країни. З певним відставанням розвивалися Іспанія, Італія, Португалія, Греція. У Болгарії, Румунії, Сербії технічне переозброєння почалося із запізненням, а ринкові відносини розвивалися уповільненими темпами.

Економічна перевага розвинутих країн значною мірою підживлювалася ресурсами їхніх колоній. Колоніальні імперії утворили Велика Британія, Франція, Іспанія, Португалія, Італія, Нідерланди, Японія, Бельгія, Німеччина, США.

Завдяки колоніям розвинені країни мали дешеву сировину та монопольне становище на ринках збуту своїх товарів. Водночас не слід трактувати економічну політику метрополій щодо їхніх колоніальних володінь однозначно негативно. Об'єктивний хід розвитку світової економіки вимагав будівництва промислових об'єктів, створення виробничої інфраструктури на території залежних країн з метою найефективнішого використання ресурсів. Так, в Індії, яка була колонією Англії, вже в першій половині ХХ ст. було створено досить потужну залізничну мережу, випускалися локомотиви, вагони, інша металопродукція, було збудовано електростанції.

Поступово ефект від експлуатації колоній знижувався. Під впливом науково-технічної революції споживання сировини дещо скоротилося, а його значення для виробництва суттєво впало. Витрати на запровадження адміністративного апарату та утримання військового контингенту в колоніях все меншою мірою окупалися за рахунок експлуатації місцевих ресурсів. Тому колоніальні імперії було зруйновано не лише завдяки визвольному руху колонізованих народів

і активізації демократичних сил у самих метрополіях, а й тому, що експлуатація колоній стала економічно не вигідною.

Науково-технічна революція надала нового імпульсу економічному підйому розвинених країн. *Науково-технічний прогрес* (НТП) розпочав свій поступ саме з цих країн, оскільки вони мали для цього необхідні матеріальні ресурси та розвинений науковий потенціал. Під впливом НТП ще гостріше відчувалося розмежування розвинутих держав та країн-аутсайдерів.

Збільшення технологічного розриву мало вирішальне значення в епоху початку постіндустріальної стадії розвитку.

З другої половини ХХ ст. значно посилились інтеграційні процеси, в першу чергу серед індустріально розвинутих країн. Успішний досвід створення Європейського Союзу свідчить, що економічна інтеграція найбільш ефективна саме серед розвинутих країн. Досвід ЄС показав, що у процесі інтеграції здійснюється зближення, вирівнювання основних економічних параметрів країн-членів.

Історико-економічні особливості формування групи індустріально розвинених країн пояснюють, чому саме ці держави складають зазначену групу та які обставини зумовили її склад. Поряд із загальними економічними рисами групу розвинутих держав об'єднували політичні, історичні фактори та культурні традиції.

Спільність історико-економічного розвитку являє собою зовнішнє середовище, у якому формувалася група розвинутих держав. Внутрішнє середовище обумовлене способом виробництва. Для всіх країн цієї групи властивий високий рівень розвитку товарного виробництва та ринкових відносин. Товарні відносини сприяли розвитку і людського капіталу. Економічні процеси регулюються товарно-грошовими відносинами. Головною метою виробництва є отримання прибутку.

Означені риси характеризують ринкові відносини у цих країнах. Ринкова економіка нині панує у переважній більшості країн світу та функціонує як механізм, основи якого було закладено саме у XV–XVI століттях.

Проте розвинені держави відрізняються і найвищим ступенем зрілості ринкових відносин. Як вже зазначалося, в їхній економіці відбувається процес концентрації виробництва та капіталу, встановлення

панування олігополій, переростання національних монополій у транснаціональні, утворення транснаціональних банків.

Переважна більшість ТНК має свої штаб-квартири саме у розвинених країнах. ТНК контролюють більше половини світового промислового виробництва, понад 67% міжнародної торгівлі, 80% патентів та ліцензій.

Розвинені країни фактично контролюють світові фінансові ринки. Вони є і основними кредиторами. Штаб-квартири найбільших ТНБ знаходяться у розвинених країнах.

Для постіндустріального етапу розвитку економіки важливе значення має інтенсивний розвиток інформаційних систем.

Частка інвестицій в інформаційні та комунікативні технології розвинених країн з кожним роком зростає і становить від 5% до ВВП Японії та Італії до 7,7% у Швеції.

Визначальною рисою, яка відрізняє розвинені країни від інших, є високий рівень розвитку соціальної сфери, що виявляється у високих середніх доходах населення, значних витратах на пенсійне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, охорону навколишнього середовища. Важливо, що тенденція зростання витрат на соціальні потреби та підвищення рівня доходів населення актуалізувалася в останні десятиліття.

Узагальнюючим критерієм рівня соціального забезпечення населення може слугувати так званий індекс розвитку людини (ІРЛ). Максимальне значення ІРЛ дорівнює 1,0. За цим показником лідирують розвинені країни.

До першої десятки лідерів за цим індексом у 2022 році увійшли Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Гонконг (Китай), Австралія, Данія, Швеція, Ірландія, Німеччина, Нідерланди. Україна у цьому переліку посіла 76-е місце із 184.

Високий рівень життя у розвинених країнах обумовлений потужним розвитком економіки загалом і здійснюваної там соціальної політики.

Залежно від ролі уряду, профспілок, роботодавців у господарському та соціальному регулюванні в розвинених країнах можна виділити такі моделі економічного розвитку:

- ліберальна;
- корпоративістська;
- соціально-ринкова.

У чистому вигляді вони зустрічаються вкрай рідко й мають свої особливості в кожній країні.

Ліберальна модель розвитку притаманна США, Канаді, меншою мірою – Великій Британії та Ірландії. Вона характеризується мінімальним втручанням урядових структур у механізм взаємодії роботодавців та працівників. Ця взаємодія будується, в першу чергу, на професійних, якостях останнього (професійний досвід, освіта, сумлінність у роботі). Роль профспілок менша в порівнянні з країнами, що реалізують інші моделі економічного розвитку.

У США, наприклад, діє профспілкове об'єднання «Американська федерація праці – Конгрес виробничих профспілок» (АФП – КВП), яке налічує понад 12 млн членів (9% від загальної кількості усіх працівників у країні). Проте воно вирішує соціальні проблеми та захищає працівників переважно на вищих рівнях соціально-економічної структури країни. Зокрема, впливає на прийняття американським Конгресом законодавства стосовно питань праці, регулювання імміграційного руху.

Діяльність профспілок США націлена на договірний процес із урядовими інститутами та об'єднаннями підприємців. У свою чергу уряд регулює соціально-економічні процеси переважно на макрорівні. Законодавство США надає власникам компаній досить широку свободу дій, що стимулює їхню підприємницьку ініціативу. Приватний сектор у США та Канаді є основою економіки, державні підприємства становлять мізерну частку проти приватних.

Корпоративістська модель передбачає активну роль держави у регулюванні соціально-економічних відносин. Ця модель проявила себе у Швеції, а також в інших Скандинавських країнах, а також в Австрії, де вона отримала назву демократичного корпоративізму.

В основі моделі – ідея соціального партнерства між наймачами та найманими працівниками. Сильні профспілки суттєво впливають на трудове законодавство та трудові відносини. Завдяки їм встановлено високу мінімальну заробітну плату, яку підприємці зобов'язані

виплачувати. Держава витрачає великі кошти на пенсійне забезпечення, охорону здоров'я, освіту та професійну підготовку працівників. Соціальні витрати у країнах цієї групи досить високі. У Скандинавських країнах рівень бідності – найнижчий у групі розвинених країн.

Позитивним аспектом демократичного корпоративізму, або його ще називають «шведською моделлю», є високий рівень захищеності працівників, малозабезпечених та економічно неактивних верств населення (пенсіонери, інваліди, діти, студенти). Водночас значні кошти на соціальні потреби виявляються відчутним тягарем для підприємців, оскільки підвищуються податкові ставки. Підприємці обмежені у своїх діях в умовах економічного спаду, погіршення кон'юнктури. В цілому згода між підприємцями та працівниками досягається на основі консенсусу, шляхом взаємних поступок.

Демократичний корпоративізм забезпечує соціальну стабільність.

Різновидом корпоративістської моделі є ієрархічний корпоративізм. Він притаманний Японії, а його ще називають «японською моделлю», характерною особливістю якої є активне втручання уряду в економічне регулювання при незначній частці державної власності в економіці. Держава розробляє та втілює в життя програми економічного розвитку, регулює інвестиційну діяльність у країні, фінансові ринки, здійснює активну соціальну політику, стимулює ділову активність, зокрема через податкову політику.

Ще однією характерною рисою «японської моделі» є система довічного найму працівників. Якщо робітник чи службовець сумлінно працює, компанія залишає його працювати до виходу на пенсію. Навіть у кризових ситуаціях підприємець намагається зберегти контингент персоналу. Але в останні десятиліття цю модель усе важче реалізовувати через системні кризи і погіршення умов для розвитку, у зв'язку з чим підприємці змушені йти на скорочення персоналу. Трудові відносини у цій моделі мають патерналістичний характер: працівник відданий своїй фірмі і особливо її власнику (керівнику), роботодавець, у свою чергу, турбується про працівника, вирішуючи проблеми особистого характеру.

Наступною особливістю цієї моделі є постійна турбота про безперервне підвищення кваліфікації працівника, на що витрачаються значні державні та внутрішні корпоративні кошти.

Характерною рисою *соціально-ринкової* моделі розвитку є підтримка малозабезпечених та соціально незахищених верств населення (молодь, люди похилого віку, тимчасово та постійно безробітні, іммігранті, фермери та дрібні підприємці).

Держава відіграє найбільш активну роль у регулюванні економіки, витрачаючи бюджетні та позабюджетні кошти на соціальні потреби. Соціально-ринкова модель реалізується у ФРН.

Таким чином, для цієї моделі характерна, з одного боку, можливість незалежного існування суб'єктів господарювання, з іншого – підвищення ролі держави у формуванні суспільної системи соціальних гарантій та забезпеченні відповідної інфраструктури. Досвід ФРН та інших країн із розвиненим ринком, де використовувалася подібна модель економіки, свідчить про можливість за відносно короткий проміжок часу значно підвищити добробут широких верств населення.

Соціальну орієнтацію жодною мірою не слід ототожнювати з адміністративним насиллям над економікою. Наукове трактування соціально-ринкової моделі передбачає насамперед підпорядкування виробництва споживачеві, задоволення масових потреб населення.

Умовами реалізації останнього є запобігання деформаціям, викликаних монополізмом або надмірним державним втручанням.

► Еволюція економічно розвинених країн: кризи і підйоми

Протягом усього часу існування розвинених країн їхня економіка розвивалася нерівномірно. Лідируючі позиції займала то одна, то інша держава. Із середини XVII ст. до першої половини XIX ст. безперечно лідерство належало Великій Британії, яка тривалий час вважалася «майстернею світу». Із середини XIX ст. на перше місце у світовій економіці вийшли США, які займають лідируючі позиції і зараз. Економічна ж міць Великої Британії поступово ослабла. В останній чверті XIX ст. на авансцену світової економіки у Європі вийшла Німеччина, з 1960-х рр. – Франція, надалі до десятки лідерів увійшла й Японія.

Сполучені Штати досягли високого рівня розвитку економіки після Другої світової війни. Тоді вони виробляли 51% промислової продукції країн капіталістичного напрямку. Однією з основних причин такого успіху стала відсутність воєнних дій на території США,

тоді як Європою прокотилося дві світові війни. Американські компанії збагачувалися на постачанні військової продукції в Європу. У результаті в Сполучених Штатах зосередилася значна частина світового золотого запасу. Перехід до золото-девізної валютної системи (відповідно до рішень Генуезької та Бреттон-Вудської конференцій) прирівняв долар до золота у міжнародних валютних відносинах. Це ще більше зміцнило позиції США у світовій економіці.

Проте поступово частка США у світовому виробництві почала знижуватися під впливом конкуренції західноєвропейських країн та Японії. Західна Європа відновилася після Другої світової війни вже у 50-х рр. ХХ століття. З одного боку, це було наслідком американської допомоги згідно із планом Маршалла (надання кредитів та інвестування в економіку європейських держав), а з іншого – ефективної економічної політики державних лідерів цих країн.

Канцлера ФРН Людвіга Ерхарда називають батьком «німецького дива», яке мало місце в несподіваному ривку країни в економічному розвитку у 1960-х рр.

Французький прем'єр-міністр Робер Шуман та голова Комісаріату з планування та адміністрації в уряді Франції Жан Моне розробили та втілили в життя ідею утворення Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС), яке стало базисом для створення у перспективі Європейського Союзу.

Ще більшим «економічним дивом» стали неймовірно високі темпи розвитку Японії у 1970-х рр. Серед факторів швидкого розвитку цієї країни можна виділити два основні: американські інвестиції та внутрішня політика уряду.

США підживлювали економіку Японії особливо у 1950-ті рр. під час війни у Кореї (військові замовлення на японських підприємствах). Внутрішня політика уряду Японії була досить гнучкою та ефективною. Зокрема, держава активно заохочувала купівлю японськими компаніями іноземних ліцензій, патентів на винаходи, ноу-хау, що дозволило нарощувати темпи технологічного розвитку.

В останні три десятиліття спостерігається певне вирівнювання позицій розвинених держав, зближення темпів їхнього розвитку. На динаміку розвитку певним чином впливають економічні цикли, які

періодично сприяють підвищенню та скороченню темпів економічного зростання.

Фаза падіння, як правило, закінчується кризою. Найглибша криза в історії розвинених країн спостерігалася у 1929–1932 рр., коли їхній сукупний ВВП скоротився на 17,7%, а експорт на – 25,3%. Криза у 1945–1946 роках вплинула на зниження ВВП на 11%. Надалі економіка розвинених країн розвивалася спокійніше – кризи не були такими глибокими.

Відчутною стала криза 1974–1975 рр., пов'язана з різким підвищенням нафтових цін внаслідок цілеспрямованої акції країн ОПЕК. На той час промислове виробництво індустриальних країн скоротилося на 5%.

У 1981–1982 роках чергова криза скоротила випуск промислової продукції на 4%. Наступною була криза 1997–1998 рр., яка вразила переважно країни Південно-Східної Азії і певною мірою торкнулася розвинених держав Європи та Південної Америки.

У 1990-х роках економіка розвинених країн характеризувалася більшою стабільністю, ніж у попередні десятиліття. Особливістю цього періоду є досить впевнений рух економіки США та гальмування темпів економічного зростання Японії.

Світова фінансово-економічна криза 2008 р. була обумовлена (окрім циклічності економічного розвитку) високими цінами на вугледофугу сировину та продукти харчування; іпотечною кризою 2007 р. у США та деяких інших країнах, що спричинило банкрутство або націоналізацію низки великих банківських установ; збільшення безробіття.

Особливістю економічного циклу 1990–2010-х років є його асинхронність, тобто розбіжність у часі в розвитку окремих країн. Високі темпи зростання економіки США у 2000 р. змінилися періодом її стрімкого падіння у 2001 р., оскільки трагічні події 11 вересня негативно відбилися на діловій активності.

Також причиною зниження темпів зростання економіки США у 2001 р. стала її «перекапіталізація» – невідповідність реального інвестування у виробництво і активності на фондових ринках. Так, частка високих технологій в активах нефінансових корпорацій не перевищувала 10%, тоді як у капіталізації фондового ринку США вона

становила 36%. Бум на ринку високих технологій носив спекулятивний характер, що виражався у надмірно високому котируванні акцій компаній, які випускають комп'ютерну техніку та іншу продукцію високих технологій. Перенакопичення капіталу призвело до падіння темпів капіталовкладень в економіку США, особливо у промисловість, з другої половини 2000 р.

У 2007–2009 роках США спіткала найпотужніша структурна криза, першопричинами якої, на думку експертів, стали надрозвиненість системи споживчого кредитування приватних осіб, великий відсоток неповернених кредитів, бум житлового будівництва та іпотечного кредитування.

На думку лауреата Нобелівської премії Дж. Стігліца, окрім названих причин фінансової кризи, що розпочалася у 2007 р., вагомими причинами виявилися високі військові витрати уряду США (біля 112 млрд дол. щомісячно) та зростання державного боргу (за 8 років – на 50%).

Уповільнення темпів розвитку японської економіки на перетині століть було пов'язане з падінням зростання внутрішніх інвестицій.

У Японії зростання безробіття призвело до зниження купівельної спроможності населення (у 1998 р. безробітні становили 4,2% від економічно активного населення, тоді як у 1985–1995 рр. їхня частка в середньому дорівнювала 2,5%). Після фінансової кризи 1997–1998 років Японією прокотилася хвиля банкрутств. Тільки за 2000 р. кількість компаній, що розорилися, збільшилася на 24%.

Внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2007–2009 років в Японії також відбулося уповільнення темпів розвитку економіки (зростання рівня безробіття, суттєве збільшення державного боргу, підвищення курсу національної валюти, що негативно вплинуло на експорт та прибуток). Серйозний удар по економічній системі країни завдали трагічні події березня 2011 р. – руйнівний землетрус, цунамі, техногенні катастрофи. Внаслідок стихійного лиха суттєво постраждала енергетична система країни, автомобільна та електротехнічна галузі економіки.

Механізм глобалізації функціонує таким чином, що зниження економічної активності в одному із світових центрів економіки негативно відбивається й на інших. За оцінками експертів, зниження

темрів зростання ВВП США на 1% викликає гальмування розвитку цього показника у Європі на 0,2–0,4%.

Європейська економіка з 2008 р. зазнала жорсткого впливу фінансової кризи відразу після США (економіка ЄС тісно пов'язана із фінансовою системою та економікою США, насамперед через залежність від долара). Країнами Європи прокотилася хвиля рецесій. Відбувся спад виробництва (особливо в автомобільній та будівельній галузях), скорочення працівників. Величезні борги деяких країн завдали удару по фінансовим балансам банків та корпорацій. Численні банки зазнали банкрутства.

Ці кризові явища спочатку поширилися серед таких країн Єврозони, як Греція, Ірландія, Італія, Іспанія та Португалія, а потім перекинулися й на інші країни ЄС, зокрема ті, що перебувають поза зоною обігу євро.

Через фінансову кризу Велика Британія націоналізувала найбільші банки країни. Однак, незважаючи на боргову кризу, європейська валюта залишилася стабільною, оскільки економічний внесок трьох країн, що найбільше постраждали від кризи (Греція, Ірландія та Португалія), у ВВП ЄС не перевищував 6%.

Наприкінці 2011 р. на саміті ЄС лідери провідних європейських країн схвалили низку заходів, що мали на меті зупинити нестримне зростання державних боргів. Було ухвалено рішення щодо реструктуризації боргів, виділення фінансової допомоги кризовим країнам, списання 50% боргів Греції.

Незважаючи на уповільнення темпів економічного зростання, на початку нового століття позиції розвинених країн залишалися досить міцними у світовій економіці. Їхній розрив за основними економічними показниками з іншими країнами був достатньо відчутним. Динамічність економіки розвинутих країн зумовлена певними чинниками розвитку. Серед них провідну роль відіграє розширення ринків прямих та портфельних інвестицій, які, у свою чергу, пов'язані зі зростанням споживчого і виробничого попиту у цих країнах. Величезне значення має міжнародний рух інвестицій, переважна більшість яких належить саме розвиненим державам.

Особливості динаміки розвитку економіки розвинених країн у другій половині ХХ ст., як зазначалося, призвели до зниження

частки США у світовому виробництві та підвищення частки Японії, Західної Європи, а також окремих держав Південно-Східної Азії. Проте принципової зміни позицій не відбулося. США залишаються провідною державою світу практично за всіма основними абсолютними економічними показниками. Якщо ж розглядати Європейський Союз як єдиний економічний центр, то він до останнього часу випереджав Сполучені Штати за обсягом зовнішньої торгівлі.

Інтеграція західноєвропейських країн у межах ЄС надала імпульсу їхньому економічному розвитку. Скасування митного оподаткування у взаємній торгівлі, вільний рух капіталу та трудових ресурсів, суттєве посилення виробничого кооперування, нарешті, політичне об'єднання сприяло розширенню внутрішнього ринку Західної Європи.

Водночас в останні два десятиліття змінився сам тип економіки в розвинених країнах:

1. Відбувається остаточний перехід від орієнтації на виробництво товарів (яке перемістилося в країни, що розвиваються) до постіндустріального виробництва другого типу, тобто до виробництва складних, висококваліфікованих видів послуг. Це фінансові, юридичні, консалтингові, рейтингові, культурні, медичні тощо послуги (окремо варто виділити дистанційні послуги у сфері медицини та освіти). Цей тренд з'явився досить давно і виразно простежується на сьогодні, але він ще посилиться, оскільки частка цих послуг у світовому поділі праці збільшуватиметься.

2. Провідні корпорації розвинених країн все більше орієнтуються на експорт складних висококваліфікованих видів послуг, включаючи фінансові, при цьому для мінімізації витрат вони починають активно залучати відповідних співробітників у країнах, що розвиваються, шляхом віддаленого найму. Це певною мірою сприятиме перетіканню фінансових ресурсів у країни, що розвиваються.

3. Розширюються сфери використання віддаленої роботи, все більш поширеним є залучення до неї величезної кількості висококваліфікованих працівників із периферії, країн, що розвиваються (з урахуванням того, що англійська та французька мови в багатьох країнах Африки – державні). Цей тренд також актуалізується сьогодні, але далі стане ще помітнішим. Слід мати на увазі, що це один із важливих

резервів майбутнього економічного розвитку, який покриє нестачу демографічних ресурсів у розвинених країнах, і віддалена робота вже частково замінює еміграцію.

Водночас 20-і роки XXI ст. суттєво сколихнули стабільний економічний розвиток ЄС. Війна росії проти України – це третій, як вважають економісти, асиметричний шок, який переживає Європейський Союз за останні двадцять років: за фінансово-економічною кризою 2008 року настала криза Єврозони, а потім розпочалася пандемія COVID-19.

Асиметричний шок – це раптова зміна економічних умов, що впливає на країни ЄС по-різному. Зокрема, війна в Україні значно більше відбивається на сусідніх із нею країнах через приплив біженців та велику залежність цих країн від російського газу.

Болісними для економіки розвинених країн стали наслідки зростання цін на енергоносії для європейського населення та бізнесу. Зокрема, урядам країн на сьогодні доводиться переосмислювати систему оптового ціноутворення електропостачання, яке на цей момент для всіх видів генерації визначається цінами на газ, хоча частка газової генерації як така є невеликою.

Актуальними наразі є три способи скорочення залежності від російського газу: диверсифікація поставок, енергоефективність та прискорення розвитку поновлюваної енергетики. У частині диверсифікації передбачається збільшення закупівлі скрапленого природного газу від таких постачальників, як США, Катар, Норвегія, африканські країни тощо.

Одночасно уряди провідних європейських країн намагаються прискорити впровадження відновлюваних джерел енергії: у 2020 році майже всі країни ЄС перевиконали поставлені у 2008 році цільові показники щодо частки відновлюваних джерел в енергетичному міксі, проте ця тенденція все ще потребує посилення. Для цього було ухвалено план дій Fit for 55 щодо скорочення викидів у навколишнє середовище. Війна змусила збільшити витрати на оборону. Деякі країни ЄС, наприклад Німеччина, вже вжили нових важливих заходів у цій сфері, додатково виділивши на оборону 100 млрд євро у 2022 році та заклавши збільшення оборонного бюджету до понад 2% ВВП із 2024 року.

Згідно з прогнозами, темпи зростання в країнах з розвинутою економікою сповільняться з 2,5 відсотка 2022 року до 0,5 – 2023-го. Як показує досвід останніх двох десятиліть, уповільнення такого масштабу є передвісником глобальної рецесії. У США в 2023 році прогнозується зниження темпів зростання до 0,5 відсотка, що на 1,9 процентного пункту нижче за попередні прогнози. Це найгірший показник – без урахування офіційних рецесій – з 1970 року.

Економічне зростання в Єврозоні в 2023 році, як очікується, буде на нульовому рівні. У Китаї зростання прогнозується на рівні 4,3 відсотка, що на 0,9 процентного пункту нижче за попередні прогнози.

Таким чином, можна констатувати, що асиметричні шоки, які переживають останнім часом економіки в розвинених країнах, уможливають песимістичні сценарії їхнього подальшого розвитку у найближче десятиліття. Що ж стосується другої половини XXI і початку XXII століття, то очікується уповільнення темпів технологічного зростання, а також скорочення ролі консюмеризму та загалом сучасної моделі споживання.

§6.2. Економіка Сполучених Штатів Америки

► Місце у світовій економіці

Сполучені Штати Америки – найрозвиненіша країна світу, одна з найбільших за територією та чисельністю населення. Площа її території становить 9,4 млн кв. км (третє місце після Канади та Китаю), чисельність населення у 2022 р. – 314 млн осіб (третє місце після Китаю та Індії). США – член G7. Має досить молоде населення, чисельність якого зростає, і високий показник імміграції. Високий рівень урбанізації, найбільші міста – Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Чикаго, Х'юстон.

ВВП Сполучених Штатів утричі більше, ніж ВВП Японії, і трохи менше сукупного ВВП країн Європейського Союзу. Частка Сполучених Штатів у валовому світовому продукті (ВСП) досягає 19% у розрахунку за ПКС та 25% – за поточним курсом валют

Вплив Сполучених Штатів на світову економіку настільки значний, що навіть невеликі спади в американській економіці негативно позначаються на економіках багатьох країн світу. І навпаки, економічний

підйом США означає розширення їхнього ринку, в тому числі для імпорту, який сприяє поживленню кон'юнктури багатьох товарних ринків.

У 2022 році Сполучені Штати експортували 3,86 трлн кубічних футів (близько 109,3 млрд кубометрів) зрідженого природного газу (ЗПГ) – на 8,5% більше, ніж 2021 року, про що повідомляється в щомісячному звіті Міненерго США. 69% цього обсягу припадало на Європу, куди США направили 75,5 млрд кубометрів ЗПГ. В Азію було експортовано близько 26,7 млрд кубометрів (24,4%). Решту ЗПГ було направлено до країн Латинської Америки.

Головними країнами-імпортерами американського ЗПГ у світі в 2022 році стали Франція (16,4 млрд кубометрів), Велика Британія (13,2 млрд куб. м), Іспанія (12 млрд куб. м), Нідерланди (10,8 млрд куб. м) та Південна Корея (8,07 млрд куб. м). На ці п'ять країн припало понад 55% усіх постачань США.

Вплив США на світову економіку забезпечується не лише у рахунок широко розвиненого внутрішнього ринку. Американські компанії, які переважно служать основою світової мережі ТНК, контролюють виробництво товарів та послуг у багатьох країнах. Як вже зазначалося, американські компанії лідирують за обсягом прямих іноземних інвестицій. Але найголовнішим фактором впливу США на розвиток економіки наразі є, безумовно, їхнє технологічне лідерство. Протягом усього минулого століття майже всі визначальні для науково-технічного прогресу винаходи вводилися в масове виробництво спочатку у США, навіть якщо винахід було здійснено фахівцями іншої держави. В останні десятиліття переважна більшість найважливіших наукових відкриттів у галузі техніки, біотехнології зроблена вченими та інженерами США. Цьому сприяє наявність потужної мережі науково-дослідних установ у країні та значні капіталовкладення в НДДКР. Технологічний відрив США від конкурентів особливо відчутний у таких галузях, як авіакосмічна техніка, електронно-обчислювальні машини, біоінженерія, атомна розробка, тобто у сферах, що визначають основні напрямки науково-технічного прогресу.

Вступ розвинених країн до постіндустріальної фази розвитку надає Сполученим Штатам додаткові переваги, оскільки вони лідирують у галузі інформаційних технологій.

Величезний економічний потенціал США визначає їхню політичну впливовість, що проявляється також і в міжнародних економічних

відносинах. Вплив США на діяльність таких організацій, як ОЕСР, Світовий банк, МВФ, Економічна та соціальна рада ООН (ЕКОСОС), Світова організація торгівлі (СОТ), є досить відчутним. Сполучені Штати, будучи лідером Північноатлантичного блоку (НАТО), ініціюють політику економічної блокади держав, які, на думку американського уряду, загрожують національній безпеці США.

США мають найбільшу частку внесків у фонди авторитетних міжнародних організацій системи ООН у Світовому банку, МВФ. У деяких випадках від частки внесків залежить кількість голосів, які держава має у процесі ухвалення важливих рішень. Наприклад, у Міжнародному валютному фонді США мають 17,6% голосів, тоді як Японія та Німеччина – по 6%, Франція та Велика Британія – по 4,5%. Подібна ситуація склалася у Міжнародному банку реконструкції та розвитку, де квота США складає 17%. І хоча США не можуть заблокувати прийняття небажаного для них рішення, питома вага їхніх голосів суттєво впливає на переговорний процес.

Сполучені Штати Америки є лідером у процесі глобалізації світового господарства, активізуючи його та спрямовуючи у певне русло, що багато в чому визначає антиамериканську спрямованість руху антиглобалістів.

► Чинники економічного розвитку

Чинники, які привели економіку США до високого рівня розвитку, можна об'єднати у три основні групи: *історико-економічні, природно-ресурсні та геополітичні*.

~ *Історико-економічні особливості розвитку*. Сполучені Штати Америки – країна, заснована переважно європейськими переселенцями та їхніми нащадками. До початку XVII в., коли в Північній Америці почалася колонізація, індіців-аборигенів налічувалося трохи більше 2 млн чол. Отже, територія була малозаселеною, відповідно вільні землі займалися переселенцями. Крім того, у багатьох випадках аборигени витіснялися зі своїх земель. У північних колоніях переважали невеликі сімейні ферми. На Півдні – плантаторські господарства.

На ранніх стадіях колонізації сільське господарство американських колоній мало переважно товарний характер, попри прагнення

англійського уряду поширити на американському континенті феодальні порядки. Війна колоністів із Англією, яка закінчилася їхньою перемогою та проголошенням 4 липня 1776 р. незалежності Сполучених Штатів Америки, розширила можливості розвитку ринкових взаємин у сільське господарство. До середини XIX ст. ці відносини значною мірою базувалися на праці рабів, вивезених з Африки. З одного боку, використання рабів було зумовлене недоліком найманих працівників у сільському господарстві, з іншого – праця рабів була неефективною, оскільки гальмувала зростання продуктивності праці у сільському господарстві.

Громадянська війна (між буржуазією Півночі та плантаторами Півдня) 1861–1865 рр. ліквідувала рабовласництво, усунула всі перешкоди для капіталістичного розвитку сільського господарства США. У 1862 р. було ухвалено закон про безкоштовний розподіл земельних ділянок по 160 акрів бажаним їх обробляти. Цей закон мав винятково важливе значення для розвитку фермерства. Майже до кінця XIX ст. на території США залишалися вільні землі, придатні для обробки, і кожен мав можливість їх придбати. Орендна плата в цей час не стягувалася.

Фермерський тип розвитку сільського господарства, позбавлений залишків феодальних відносин, властивих Європі на той час, показав високу ефективність. Потім він поширився на інші країни та регіони і отримав назву «американський шлях» розвитку капіталізму у сільському господарстві.

У першій половині XIX ст. США перетворилися на найбільшого виробника зерна (особливо кукурудзи), бавовни та тютюну. Сільське господарство мало високотоварний характер, значна кількість ферм працювала на зовнішній ринок. У середині того ж століття експортувалося 80% виробленої країною бавовни.

Швидко розвивалося скотарство, чому сприяли величезні пасовища у країні і наявність дешевого зерна.

Розвиток аграрних відносин на ринкових засадах, не обтяжених феодальними та напівфеодальними перешкодами, став першоосновою подальшого розвитку американської економіки.

Аграрний сектор дав поштовх формуванню інших галузей, особливо промисловості, яка значною мірою обслуговувала сільське

господарство. Так, першою машиною, яка була винайдена у США, була машина для очищення бавовни. Її використання дозволило суттєво збільшити площу плантацій під вирощування цієї культури.

Застосування машинного виробництва економіки США значною мірою стимулювалося дефіцитом найманих працівників, що відчувалося досить довго попри безперервну імміграцію у XVIII–XIX ст. Промисловий переворот стався у США трохи пізніше, ніж у Англії, але раніше, ніж у інших країнах.

Вже у першій половині XIX ст. фабрика замінила тут мануфактуру. Американці не тільки активно застосовували техніку, виготовлену в Європі, але й робили свої винаходи світового значення.

Лише у першій половині XIX ст. у США були винайдені пароплав, паперова та швейна машини, жниварка, паровий молот, пневматична шина, ротаційна друкарська машина, турбіна, фосфорний сірник та ін.

Колонізація нових земель супроводжувалася розширенням залізничної мережі. Промисловий переворот значно прискорив розвиток американської економіки. Після закінчення громадянської війни США займали четверте місце у світі (після Англії, Франції та Німеччини) за обсягом виробництва, а наприкінці XIX ст. вийшли на перше, на якому залишаються й досі.

У XX ст. науково-технічний прогрес у США випереджав технологічний розвиток інших країн. Наявність досить розвиненої технічної бази, значного капіталу та інтелектуального потенціалу дозволило Сполученим Штатам перевершити своїх конкурентів.

Однією з найважливіших передумов економічного зростання США є імміграція. Перші іммігранти (XVII–XVIII ст.), як уже зазначалося, ставали переважно фермерами. У процесі промислового перевороту відчувався брак робочих рук, що стимулювало ще більший приплив іммігрантів. Особливо інтенсивною була імміграція в 40–50-ті роки. XIX ст. – за 15 років у США прибуло 4 млн мігрантів, їхня частка у загальній чисельності населення країни становила 13–14%.

Позитивне значення імміграції для економіки США мало кілька проявів. Якщо у Європі клас найманих працівників формувався за рахунок руйнування селянських господарств і цей процес йшов повільно, то США отримували «готові» робочі руки в досить великій

кількості, а це сприяло швидкому розвитку і промисловості, і сільського господарства. Слід також звернути увагу на якісну сторону імміграційного руху: першими поселенцями XVII ст. були люди дуже енергійні, які йшли на ризик, не боячись труднощів. Вони освоювали території та створювали ефективно діючі ферми. Дух підприємництва, воля до подолання невдач, наполегливість у роботі стали невід'ємними рисами американської нації.

Імміграція до США спочатку відбувалася переважно із Англії (80% білого населення наприкінці XVIII ст.), а також із Нідерландів, Швеції, Німеччини, тобто із країн, які вже перебували на досить високій стадії економічного розвитку.

Новій батьківщині вони віддавали свої знання, досвід, який сприяв застосуванню передових на той час методів роботи. Із середини XIX ст. в імміграційних потоках збільшилася частка ірландців, а з кінця того ж століття – італійців, латиноамериканців, поляків, українців. Іммігранти цієї хвилі поповнювали склад робітників переважно середньої та низької кваліфікації, потреба в яких стимулювалася бурхливим розвитком будівництва та сфери послуг.

Після Другої світової війни уряд США посилив імміграційні закони, і потоки іммігрантів поступово зменшилися.

Наразі Сполучені Штати проводять селективну імміграційну політику, віддаючи перевагу найбільш кваліфікованим працівникам (інженерам, програмістам, науковцям, визнаним діячам культури та мистецтва, лікарям, фармацевтам). Таким чином, підтримується високий рівень інтелектуального потенціалу країни.

~ **Природно-ресурсний потенціал США.** Сполучені Штати Америки володіють значними агрокліматичними, мінеральними та біологічними ресурсами. Справжнім багатством країни є її родючі землі. США мають не тільки велику територію, а й високу частку ґрунтів, придатних для сільського господарства. Ця частка становить 53%, тоді як у Канаді – 7%, Китаї – 40%, Японії – 16%. За площею сільськогосподарських угідь (понад 5 млн кв. км) США займають перше місце у світі. Значна частина угідь являє собою родючі ґрунти.

США мають сприятливі кліматичні умови, окрім Аляски. Це дає можливість вирощувати не лише культури помірного клімату, а й субтропічні рослини: бавовну, цукрову тростину, цитрусові.

М'який клімат дозволяє розгорнути високорозвинену туристичну промисловість на великих просторах вздовж океанського узбережжя, особливо у Каліфорнії та Флориді.

Надра Сполучених Штатів багаті на корисні копалини, запаси яких можуть забезпечити потреби країни майже повністю. Значними є родовища вугілля, нафти та газу. За запасами вугілля США посідають друге місце у світі, газу – третє, нафти – одинадцяте. Вугілля США експортують у великій кількості. Щодо нафти та газу, то половину потреб країна імпортує, оскільки експлуатуються лише високо-рентабельні родовища, інші ж консервуються.

Маючи великі запаси палива, Сполучені Штати досить легко перенесли нафтову кризу початку 1970-х рр. Різке зростання цін на нафту підвищило рентабельність багатьох родовищ, які раніше були законсервовані.

В країні багаті родовища руд металів, особливо залізної та мідної. Проте деякі з металів (олово, нікель, хроміти, марганець) США імпортують у великій кількості.

США мають значні ресурси деревини, за якими вони посідають третє місце у світі (після росії, Бразилії). Втім, власної деревини Сполученим Штатам не вистачає, і вони значну її частину імпортують переважно з Канади.

Таким чином, США добре забезпечені різноманітними природними ресурсами, і це дозволяє їм здійснювати гнучку політику на світових ринках сировини. Свого часу саме корисні копалини стали основою створення відомих монополій Дж. П. Моргана (вугілля та залізна руда), Дж. Рокфеллера (нафта), У. Меллона (кольорові метали та нафта).

Незважаючи на те, що США мають великі запаси мінеральної сировини, вони її імпортують у значній кількості, оскільки потреби американської промисловості не задовольняються місцевими запасами. Найчастіше вона імпортується, бо є дешевшою за власну. Американські ТНК прагнуть встановити контроль над роботою найцінніших родовищ корисних копалин, особливо у країнах, що розвиваються.

З переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку значення природних ресурсів для економіки почало

знижуватися. Однак є ресурси, значення яких не тільки не зменшується, а навіть збільшується з часом. До них належать агрокліматичні ресурси, якими США забезпечені краще за будь-яку іншу країну. Поряд із загальним зниженням металоємності виробництва зростає потреба електроніки та ракетно-космічної техніки в рідкісних металах, запаси яких також є в США.

~ Геополітичні чинники. Широкі простори океанів, що відокремлюють Сполучені Штати від Європи та Далекого Сходу (тривалий час неспокійних у політичному відношенні регіонів), забезпечили безпеку їхнього розвитку. Сама перемога у боротьбі за незалежність над англійцями значною мірою стала можливою через те, що Англії було важко вести військові дії у віддаленій країні. Руйнуючий вплив двох світових воєн також не торкнувся США (якщо не враховувати епізод із Перл-Харбором). Хоча Сполучені Штати брали активну участь у військових діях на чужій території.

Європа упродовж ХХ ст. двічі лежала в руїнах, тоді як економіка США зміцніла за рахунок військових поставок воюючим сторонам. Впродовж Першої світової війни експорт США лише до країн Антанти збільшився у 4 рази. Військові постачання стимулювали розвиток промисловості.

У 1920 р. на США припадало 85% світового виробництва автомобілів, 66% видобутку нафти, 60% виплавки алюмінію, 40% – чавуну та сталі. Упродовж Першої світової війни золоті запаси США суттєво поповнилися. Обсяг промислового виробництва збільшився у 2,6 рази.

Друга світова війна дала новий поштовх для розвитку економіки США. Спочатку вони постачали продукцію обом воюючим сторонам, що було дуже прибутково для американського бізнесу. Після вступу США у війну постачання (значною мірою за ленд-лізом) зосередилися на країнах антигітлерівської коаліції. Виробничі потужності промисловості за роки війни збільшилися на третину, сільськогосподарської продукції – на 32%. У 1945 р. частка США у світовому виробництві (без урахування соціалістичних країн) зросла до 60%, частка у світовому експорті – до 40%.

Після закінчення Другої світової війни США стали єдиною з розвинених держав, економіка яких суттєво зміцнилася. Сполучені Штати отримали можливість брати участь у відновленні зруйнованої економіки західноєвропейських країн. За Планом Маршалла у дер-

жави Європи надходила економічна допомога у вигляді американських кредитів та інвестицій, безкоштовних поставок товарів. Західна Європа була економічно відновлена у відносно короткий термін не в останню чергу завдяки цій допомозі. Відповідно економічний та політичний вплив на західноєвропейські країни внаслідок Плану Маршалла суттєво зміцнів. І хоча надалі частка США у світовій економіці знизилася, їхній політичний авторитет залишився непохитним серед розвинутих країн.

Геополітична стратегія закладалася вже в перші десятиліття після здобуття незалежності, коли увагу американських політичних кіл та бізнесменів було повернуто до Американських континентів – як на північ від США, так та на південь. У 1823 р. президент Дж. Монро у посланні до конгресу заявив, що США не допустять втручання Європи у справи американських країн та створення тут нових колоній. Це послання отримало назву «доктрина Монро», суть якої добре простежується у поширеному в США гаслі «Америка для американців». Реальне втілення «доктрини Монро» у життя означало зміцнення економічних та політичних позицій США в Латинській Америці та територіальне розширення самих Сполучених Штатів. Останнє досягалося як силовими методами, так і на комерційній основі.

Так, внаслідок війни з Мексикою США приєднали величезну територію, яка складає сучасні штати Каліфорнію, Неваду, Арізону, Нью-Мексико, Юту, Колорадо, Техас. Інші землі було придбано за золото: у Франції – Луїзіана, в Іспанії – Флорида, у Англії – Орегон, у росії – Аляска. На початок ХХ ст. США економічно панували практично повністю у Північній Америці, де капітал США мав перевагу перед європейським, хоч і відчував певну конкуренцію з боку англійського та французького.

Завоювавши міцні позиції на Американських континентах, США у своїй політичній стратегії значну увагу приділяли Європі. До Першої світової війни Сполучені Штати дотримувалися певного нейтралітету щодо європейських політичних питань, проводячи «політику ізоляціонізму». Зі вступом США у війну в 1917 р. їхні політичні орієнтири змінилися. Посилилося їхнє економічне проникнення до Європи, зміцніли зв'язки між американськими та європейськими монополіями.

Надалі США відігравали активну роль в антигітлерівській коаліції та після закінчення Другої світової війни стали беззаперечним політичним лідером всього Західного світу. Організаційно їхнє лідерство виявилось у створенні НАТО, згодом – Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Посилення інтересу США до економічних та політичних контактів з Європою не означало послаблення їхнього інтересу до країн Північної та Південної Америки. Ще в 1890 р. під егідою США було утворено Міжнародний союз американських республік. У 1948 році його замінила Організація Американських держав (ОАД), яка об'єднала 35 країн обох Американських континентів. ОАД є, в основному, політичною організацією, проте серед напрямів її діяльності є й економічні.

Наприкінці ХХ ст. значні зусилля США були спрямовані на досягнення економічної інтеграції у рамках Північної Америки. У 1994 році укладено Північноамериканську угоду про вільну торгівлю – НАФТА, до якої увійшли США, Канада та Мексика. НАФТА має великий природно-ресурсний, трудовий, виробничий та фінансовий потенціал. Наразі економічні відносини між країнами цього об'єднання є стійкими. У США прямує 80% експорту Канади та 70% Мексики. У Канаді реалізується 21% експорту США, у Мексиці – 12%. У структурі імпорту США Канада посідає друге місце після Китаю – 15–20%. І хоча НАФТА декларує інтеграцію лише з країнами Північної Америки, багато латиноамериканських політиків розглядають можливість приєднання до цієї організації.

Існує план утворення великої зони вільної торгівлі у складі всіх (або більшості) країн обох Американських континентів. Він цілком реальний, оскільки практично для всіх латиноамериканських країн США не просто головний торговельний партнер, а й основний імпортер. Монополії США контролюють найважливіші сектори економіки цих країн, є для них головними інвесторами.

У 1994 р. Організація Американських держав прийняла «Декларацію про принципи партнерства з метою розвитку та процвітання: демократія, вільна торгівля та сталий розвиток в Америці». Згідно із Декларацією було вирішено створити зону вільної торгівлі, яка охоплювала б усі держави Американських континентів. Процес формування зони передбачалося завершити в 2005 р. Проте суперечності

між латиноамериканськими країнами стали на заваді створенню панамериканської зони вільної торгівлі.

Незважаючи на уповільнення інтеграційних процесів у цьому напрямку, США досягли певних зрушень у підписанні двосторонніх договорів про вільну торгівлю з низкою держав Центральної та Південної Америки.

Участь США в інтеграційних процесах не обмежується лише Америкою. Третім за значенням регіоном (після Європи та Американських континентів), який входить у коло стратегічних інтересів США, є Азіатсько-Тихоокеанський регіон (АТР). Але тут інтереси США перетинаються з інтересами Японії й Китаю. АТР відрізняється прискореною динамікою економічного розвитку, значними трудовими та природними ресурсами, є на сьогодні вже потужним центром світової економіки. Власне цим і пояснюється зацікавленість США в інтеграції з країнами цього регіону.

У 1989 р. було ухвалено угоду про утворення Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), до складу якого ввійшли 19 держав Азіатсько-Тихоокеанського регіону та дві території – Гонконг (Сянган) і Тайвань, у тому числі США, що мають найбільший вплив на діяльність цієї організації. США також є членом організації «План Коломбо», яка утворена у 1950 р. з метою надання допомоги країнам Південної, Центральної та Південно-Східної Азії.

Інтеграція США у світову економіку здійснюється також у формі участі у різноманітних регіональних банках та фондах.

Так, США є членом Міжамериканського банку розвитку, Азіатського банку розвитку, Африканського банку розвитку та Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Участь країни у цих банках посилює їхній вплив на відповідні регіони.

Глобалізація поступово зменшує значення регіональних пріоритетів. Якщо раніше стратегічні інтереси США обмежувалися лише Америкою, потім Європою та АТР, то нині сфера їхніх стратегічних інтересів – світове співтовариство загалом.

~ Структура та динаміка розвитку економіки. Економічна структура США є типовим проявом постіндустріального етапу розвитку

держави: провідною сферою виступають послуги, частка яких становить 79,6% ВВП.

Понад 25% сфери послуг США належать фінансовим послугам, страхуванню та операціям з нерухомістю; 22% припадає на торгівлю; 26% – на ділові, юридичні, соціальні послуги; 8,5% – на транспорт та зв'язок; 18,5% – на державне управління.

Останнім часом пріоритетного значення набув розвиток консалтингових, маркетингових та управлінських послуг і нових інформаційних технологій. Сфера послуг забезпечує понад 80% всього приросту зайнятості країни.

Одним із напрямків послуг, що динамічно розвиваються, в США є фінансово-кредитна сфера. Нью-Йорк – провідний фінансовий центр світової економіки, а Нью-Йоркська фондова біржа – найбільша у світі. Її роль особливо відчутна в емісії акцій та облігацій, а також у торгівлі цінними паперами.

Сполучені Штати мають дуже ємний внутрішній ринок капіталу, який поглинає як національний, так й іноземний капітал. США є нетто-позичальником капіталу, тобто приплив капіталу перевищує його відтік до зарубіжних країн. Водночас за оцінкою в абсолютних розмірах США виступають як один із найбільших кредиторів на світовому ринку капіталу.

Такі відомі американські банки, як Citigroup, JP Morgan Chase, входять до провідної групи найбільших світових банків.

Наприкінці 1990-х років розпочався активний процес злиття американських банків з промисловими та страховими компаніями, що перетворило їх на універсальні фінансові комплекси. Відбулося злиття Chase Manhattan Bank з компанією JP Morgan, банк Citicorp об'єднався з компанією Travelers, внаслідок чого сформувалася Citigroup, яка стала однією із найбільших у світі за обсягом капіталу.

Складна ситуація у фінансово-кредитній сфері у 2007–2009 роках негативно вплинула на стан ринку праці. Зокрема, до кінця 2008 р. безробітними стали 2,6 млн осіб, що стало найбільшим показником із 1945 р. (офіційний рівень безробіття у грудні 2008 р. у США склав 7,2%). Для подолання кризи національної банківської та фінансової системи урядом були реалізовані комплекси екстрених заходів.

Показовою є ситуація із зовнішнім боргом США. На початку 2000 р. активи США за кордоном (за винятком прямих інвестицій) досягли 4,4 трлн дол., а іноземні капіталовкладення США становили 5,8 трлн дол. Різниця між цими показниками (1,4 трлн дол.) склала зовнішній борг держави. До 2011 року зовнішній борг країни збільшився у 10 разів і становив 14,7 трлн дол. Наприкінці 2022 року зовнішній борг США становив вже 31,4 трлн дол.

За обсягом зовнішньої торгівлі США є лідерами серед країн світу і поступаються лише Китаю. З початку 1970-х років сальдо зовнішньої торгівлі товарами зазвичай негативне. При цьому пасив формується не тільки за рахунок торгівлі сировиною і паливом (як раніше), а й готової продукції. Тільки у торгівлі передовими технологіями Сполучені Штати мають активний баланс. Загалом із торгівлі послугами сальдо є позитивним.

Товарна структура зовнішньої торгівлі США є типовою для високорозвиненої держави: товари з високим ступенем обробки, капіталомісткі та наукомісткі посідають перше місце.

На США припадає 20% експорту наукомісткої продукції. Частка машин та устаткування становить у експорті 49%, у імпорті – 30%. Привертає увагу порівняно висока частка споживчих товарів в імпорті – 31,8%. Це пояснюється високою конкурентоспроможністю продукції, яка ввозиться з країн, що розвиваються, та Китаю.

Географія зовнішньої торгівлі США відображає напрямки їхніх стратегічних пріоритетів. Поступово зростає частка партнерів з НАФТА, особливо Канади. Традиційно найвагомішими партнерами є країни Західної Європи та Японія

~ **Промисловість США.** На Сполучені Штати припадає на 20% світового виробництва промислових товарів. Продуктивність праці в американській промисловості суттєво перевищує відповідний показник у основних конкурентів. Статистика США поділяє промисловість на добувну, обробку та енергетику.

Частка обробної промисловості становить понад 80%. Водночас Сполучені Штати посідають друге місце після Китаю з виробництва електроенергії.

У США добре розвинені практично всі галузі та види виробництва, що входять у промисловий спектр сучасної економіки. Проте

питома вага окремих галузей помітно змінилася протягом останніх десятиліть ХХ ст. Зменшилася роль таких галузей – текстильної, металургійної. З виробництва чорних металів США поступилися Китаю та Японії. Навіть така традиційно американська галузь, яка завжди символізувала Америку, – автомобілебудування – вже не є пріоритетною за темпами розвитку.

Водночас швидкими темпами розвиваються аерокосмічна, електронна галузі промисловості, виробництво нових матеріалів, лазерна та робототехніка. Саме інвестиції у новітні технології сприяли високим темпам зростання американської економіки. Більше половини всіх інвестицій у промисловість йдуть на придбання комп'ютерної техніки та ІКТ-засобів. Провідними компаніями у цих галузях є Microsoft, International Business Machines (IBM).

Значні капіталовкладення в наукові розробки також здійснюють такі промислові гіганти, як General Motors, Ford, Exxon, General Electric, Lockheed та ін.

Кожне десятиліття витрати на НДДКР у Сполучених Штатах подвоюються.

~ Сільське господарство. Ця галузь економіки США є однією з найпотужніших у світі за обсягами продукції. Вони займають друге місце після Китаю з виробництва зерна та м'яса. Частка США у світовому продовольчому ринку становить 15%. Вони постачають на світовий ринок 50% кукурудзи, 20% яловичини, третину пшениці, є лідерами в експорті сої та цитрусових.

У сільськогосподарському виробництві США основною організаційною формою є фермерське господарство. Залежно від типу організації виробництва ферми поділяються на такі основні категорії:

- сімейні (індивідуальні) ферми, власники яких разом із сім'ями здійснюють виробництво та управління, вкладають капітал і витрачають значну частину трудових зусиль;
- спільні ферми, утворені шляхом об'єднання власності двох чи більше осіб для спільної підприємницької діяльності;
- сільськогосподарські корпорації – акціонерні підприємства з виробництва (іноді переробки) сільськогосподарської продукції.

Переважають сімейні ферми, яких загалом 87% від усіх господарств, за площею земельних угідь вони становлять – 65%, за обсягом реалізації продукції – 60%. Водночас швидко розвиваються корпоративні господарства, що реалізують майже чверть сільсько-господарської продукції.

У цю сферу американської економіки досить успішно впроваджуються досягнення біотехнологій, новітня сільська господарська техніка, інноваційні методи господарювання.

Водночас сільське господарство перебуває під особливим захистом уряду, фермери отримують дотації з бюджету, мають податкові пільги та субсидії під час експорту. Продуктивність праці у цій сфері постійно зростає з 1947 р. Один працівник сільського господарства США забезпечував на той час продовольством 14 громадян, нині – понад 100.

Економіка США в останні десятиліття характеризувалася досить високою динамікою розвитку.

Після Великої депресії 30-х років наступні кризові ситуації мали місце у другій половині ХХ ст. – у 60-х рр. на початку 70-х та 80-х рр. Найбільш відчутною була криза 1973–1975 р., коли ВВП скоротився на 4%, промислове виробництво – на 10%. Ця криза була значною мірою обумовлена світовою енергетичною кризою внаслідок різкого зростання нафтових цін. Похитнулися позиції долара, фактично він був девальвований, і уряд США відмовився від обов'язкового його обміну на золото, що суперечило рішенням Бреттон-Вудської конференції.

З середини 1980-х років економічні реформи, проведені урядом, призвели до суттєвого повороту у розвитку американської економіки.

Особливо сприятливими у розвитку економіки виявилися 1990-ті роки. Це було зумовлено, перш за все, чітким напрямом інвестицій у технології, що забезпечило прискорення реакції компаній на зміни кон'юнктури ринку. У структурі виробничого накопичення до 40% склали вкладення в інформаційні технології.

Іншим фактором, який сприяв високим темпам зростання економіки США до 2006 р., стало розширення споживчого попиту населення, як наслідок, зростання добробуту значної частини американців.

Дохід американської сім'ї перевищив 40 тис. дол. на рік, а частка власників особистих будинків становила 68%.

Зниження економічних показників США відбулося у 2001 р. внаслідок теракту 11 вересня, який психологічно суттєво вплинув на ділову активність підприємців. Того року ВВП зріс лише на 1,1%, промислове виробництво скоротилося на 12%.

Значне погіршення темпів розвитку економіки США у 2007 р. було пов'язано з потрясіннями у фінансовій сфері. Внаслідок кризи стався спад на ринку праці та мало місце ослаблення споживчого попиту.

~ Економічна політика уряду. Для США властива загалом ліберальна модель державного регулювання економічної діяльності суб'єктів ринку. Державний сектор економіки є незначним порівняно з іншими. Регулююча роль держави здійснюється через встановлення ставок податків, балансування бюджету, політику депозитних ставок кредитних установ, встановлення пільг та обмежень для певних груп виробників та галузей економіки тощо.

Тим не менш у ситуаціях, коли економічна система країни опиняється під загрозою спаду, а тим більше – кризи, уряд завжди виявляв активність та рішучість у проведенні антикризових заходів.

Яскравим прикладом втручання уряду в економічні процеси була політика президента Ф. Рузвельта, яка дозволила подолати кризу 1929–1933 років. Ця політика ґрунтувалася на економічній теорії Дж. Кейнса щодо регулюючої ролі держави, від чого отримала назву «кейнсіанство».

Кейнсіанська програма передбачала збільшення витрат держави на забезпечення зайнятості (у ті роки, зокрема, за рахунок розширення громадських робіт, державних витрат на цивільне будівництво) для стимулювання споживчого та інвестиційного попиту. Кейнсіанські програми регулювання економіки здійснювалися також у перші післявоєнні десятиліття, і загалом подібна політика була відносно результативною майже до початку 1970-х рр.

Криза 1973–1975 років зумовила необхідність переходу до інших методів регулювання економіки. Сполучені Штати на той час уже втратили незаперечні позиції у світовій економіці, їхня частка у світовому виробництві зменшилася під тиском європейських країн та

Японії, долар почав втрачати силу, зросла інфляція. У таких умовах президент Р. Рейган запропонував нову програму, що базувалася на монетарній теорії американського економіста М. Фрідмена.

Суть теорії монетаризму полягала у послабленні втручання у економіку. Монетаристи дійшли висновку, що регламентація основних параметрів економічного процесу сковує ініціативу бізнесменів, обмежує їхні оперативні здібності. Тому стрижнем нової економічної політики, що мала назву «Нові основи для Америки», була підтримка приватного підприємництва: суттєве зниження ставок прибуткового податку; значні податкові пільги для корпорацій; пом'якшення регламентації підприємницької діяльності; проведення кредитно-грошової політики, спрямованої на обмеження темпів інфляції. Ці заходи отримали неофіційну назву рейганоміка.

Застосування монетаристських методів надало американській економіці новий імпульс. Темпи зростання реального ВВП підвищилися до 3–4% на рік, знизилася інфляція та безробіття. Інвестиції в інформаційні технології зростали кожен рік у середньому на 13%.

«Рейганоміка» діяла ефективно майже до кінця 1980-х рр., доки не стався черговий спад в американській економіці. Темпи зростання виробництва різко знизилися. Державний бюджет зводився із значним дефіцитом (не в останню чергу через зниження надходжень податків), сформувалося велике негативне сальдо платіжного балансу за поточними операціями. Погіршилося становище малозабезпечених верств населення через скорочення державних витрат на соціальні потреби. Інвестиційна активність у країні помітно знизилася.

Уряд Б. Клінтона перейшов до реалізації неокейнсіанських моделей регулювання економіки. Ця політика не передбачала жорсткої регламентації економічної діяльності, яку передбачає класичне кейнсіанство, проте активізувала роль уряду в економічній сфері. Головною метою було сприяння притоку інвестицій в економіку. Основна увага приділялася заохоченню інвестування у нові галузі виробництва.

Майже половина інвестицій прямувала на комп'ютеризацію. На поновлення парку електронної техніки йшло до чверті всіх інвестицій. Збільшилися соціальні витрати держави, особливо на охорону здоров'я та освіту.

Водночас підвищилися податки.

Успіх неокейнсіанської політики продемонструвала динаміка основних показників економіки у 1990-х роках. Наприкінці століття вперше з'явилася тенденція до зменшення державного боргу США: із 3,8 трлн дол. 1998 р. до 3,4 трлн дол. – у 2000 р.

Економічна політика президента США Дж. Буша-молодшого позначила повернення до основних положень монетаризму.

Його програма передбачала насамперед зниження податків, відміну податку на спадщину, ставки якого досягали 50%. Було встановлено податкові пільги на наукові розробки та дослідження. Бюджетна програма передбачала жорстку економію, яка була спрямована на скорочення державного боргу. На відміну від рейганоміки, адміністрація Дж. Буша уважніше поставилася до скорочення витрат на соціальні потреби: підтримувала пенсійну систему та систему медичного обслуговування людей похилого віку MEDICARE; було розроблено програму освіти дітей із бідних сімей.

Кризова ситуація, що склалася в американській економіці 2008 року, дала підстави для перегляду економічної політики невтручання держави в ринкові механізми. Так, 19 вересня 2008 р. урядом США було запропоновано пакет заходів щодо подолання кризи («План Полсона»), який передбачав виділення 700 млрд дол. із державного бюджету для викупу неліквідних активів. Задля стабілізації ситуації знадобилися жорсткіші заходи та активні дії урядових органів.

Крім урядових установ та адміністрації президента, на регулювання американської економіки значний вплив має Федеральна резервна система (ФРС) – орган, який формально підпорядковується не президенту, а Конгресу. ФРС контролює діяльність комерційних банків та грошово-кредитну сферу, що впливає на бюджетну політику.

Зовнішньоекономічна політика здійснюється як через механізм діяльності ТНК, так і шляхом активної участі США у роботі міжнародних організацій. Зокрема, США постійно обстоюють політику відкритої торгівлі (фрітредерства) з метою доступу своїх товарів до міжнародних ринків. Водночас вони (всупереч принципам цієї політики) запроваджують протекціоністські бар'єри для обмеження

внутрішнього ринку товарів конкурентів. Часто таке обмеження набуває форм антидемпінгових заходів.

Більшість експортних угод США здійснюється без особливого дозволу з боку уряду. Тим не менш у деяких випадках (у ситуаціях, пов'язаних із національною безпекою, зовнішньою політикою, нерозповсюдженням ядерної зброї та інших товарів стратегічного призначення) потрібен дозвіл на експорт у формі ліцензування. США жорстко обмежують експорт до деяких держав аж до встановлення ембарго. Свого часу було заборонено експортувати товари та послуги до Ірану, Іраку, Куби, Лівії, Північної Кореї, Югославії, Судану, Афганістану.

У країни, проти яких США вводять торгові санкції, американські компанії можуть експортувати (за наявності ліцензії) лише продовольство, медикаменти та медичне обладнання.

У зв'язку із збройною агресією росії проти України, що розпочалася у лютому 2022 року, США разом із іншими країнами ЄС вжили таких заходів:

- застосували потужні санкції проти найбільших російських фінансових установ та суверенного боргу;
- ускладнили пошук засобів фінансування війни за межами росії;
- заборонили імпорт до росії ключових технологій;
- спрямували санкції на фінансові мережі та активи російської й білоруської еліт, включаючи президента та членів ради безпеки російської федерації.

Особливості ділової етики. Ділові якості американських бізнесменів відрізняються цілеспрямованістю, рішучістю та наполегливістю. Ці риси почали сформуватися ще у ті часи, коли перші поселенці долали труднощі освоєння невідомих їм територій. Протестантська релігія, яка переважає в американському суспільстві, трактує сумлінну роботу як одне з головних покликань людини. В роботі північноамериканці здатні підтримувати такий високий темп і напругу, які незвичні та часто непосильні для багатьох інших народів. Вираз «час – гроші», який був сформульований Бенджаміном Франкліном ще у XVIII ст., і сьогодні є провідним гаслом американського бізнесмена, головна мета якого максимізувати дохід у найкоротші терміни, використовуючи при цьому наполегливу роботу, швидкість дій та владу грошей.

Американці за своєю природою індивідуалісти, вони люблять діяти самостійно, здатні до ризику. У ділових відносинах вони не сентиментальні, вміють керувати своїми емоціями, водночас демонструють відкритість та дружелюбність до партнера. Вони байдужі до зовнішніх формальностей (одяг, ритуал тощо), але прискіпливі щодо кожного пункту контракту. Американський бізнесмен прагне на першій же діловій зустрічі домогтися від партнера принципової згоди щодо договору (на своїх, звісно, умовах), а деталі договору уточнити потім. Бережливість стосовно часу робить їх нетерплячими, і часто вони грубо тиснуть на партнера, який вагається з ухваленням рішення.

Американські бізнесмени наполегливо та енергійно відстоюють свою точку зору під час переговорів, не бажаючи втратити позиції, що забезпечують вигоду. Тим не менш вони раціональні у своїх діях і йдуть на компроміс, якщо досягти кращого для них варіанту неможливо. Уклавши угоду, вони чесно дотримуються її виконання та вимагають того ж від партнера. Якщо ж партнер починає вести себе не добросовісно, не виконує хоча би один із пунктів контракту, американський бізнесмен діє безжально і негайно доводить справу до суду. Американський бізнесмен у партнері цінує насамперед професіоналізм та компетентність.

До недоліків менталітету американців, що ускладнює переговори з іноземцями, належить їхня впевненість у тому, що Америка – найкраща у світі країна, а долар – найпотужніша сила, яка перевершує всі докази. Тому вони часто зневажливі до чужої культури та звичаїв, рідко опікуються вивченням мови іноземного партнера (більшість переговорів ведеться англійською).

Концепція ділової етики США істотно збагатилася за останні два десятиліття. З одного боку, бізнесмени не відступили від прагнення отримати прибуток, з іншого – стали відчувати хиткість абсолютизації прибутку як єдиної мети та соціальну відповідальність бізнесу. Таким чином, відбувається трансформація суспільної думки у бік соціального спрямування. Все частіше у засобах масової інформації популяризується думка про необхідність приведення у рівновагу інтересів бізнесу та пересічної людини, забезпечення екологічного благополуччя тощо.

Уряд і Конгрес США реагують на такі заяви, встановлюючи жорсткіші стандарти щодо якості продукції, усунення забруднення

навколишнього середовища відходами виробництва тощо. За порушення законодавства корпорації заплатили у вигляді штрафів десятки мільйонів доларів, багато з безпосередніх винуватців залучено навіть до кримінальної відповідальності. Доведений у суді дефект продукції призводить до негайної заборони її продажу на американському ринку.

§6.3. Економіка Японії

► Місце Японії у світовій економіці

Японія належить до розвинених країн світу. Її частка у світовому ВВП становить 5,6%. Японія знаходиться серед світових лідерів з виробництва чорних металів, електроенергії, автомобілів, суден і особливо комп'ютерної техніки. Частка цієї держави у світовому виробництві телеапаратури та комп'ютерної техніки становить 60%, сталі – 14, штучних волокон – 12%. Вона займає лідируючі місця у світі з тоннажу торговельного морського флоту та вилову риби, є провідним експортером капіталу та одним із основних кредиторів у світі (її банки – найпотужніші на світовому кредитно-фінансовому ринку).

Японські готові товари, насамперед електроніка, завойовують ринки майже всіх країн світу, завдяки високій якості та надійності. Водночас Японія споживає великі обсяги енергоносіїв, мінеральної та сільськогосподарської сировини, продовольства, імпортуючи їх із інших країн. Сальдо японського зовнішньоторговельного балансу зводиться із значним профіцитом протягом останніх десятиліть.

Проте наприкінці ХХ ст. економічний розвиток країни сповільнився, його темпи помітно нижчі, ніж у інших розвинених країн. Японія опинилася перед необхідністю здійснення серйозних економічних реформ.

У 60–70-х роках минулого століття Японія продемонструвала економічний прорив, перетворившись із країни зі застарілою технічною базою, низькими рівнями виробництва та життя населення у державу з передовою економічною структурою, високими темпами економічного зростання, одним із найвищих у світі рівнем виробництва ВВП на душу населення.

Цей економічний феномен назвали «японським дивом». І справді, Японія, яка пізнала нищівну поразку у Другій світовій війні, зі зруйнованою економікою, змогла в короткий термін випередити всі європейські країни та зайняти друге місце у світі за рівнем економічного розвитку.

► Чинники економічного розвитку

Особливостями, що відрізняють японську економічну модель від інших, є:

- історико-економічні умови;
- рішучість у проведенні економічних реформ та їхня ефективність;
- специфіка побудови соціальних відносин у країні (уряд – бізнес – населення).

На відміну від США, Японія не багата на природні ресурси. Вона має невеликі родовища вугілля та мідної руди. Земельні ресурси дуже обмежені, обробляється лише 13% угідь. Нестача землі певною мірою компенсується ресурсами океану, яким Японія оточена з усіх боків. Риба та морепродукти з давніх часів були та залишаються основними постачальниками тваринних білків у раціоні населення.

Таким чином, національні природні ресурси не могли стати потужною базою економіки. Але саме їхній дефіцит сприяв значною мірою формуванню економічної структури Японії та її зовнішньоекономічних зв'язків (*спеціалізація на виробництві та експорті готової продукції та імпорті палива, сировини і продовольства*).

Імпорт енергоносіїв становить 80% їхнього споживання. Це створює емний ринок споживання відповідних товарів, який приваблює ресурсозабезпечені країни, причому як ті, що розвиваються, так і США, Канаду та Австралію.

Для розуміння специфіки економічного розвитку Японії слід зважати на особливості її історії. Вона характеризується двома суперечливими процесами:

- тривалою свідомою ізоляцією Японії від навколишнього світу;
- готовністю впровадити в національну економіку кращі досягнення світової наукової та технічної думки.

Ізоляція, яку правлячі кола ретельно підтримували, сприяла не лише збереженню традицій та зміцненню національної самосвідомості, а й мала несприятливі економічні наслідки. Один з них полягає в тому, що у країні панує негативне ставлення до імміграції, а також припливу іноземного капіталу та товарів. Частка іноземних інвестицій у японській економіці незрівнянно менша порівняно з японськими капіталовкладеннями в інші країни.

Менталітет рядового японця ґрунтується на упевненості в тому, що «японське – найкраще», тому віддається перевага національним товарам перед іноземними.

Незважаючи на самоізоляцію, Японія пройшла основні етапи соціально-економічного розвитку, що притаманні розвиненим країнам. Поворотним пунктом в її історії була антифеодальна революція «Мейдзі» (1867-1868), яка розчистила шлях для розвитку ринкових відносин в економіці та дала поштовх до формування буржуазії. З цього часу спостерігається швидкий процес промислового перевороту, який на початку ХХ ст. перетворив Японію на індустріальну державу. Почалася широка економічна, політична та військова експансія Японії, об'єктом якої був регіон Східної, Південно-Східної Азії та Океанії. Вона захопила Корею, Маньчжурію, Тайвань і ряд островів у Тихому океані. Японські товари (тоді переважно вироби легкої промисловості) поширювалися країнами регіону, оскільки японці краще за європейців і американців знали традиційні смаки жителів Південно-Східної Азії.

Напередодні Другої світової війни Японія вже мала потужний військово-промисловий комплекс, що спирався на розвинену важку промисловість. Особливістю її було те, що енергетична та металургійна бази були розташовані поза Японських островів, а саме – у японській колонії на північному сході Китаю. У роки війни це мало негативні для Японії наслідки, оскільки сировинні бази було відрізано від машинобудівного комплексу.

Незважаючи на антифеодальну революцію, залишки феодалізму ще не були остаточно викорінені. Великі землевласники та аристократія мали великий вплив на правлячі кола – імператорський двір.

У період між двома світовими війнами посилилася роль держави у економіці. Було проголошено «загальну мобілізацію нації», що

означало підготовку економіки до війни. У галузях стратегічного призначення (нафтова, вугільна, хімічна промисловість, чорна та кольорова металургія) було встановлено систему фіксованих цін та створено планово-розподільчий апарат. Компанії, які виконували військові замовлення, були підпорядковані міністерству оборони. Активне втручання державних органів у економічні процеси зберігалося, по суті, аж до кінця ХХ ст., й лише наприкінці 1990-х рр. однією з головних цілей було проголошено дерегулювання економіки.

У довоєнній Японії, крім уряду, контроль над економікою здійснювали великі монопольні об'єднання, концерни на чолі із сімейними холдингами, так звані дзайбацу. Вони отримували чималі військові замовлення, і саме вони були зацікавлені в участі Японії у війні. Найпотужнішими концернами були Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda, Okura.

Концерн Mitsui охоплював банки, страхові компанії, підприємства гірничої, хімічної, електротехнічної галузей, відігравав велику роль у зовнішній торгівлі. Концерн Mit su bishi (у складі 120 компаній) контролював видобуток мідної руди, виробництво мінеральних добрив, нафтопереробну промисловість та судноплавство. Концерн Sumitomo контролював чорну металургію, а Yasuda володів найбільшими банками, страховими та промисловими компаніями.

Мілітаризація японської економіки посилила роль важкої промисловості, особливо металургії, військового машинобудування та хімії (наприкінці 1930-х рр. Японія вийшла на перше місце у світі з виробництва штучного шовку – матеріалу для виробництва парашутів).

Перекуси у структурі економіки, надмірна монополізація економіки далися взнаки у період воєнних дій. Японія не тільки зазнала поразки, а й опинилася в неймовірно зруйнованому стані. Промислове виробництво наприкінці 1945 р. досягало лише 10% довоєнного рівня, його частка у світовому виробництві становила лише 1%, а частка експорту у світовій торгівлі – лише 0,5%. Японія була окупована американськими військами. Верховний штаб окупаційних військ розробив післявоєнну економічну реформу, яка неухильно втілювалася у життя під керівництвом американського економічного радника Дж. Доджа.

Основними *напрямами* реформи стали:

- демілітаризація економіки;
- декартелізація (антимонопольні заходи);
- завершення аграрної реформи.

Основною *метою* реформ було запобігання у перспективі агресивній політиці японського уряду. У конституції Японії записано, що витрати на військові цілі не повинні перевищувати 1% ВВП. Цей пункт дотримується і зараз.

Декартелізація полягала у ліквідації дзайбацу. Холдингові компанії були розпущені, було здійснено широкий розпродаж їхніх акцій, вони були роздроблені відповідно з ухваленим антимонопольним законом. За два роки реалізації реформ 70% акцій перейшло у володіння громадян. Надмірна концентрація економіки у певних осередках була ослаблена. Проте великі монополісти зберегли свої основні позиції. Перше місце посів концерн Mitsubishi, друге – Sumitoma, третє – Mitsui, а четверте – Yasuda. Крім цього, демонополізація не торкнулася великих банків.

Основною метою аграрної реформи була ліквідація великих земельних володінь і перерозподіл їх між селянами-орендаторами за ринковою ціною. Після проведення реформи селяни-власники становили 62%, а орендарі – 5,5%.

Частина землі залишилася в руках поміщиків, проте вони вже не могли активно впливати на аграрний сектор економіки.

Було здійснено фінансову стабілізацію, в межах якої надавалася американська фінансова допомога, постачалося паливо, продовольство та медикаменти. Усі гуманітарні товари продавалися за гроші, а виторг спрямовувався на фінансування розвитку сільського господарства

Пріоритетом економічних реформ був підйом виробництва. Військові заводи було демонтовано під контролем американської окупаційної влади. Це зіграло позитивну роль, оскільки Японія зосередила зусилля розвитку на цивільних технологіях.

Коли провідні держави світу спрямовували значні кошти на гонку озброєнь, Японія освоювала ринки продукції невоєнного призначення. Під час війни у Кореї та В'єтнамі американська армія надавала

замовлення японським компаніям на постачання продовольства, обмундирування, ремонт військової техніки тощо. В окремі роки військові замовлення американської армії давали Японії до третини всіх валютних надходжень.

У межах економічної реформи було здійснено таке:

- введено процедуру банкрутства, здійснено реорганізацію та ліквідацію збанкрутілих компаній;
- відновлено контроль уряду над ключовими галузями економіки;
- здійснено стабілізацію цін та заробітної плати;
- організовано централізоване постачання підприємств.

Отже, роль держави у повоєнному відновленні економіки Японії зросла. Посилення ролі уряду у відновленні зруйнованої економіки не стало унікальним явищем, властивим лише Японії. Ця модель була застосована також у післявоєнні роки в Італії, Франції, ФРН. Активна роль держави у регулюванні японської економіки збереглася і надалі, що є її специфічною характеристикою.

Поруч із останніми роками американської окупації застосовувалися методи шокової терапії:

- бюджетна реформа, основою якої стали балансування державних доходів та витрат за всіма статтями, скасування дотацій збитковим підприємствам;
- нова кредитна політика, яка полягала у відмові від використання фіксованих цін;
- валютна реформа, у межах якої встановлювався фіксований курс єни до долара (360 єн за 1 дол.).

Післявоєнна економічна реформа оздоровила японську економіку, стала трампліном, з якого почався бурхливий підйом Японії у світовому економічному просторі.

Проте таємниця «японського економічного дива» не може бути повністю розгадана без урахування особливостей соціально-економічних відносин у японському суспільстві та специфіки менталітету японського працівника.

Характерною рисою організаційної структури японського бізнесу є вертикальна інтеграція фірм.

Великі компанії об'єднуються із середніми та дрібними. Таке об'єднання називається кейрецу. Класична форма інтеграції – «материнська фірма – дочірня фірма». Великі корпорації передають замовлення для виконання малим та середнім підприємствам із нижчою заробітною платою, щоб знизити собівартість продукції. Іноді малі фірми виступають як венчурні, виконуючи роботу, пов'язану з економічними ризиками. Материнська фірма перетворюється на «мозок», зосереджуючись на інноваційній та інвестиційній діяльності.

Субпідрядними відносинами охоплено понад 60% дрібних та середніх компаній в обробній промисловості.

Особливістю відносин між великими компаніями є взаємне володіння акціями. Однак пакет акцій «чужої» компанії не має перевищувати 5–10%.

Відмінною рисою довгі роки була специфічна організація праці, яка перебуває у системі довічного найму та регулювання ставки заробітної плати, а також залежності службової кар'єри від трудового стажу та віку працівника.

Якщо робітник чи службовець наймався компанією, то, сумлінно працюючи, міг працювати у ній до виходу на пенсію. Навіть під час кризових ситуацій роботодавець намагався не звільняти кадрових працівників. Це ставало можливим завдяки особливій системі заробітної плати.

Базова ставка оплати праці була порівняно невелика, а різні премії та надбавки часто її перевищували. Під час важкого економічного стану виплата надтарифної частини зарплати припинялася, а отже, і скорочувалися витрати на оплату праці.

На відміну від американської системи найму, згідно з якою ключовим параметром були професійні якості працівника, у японській системі ставка заробітної плати підвищувалася відповідно до стажу роботи та віку.

Всередині японської компанії панують патерналістичні відносини: молодші за віком та стажем працівники у всьому покладаються на свого керівника і не дозволяють собі його критикувати. Керівники опікуються підлеглими, не хвилюються, що молоді та талановиті працівники можуть їх обійти по службі, оскільки солідний вік та стаж є надійним захистом від конкуренції.

Система довічного найму та просування по службових сходах, залежно від стажу, тривалий час діяли досить ефективно. Проте поступово вона втратила свою значимість, оскільки за умов посилення інформаційної динамічності від працівників, і особливо від керівників, потрібна висока швидкість реакції на зміну ділової ситуації та вміння оперативно приймати рішення.

Певною мірою це протиріччя усувається системою групового прийняття рішень («рингісей»). У розв'язанні виникаючих проблем беруть участь усі співробітники компанії. Розробка рішення починається з урахування пропозицій молодшого персоналу, які потім обробляються досвідченими спеціалістами та керівниками, а остаточне рішення приймається президентом чи головним менеджером фірми.

Особливістю японських працівників є неймовірна працьовитість та дисциплінованість. Непоодинокі випадки, коли працівники відмовляються від відпустки, щоб продемонструвати свою відданість компанії. Тривалий час рівень заробітної плати в Японії був значно нижчим, ніж у Європі або США, що сприяло підвищенню конкурентоспроможності японських товарів, які відповідають високим вимогам світового ринку щодо якості.

Дисциплінованість японців певною мірою обумовлена положеннями буддизму та синтоїзму, що є панівними конфесіями у Японії. Певною мірою вплив буддизму позначився й у традиційному прагненні японців до самовдосконалення. Вони використовують свій вільний час для поповнення знань, збагачення культурного світогляду, підвищення кваліфікаційного рівня.

Наслідком такої традиції є високий рівень освіти населення Японії. У країні досягнуто майже стовідсоткову грамотність. Середню школу закінчує 95% молоді відповідного віку, з них третина стає студентами вищих навчальних закладів. Держава витрачає на освіту 4–5% ВВП. Високий рівень освіти японських працівників – важливий фактор зростання продуктивності праці в епоху науково-технічного прогресу та інформаційної революції.

Нині у Японії сформувався значний контингент вчених, висококваліфікованих працівників у сфері високих технологій. Якщо 1960-х рр. власні науково-дослідні розробки в Японії становили лише 18–24% усіх патентів, впроваджених у виробництво, а решта припадала на імпортні ліцензії, то у 1990-х роках частка національних розробок

сягала вже 80–84%. За деякими підрахунками, фактор освіти та науки забезпечує в Японії 75–80% приросту ВВП. Витрати на НДДКР становлять 3% ВВП, що є одним із найвищих показників у світі (за їхнім абсолютним обсягом Японія поступається лише США).

Усі розглянуті вище чинники сприяли швидкому розвитку економіки Японії у другій половині ХХ ст. Їхній вплив був різним, залежно від конкретної ситуації, що складалася як у країні, так і у світовій економіці. Зокрема, фактор дешевих трудових ресурсів діяв у Японії лише до кінця 1970-х років. Згодом посилилося значення висококваліфікаційного потенціалу, ефективної організації праці, зростання витрат за наукові дослідження.

► Структура та динаміка розвитку економіки

В економіці Японії довоєнного періоду основна частка виробництва припадала на важку промисловість – металургію, енергетику, важке машинобудування, основну хімію та нафтопереробку. Подібна структура в основному зберігалася до 1970-х років. Оскільки на світових ринках у ті часи склалася стабільна тенденція падіння цін на сировину, у тому числі мінеральну, Японія нарощувала потужності у галузях важкої промисловості, на імпортованих рудах металів, нафти та газі, хімічній сировині. Практично не маючи родовищ залізної та марганцевої руд, видобуваючи з кольорових металів тільки мідь, Японія протягом майже всього минулого століття займала друге місце у світі з виплавки сталі, алюмінію, міді та деяких інших кольорових металів.

За потужністю нафтопереробних заводів вона поступалася лише США, хоча вся нафта, споживана Японією, надходила з інших країн.

Особливо швидкими темпами розвивалося машинобудування.

Відносно дешева праця забезпечувала високу конкурентоспроможність трудомісткого виробництва – автомобілебудування, телевізійної та радіотехніки, легкої промисловості. Наприкінці 1960-х років Японія вийшла на перше місце у світі з виробництва легкових автомобілів, транзисторних радіоприймачів та телевізорів, а згодом і металорізальних верстатів.

З 1970-х років зовнішньоекономічне середовище для Японії суттєво змінилося. По-перше, різко підвищилися ціни на нафту, а також деякі інші природні ресурси, що тяжким тягарем позначилося на

японській економіці: енергоємні та металомісткі види виробництва втратили стимул для подальшого розвитку. По-друге, розвинені країни вступили у стадію постіндустріального розвитку, коли традиційні галузі, особливо металургія, важке машинобудування, хімія, втратили провідну роль. По-третє, заробітна плата японських працівників підвищилася та досягла рівня інших розвинених країн, що ліквідувало перевагу Японії з погляду використання дешевих трудових ресурсів.

У таких умовах була потрібна перебудова структури економіки Японії. Енергетична криза спонукала до впровадження енергозберігаючих технологій. Значно скоротилися питомі витрати палива на виробництво одиниці продукції.

Різно загалюмувалися темпи виробництва електрики та чорних металів. Подорожчання праці призвело до суттєвого зниження частки продукції легкої промисловості. Разом з тим швидкими темпами розвивалися наукомісткі види виробництва, особливо електроніка та робототехніка. У результаті структура виробництва ВВП в основних сферах економіки Японії склалася так: промисловість – 27%, сільське господарство – 1%, сфера послуг – 72%.

Зайнятість по секторах переважно відповідала структурі виробництва ВВП: на сільське господарство припадає 4% зайнятих працівників, промисловість – 26%, послуги – 70%.

Сільське господарство Японії, незважаючи на дефіцит земельних площ, забезпечує 70% потреб країни у продуктах харчування. Основні вирощувані культури: рис, картопля, цитрусові, цукрова тростина та цукрові буряки. Значна частина овочевих культур вирощується у штучному середовищі. Сільське господарство відрізняється високою інтенсивністю та врожайністю, високим рівнем хімізації.

У цій галузі переважають дрібні ферми. Уряд захищає аграрний сектор протекціоністськими заходами.

Промисловість Японії дедалі більше орієнтується на наукомісткі галузі. Пріоритетними галузями стали електроніка, аерокосмічна техніка, телекомунікаційні засоби та робототехніка. Японія займає перше місце у світі за виробництвом суден (52% світового випуску), автомобілів (30%), а також тракторів та металообробного обладнання.

Незважаючи на зниження ролі традиційних галузей, Японія посідає досить міцні позиції у світовому виробництві сталі (14%), штучних волокон (12%), гуми, холодильників, пральних машин.

У 1970–1980-х роках уряд підтримував депресивні галузі шляхом їхньої санації; перспективні підприємства отримали кредити та пільги, а безнадійні були закриті. Найбільш складною була ситуація у таких галузях: виплавка алюмінію та мартенівської сталі, виробництво хімічних добрив та волокон, суднобудування, текстильна та швейна промисловість.

У 1990-х роках держава відмовилася від опіки неконкурентоспроможних галузей, продукція яких постійно заміщалася імпортом. Але значну роль відіграло постачання товарів, вироблених філіями японських корпорацій за кордоном.

Особливістю японської економіки є об'єднання приватних підприємств у різні асоціації, кооперативи, спілки. Деякі з таких об'єднань перетворилися на великі концерни світового значення.

У промисловості широко відомі корпорації Toyota Motors, Matsushita Electric, Sony, Honda Motors, Hitachi, Takeda Pharmaceutical Company, Canon, Fujitsu, Fuji, Nippon Electric Company, Mitsubishi Heavy Industries, Toshiba.

У сфері послуг великого значення набули торгівля, фінансові, банківські послуги, інформатика, зв'язок, туризм. Зростає роль послуг, що пов'язані з обслуговуванням виробництва: консалтинг, інжиніринг, маркетинг.

З середини 1980-х Японія стала найбільшим кредитором світу. Тривалий час Японія не мала зовнішніх боргів, її платіжний баланс зводився із позитивним сальдо. Проте з 1990-х років економічна ситуація в країні погіршилася, і в 2011 р. зовнішній борг Японії вже склав 2,7 трлн дол.

Водночас Японія посідає перше місце серед розвинених країн та друге місце у світі (після Китаю) із золотовалютних резервів, сума яких становила у 2011 р. 1063 млрд дол.

По експорту прямих інвестицій Японія в 1980-х рр. посідала перше місце, у 1990-х роках поступилася позицією США та Франції. Наприкінці першого десятиліття XXI ст. Японія займала восьме місце у світі за обсягом експорту прямих зарубіжних інвестицій.

Найбільшими інвесторами є компанії Matsushita, Toyota, Sony, Nisso Iwai. Основна частка інвестицій (понад 40%) прямує до США.

Кредитно-фінансова система Японії представлена приватними та державними банками. Уряду безпосередньо підпорядковані Центральний банк Японії та Японський банк розвитку, низка громадських фінансових організацій.

Серед приватних банків Японії є група найбільших у світі.

У першій світовій десятці два японські банки: Mitsubishi UFJ Financial Group та Japan Post Bank.

Динаміка економічного розвитку Японії у другій половині ХХ ст. відрізнялася зміною ритму залежно від характеру економічних процесів, що відбувалися як в Японії, так і на світовому просторі. Можна виділити три періоди, які чітко проглядаються за темпами зростання економіки.

Перший період охопив 1950–1960 рр., що характеризуються високими темпами розвитку. У 1950-х роках середньорічний приріст ВВП складав 15%. Це був час відновлення японської економіки, оснащення виробництва новою технікою, значних капіталовкладень у промисловість та сільське господарство. У 1960-х роках приріст певною мірою знизився, але все ж таки залишався досить високим, у середньому 11%.

Другий період (1970–1980) характеризувався помірними темпами розвитку – 3,8–4,5% на рік. Це був час стабілізації вже зрілої економіки. Невисокі темпи у цей період були зумовлені енергетичною кризою та необхідністю структурної перебудови промисловості.

Третій період розпочався у 1990-х роках і відрізнявся вкрай низькими темпами приросту ВВП – у середньому 1,4% на рік, що було нижче за показники розвинутих держав – конкурентів Японії на світових ринках.

Світова циклічна криза зачепила Японію на початку, в середині і наприкінці 1990-х років. Що стосується кінця 90-х, то Японія перебувала у режимі найсильнішого спаду – позначилася несприятлива економічна ситуація з усіма ознаками затяжної рецесії.

Скорочення обсягів промислового виробництва в 1998 р. на 7% виявилось найбільшим падінням за весь післявоєнний період.

Зменшилося завантаження виробничих потужностей, що призвело до зниження інвестиційного попиту, скорочення обсягів кредитування та погіршення фінансового стану підприємств.

Скорочення обсягів виробництва у 1998 р. спричинило зростання безробіття. Незважаючи на те, що рівень безробіття в Японії нижчий, ніж у більшості інших розвинутих держав, цей показник набув на той час тривожної тенденції зростання.

У 2001 р. вперше за останні десятиліття рівень безробіття сягнув 5%. На той час загальна кількість безробітних становила 3,36 млн осіб і збільшилася за рік на 260 тис. осіб. У наступний період спостерігалось незначне зростання безробіття – у 2006 р. його рівень становив 5,4% від економічно активного населення, у 2007 р. – 3,8%, у 2010 р. – 5%. Слід відзначити, що дванадцять років потому, а саме, станом на січень 2023 року рівень безробіття в Японії становить 2,4%²⁵.

У період економічного спаду Японією прокотилася хвиля банкрутств. Тільки в 2000 р. збанкрутувало понад 19 тис. підприємств – на 23% більше, ніж у 1999 р.

Основні проблеми Японії 1990-х рр., на думку більшості економістів, пов'язані з макроекономічними перекосами. Тривалий час Японія мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі значних розмірів. Приплив капіталу від експорту японські банки використовували не скільки для вкладення у виробничі потужності промислових підприємств (через підвищення вартості праці), скільки для спекулятивних операцій з акціями та нерухомістю. Курси акцій та ціни на земельні ділянки штучно завищувалися. Акції купувалися для їхнього подальшого перепродажу. Цей процес отримав назву «мільних бульбашок». У 1990 р. ринкова ціна акцій та на земельні ділянки почала падати. Це призвело до накопичення боргів банків перед корпораціями, які вкладали свої вільні кошти у їхні активи. У 1995 р. вперше за післявоєнний період широкомасштабно відбувалося банкрутство банків.

Криза фінансової системи позначилася і на реальному секторі економіки Японії. Знизилися темпи капіталовкладень, їхня частка

25. Latest data on Unemployment Rate (%) Chart. <https://take-profit.org/statistics/unemployment-rate/japan/>

у ВВП зменшилася з 20% до 15%, оскільки підприємства втратили частину ресурсів, призначених для інвестування. Знецінювалося майно (нерухомість), яке було запорукою під банківські кредити. Банкрутство банків та труднощі з отриманням кредитів спровокували масове руйнування японських компаній. Капітал та виробництва все більшою мірою переміщалися за кордон, у філії японських корпорацій та спільні підприємства, оскільки внутрішній ринок суттєво звужився.

Іншою причиною спаду була дефляція. Рівень внутрішніх цін, зокрема на споживчі товари, був вкрай низьким і мав тенденцію до зниження. У результаті домогосподарства та компанії відклали рішення про серйозні витрати на перспективу, в очікуванні більшої дешевизни. Споживання товарів населенням скорочувалося також через зростання безробіття, страх втрати роботи. Побожування втратити роботу спонукало людей більше заощаджувати, ніж витратити. Норма заощаджень у Японії була традиційно високою.

Внаслідок цього знизилася споживання, що негативно вплинуло на внутрішній ринок Японії.

Крім цього, спад економіки Японії був обумовлений також і зовнішніми причинами: економічна криза у країнах Південно-Східної Азії (1998); уповільнення темпів зростання економіки США (друга половина 2000–2001 р.) та застосування Сполученими Штатами нетарифних методів регулювання по відношенню до Японії.

Зусилля уряду Японії щодо подолання кризової ситуації економіки забезпечили стабілізацію. Зокрема, у 2003–2006 роках приріст виробництва ВВП забезпечувався на рівні 2,6–3,3% на рік, темп приросту промислового виробництва у 2006 р. становив 3,3%, безробіття зберігалося на економічно безпечному рівні, динаміка оптових та роздрібних цін стабілізувалася.

На розвитку японської економіки у 2007–2008 роках відбилися наслідки фінансових потрясінь. Японія опинилася в центрі світової кризи, що почалася в США, оскільки значною мірою пов'язана з американською економікою. Японські компанії скоротили обсяги капітальних вкладень на 1,6%.

Обсяг продажів автомобілів у листопаді 2008 р. впав більш ніж на 27% до мінімального з 1969 р. рівня. Загалом в останньому кварталі

2008 р. ВВП Японії зменшився на 14,4%. Фінансові інститути країни постраждали від кризи меншою мірою, ніж американські та європейські (про банкрутство заявила лише одна страхова компанія Yamato Life Insurance), що багато в чому обумовлено досвідом японських компаній у подоланні попередньої затяжної кризи 1990-х років.

Урядові витрати стимулювали економіку у 2009–2010 роках та допомогли Японії відновитися після кризи. Уряд запропонував відкрити сільськогосподарський сектор та сферу обслуговування для більшої іноземної конкуренції та стимулювати експорт через угоди вільної торгівлі. ВВП Японії у 2010 р. виріс на 4,4% після падіння на 5,5% роком раніше.

Руйнівний землетрус силою 9 балів та наступні за ним цунамі у березні 2011 р. спустошили північно-східне узбережжя острова Хонсю, змили будинки та інфраструктурні споруди, пошкодили кілька атомних електростанцій, призвели до загибелі тисяч людей. Це також стало важким тягарем для економіки Японії. Зменшення виробітку електроенергії та руйнування інфраструктури призвели до спаду ділової активності у країні. Внаслідок економічних збитків від стихійних лих ВВП Японії у 2011 р. скоротився на 1%.

У японському суспільстві продовжуються обговорення з питання реструктуризації економіки та фінансування нових програм стимулювання господарської діяльності. Величезний державний борг Японії, що перевищує 200% ВВП, постійна дефляція, нестабільність експорту для стимулювання економічного зростання, старіння та скорочення населення – це головні довгострокові проблеми економіки Японії.

► Внутрішня економічна політика

Для Японії характерна активна роль уряду в управлінні економікою. У країні сформувалася специфічна модель розвитку, яка отримала назву планово-ринкової, що передбачає державне регулювання економіки на основі взаємодії адміністративного апарату та приватного підприємництва. За допомогою цієї системи розробляються різні методи впливу на господарські рішення приватних підприємств, пов'язані з інвестиціями, науково-технічною політикою, ціноутворенням тощо. Ці методи не підміняють ринкові механізми, а підтримують, доповнюють та коригують їхнє функціонування.

У перші два повоєнні десятиліття уряд жорстко адміністрував економіку. Потім регулювання здійснювалося фінансовими, кредитними та ціновими методами.

Наприкінці 1990-х рр., коли у Японії настав спад, уряд проголосив політику дерегулювання, тобто обмеженого втручання держави у діяльність приватного бізнесу з розрахунком на регулюючу роль ринку.

Основою державної внутрішньоекономічної політики є планування соціально-економічного розвитку країни. Загальнодержавні плани є індикативними, тобто рекомендаційними. Проте практика свідчить про те, що і великі корпорації, і середні, і навіть дрібні підприємства коригують свою діяльність відповідно із рекомендаціями плану. У розробці державних планів беруть участь урядові установи, які мають відношення до економіки: Міністерство фінансів, Міністерство торгівлі та промисловості, Управління економічного планування, Економічна рада, а також науково-дослідні організації та експерти.

Державні органи у своїй економічній діяльності підтримують тісні зв'язки із організаціями приватних підприємців. Найбільш авторитетними серед них є:

- Федерація економічних організацій (Keidanren), яка охоплює практично всі групи японського ділового світу (в основному до неї входять представники 80 провідних фінансово-промислових груп, 940 компаній і 120 фінансово-промислових асоціацій);

- Японська торгово-промислова палата (Nisse), до якої входять 1,5 млн фірм-членів, переважно дрібних та середніх, об'єднаних у більш ніж 500 місцевих торгово-промислових палат;

- Федерація підприємницьких організацій (Nikkei ren), яка об'єднує 47 регіональних та 55 галузевих організацій та займається переважно питаннями взаємовідносин праці та капіталу;

- Асоціація економічних однодумців (Keizai Doyu kai), куди входять понад 1000 впливових бізнесменів.

Крім того, на соціально-економічні процеси в країні суттєво впливають профспілки, які об'єднують до 25% економічно активного населення. Найбільшою профспілковою організацією є Конфедерація профспілок (Rengo), до якої входять дві третини всіх організованих працівників.

Напрями та методи внутрішньоекономічної політики держави змінювалися залежно від конкретної економічної ситуації у країні.

У період 1950–1960 років уряд активно втручався у розподіл ресурсів між галузями з метою формування певної структури промисловості. Основним методом досягнення мети була система валютних квот на оплату необхідного для фірм імпорту. Було встановлено обмеження на приплив іноземного капіталу в Японію.

З 1970-х рр., коли економіка зміцніла, було скасовано валютно-ліцензійний контроль над імпортом, знято обмеження щодо припливу капіталу, а також експорту японського капіталу за кордон. У 1970-х роках Японія перейшла від фіксованого до плаваючого курсу єни.

Для форсування розвитку пріоритетних галузей – електронного машинобудування та виробництва сучасних засобів зв'язку – було запроваджено державні програми фінансової та організаційної підтримки науково-дослідних робіт, які виконувалися найбільшими фірмами у галузі високих технологій. У середині 1980-х рр., враховуючи надмірно велике позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, що загострювало відносини Японії з її зовнішньоторговельними конкурентами, уряд запровадив пільги для імпортерів, щоб вирівняти торговельний баланс.

Наприкінці ХХ ст. в Японії було здійснено фінансову реформу, що отримала назву великого вибуху; були усунуті перепони для доступу на фінансові ринки: банки, брокерські та страхові компанії отримали можливість займатися всіма видами фінансових операцій. Було скасовано заборону доступу нефінансових компаній на фінансові ринки, дозволено торгівлю цінними паперами поза фондовими біржами. Втручання держави в оперативну діяльність суб'єктів економіки суттєво знизилося, зросло значення ринкових важелів регулювання, тобто настав період дерегулювання.

► Зовнішньоекономічна політика

Протягом усієї своєї історії після революції Мейдзі Японія прагнула здійснювати експансію на світові ринки насамперед товарів, потім капіталів, у чому досягла значних успіхів. Займаючи четверте місце у світі за обсягом зовнішнього товарообігу, Японія є одним із лідерів із іноземних інвестицій та кредитування.

Особливе значення має у Японії зовнішня торгівля, яка завдяки стійкому позитивному сальдо сприяє величезному припливу капіталу в країну. Найвищих результатів зовнішня торгівля досягала у 50–60-ті роки ХХ ст., у 90-ті роки її темпи сповільнилися.

У 2007–2008 роках курс японської національної валюти почав зростати по відношенню до основних світових валют, зокрема по відношенню до американського та австралійського долара, англійського фунта стерлінгів та євро, що пов'язано з повільністю темпів зростання економік розвинених країн, підвищенням рівня інфляції в Єврозоні та США, падінням світових цін на сировину. Ця ситуація призвела до подорожчання японського експорту і, отже, скорочення попиту на японську продукцію. В результаті провідні компанії-експортери Японії зіткнулися з ризиком втрати лідируючих позицій на світовому товарному ринку. Зокрема, автоконцерн Toyota перейшов на неповний робочий тиждень та зменшив обсяги зовнішньоторговельної діяльності.

У 2011 р. експорт товарів становив 800 млрд дол., імпорт – 795 млрд дол. Частка Японії у світовому експорті товарів становила 4,4%, в імпорті – 4,5%.

У експорті товарів найбільша частина належить продукції обробної промисловості – 95%, на машини і транспортні засоби припадає 70%. Найбільше екпортується офісне телекомунікаційне обладнання та автотранспортні засоби. В імпорті значна частина припадає на мінеральну сировину, машини та транспортні засоби, продовольство. У географії зовнішньої торгівлі головне значення для Японії мають Китай, США та Південно-Східна Азія, важливе значення має Європейський Союз, незначна частка країн Центральної та Східної Європи.

Впродовж останніх десятиліть, під тиском закордонних партнерів, уряд Японії лібералізує зовнішню торгівлю – надає пільги імпортерам. Це забезпечує збільшення імпорту, темпи зростання якого перевищили темпи зростання експорту. Проте позитивне сальдо торгівлі залишається значним.

Основна частка прямих та портфельних інвестицій Японії також розміщується у США та країнах Південно-Східної Азії.

Довгий час японський уряд стримував надходження іноземних інвестицій, але в останні десятиліття почав здійснювати лібералізацію у цій сфері.

У зовнішньоекономічній політиці Японія має два головні пріоритети: тісна співпраця з партнерами по ОЕСР, особливо в межах «Великої сімки», та зміцнення своїх позицій в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Японія як член АТЕС бере участь у більшості регіональних банків розвитку.

► Особливості ділової етики

Ділова етика японців досить помітно відрізняється від європейської чи американської. Характерною рисою японського суспільства є сильна залежність індивіда від соціальної групи, до якої він належить (родина, школа, університет, фірма). На Заході таку систему назвали «суспільством-павутиною». На переговорах представники японської фірми не ухвалюють рішення самостійно, оскільки мають узгоджувати деталі контракту з іншими фахівцями фірми, що значною мірою затягує переговори.

Японці болісно переживають так звану «втрату особи», тому на переговорах не слід принижувати їхню значущість, розмовляти з ними неввічливо, чинити тиск на них у спробі підписати вигідний контракт. Японські бізнесмени не люблять говорити «ні» на переговорах, вважаючи, що пряма відмова образить партнера. Свою незгоду вони висловлюють побічно, натяками. Якщо японець, вислухавши пропозиції партнера, каже «так», це не обов'язково означає, що він згоден, скоріше, це означає: «Так, я вас вислухав». Це часто вводить в оману іноземних партнерів.

Переговори японці зазвичай ведуть командою, в якій кожен має свою компетенцію. Вони уважно вислуховують контрагента, але рішення ухвалюють не відразу. Якою б сильною не була команда, її члени обов'язково звернуться до центрального офісу за інструкціями. Вони дуже обережні, уважно вивчають своїх партнерів, дуже ввічливі, не терплять фамільярності, вміють слухати і того ж вимагають стосовно себе. Велике значення японці надають рангу партнера – чим вища його посада, чин, тим більше шансів на успіх переговорів. Під час переговорів не прийнято виявляти емоцій. Бізнесмени, які відразу переходять на скорочене ім'я, поплескують японця по плечу, відпускають дуже вільні жарти, викличуть у нього ворожість.

Японці навіть намагаються уникнути рукостискання, вважаючи це негігієнічним. Взагалі японці дуже обережні по відношенню до іноземців, але в ділових відносинах з ними поведуться чесно та коректно.

§6.4. Економіка Федеративної Республіки Німеччина

► Місце у світовій економіці

Німеччина – одна з розвинених країн світу, належить до «Великої сімки» найпотужніших та найвпливовіших в економічному відношенні держав з розвинутою ринковою економікою. За обсягом ВВП ФРН посідає п'яте місце у світі (після США, КНР, Індії та Японії). Німеччина – найрозвиненіша країна Європи. Вона «локомотив» Європейського Союзу, від стану її економіки багато в чому залежать темпи розвитку інтеграційного об'єднання. Можна з упевненістю стверджувати, що успіхи ЄС насамперед ґрунтуються на економічній стабільності Німеччини. Країна має потужну промисловість: за деякими виробами електротехнічного машинобудування, верстатів, хімічної, оптико-механічної промисловості ФРН займає лідируючі місця у світі.

ФРН більшою мірою, ніж навіть Японія, залежить від стану світового ринку. Частка цієї країни у світовому експорті складає 7%, а за обсягом товарообігу вона посідає третє місце у світі після США та Китаю. Частка експорту у ВВП Німеччини становить понад 30%, що є одним із найвищих показників серед держав «Великої сімки».

Німеччина має розвинену науково-технічну базу (витрати на НДДКР становлять 3% ВВП). Проте за науково-технічним потенціалом ФРН поступається США та Японії.

Федеративна Республіка Німеччина має одну з найкращих у світі систему соціального захисту населення, високий середній рівень зарплати. Водночас за розміром ВВП на душу населення вона поступається США, Канаді та деяким своїм партнерам по ЄС (26-те місце у світі). Середня продуктивність праці дуже висока – 56 тис. дол. ВВП на одного зайнятого, але її рівень нижчий, ніж у США (83 тис. дол.), Канаді (71 тис. дол.), Франції (59 тис. дол.), Італії (58 тис. дол.) та Японії (57 тис. дол.). Висока якість німецької продукції певною мірою компенсує на світових ринках їхню досить високу собівартість.

Німеччина – значний експортер капіталу, є п'ятим за обсягом кредитором у світі, займає третє місце за експортом інвестицій.

ФРН відіграє важливу геополітичну роль, особливо у Європі. Розташована в центрі Європи, Німеччина протягом майже півтора століття займає ключові позиції у політиці та економіці цієї частини світу. Найкраще це проявляється у провідній позиції Німеччини всередині Європейського Союзу. З 1990-х років суттєво посилився геополітичний вплив ФРН на країни Центральної та Східної Європи, для яких вона поступово стає одним з головних торгових партнерів та інвесторів. Від позиції Німеччини багато в чому залежать перспективи розвитку східноєвропейських країн.

► Чинники економічного розвитку

Німеччина як єдина держава утворилася в 1870 р. після закінчення Франко-Пруської війни. Вже тоді вона увійшла до кола великих держав. Протягом ХХ ст. Німеччина двічі зазнавала нищівних військових поразок та неймовірного економічного руйнування. І щоразу вона досить швидко відновлювала економіку. Німеччина була першою країною, яка створила «економічне диво», що здійснилося наприкінці 40-х та у першій половині 50-х років минулого століття, коли повністю зруйнована економіка відродилася на новій технічній основі.

У цей період країна показала найкращі в Європі темпи розвитку промисловості, сільського господарства; зростання рівня життя населення.

Економічним успіхам Німеччини протягом усієї історії країни сприяли насамперед людський фактор, а також постійна спрямованість бізнесу на досягнення науково-технічного прогресу, виражена, ефективна економічна політика уряду, активна участь у міжнародних інтеграційних економічних процесах.

Суть людського фактору полягає у працьовитості німецького народу, у надзвичайній старанності працівника у виконанні своєї справи. «Німецька точність» – цей вираз використовується у світі щодо бездоганно виконаної роботи. Точність, старанність, висока організованість німецького працівника забезпечують високу якість та конкурентоспроможність продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Німеччина завжди розвивалася у руслі технічного прогресу, часто випереджаючи у деяких галузях інші розвинені країни. Вона трохи пізніше, ніж Англія, Франція та США, вступила в стадію промислового перевороту і пізніше його закінчила – вже після 1870 р.

Проте Німеччина не тільки опанувала найвищі досягнення зарубіжної технічної думки та технології, але й внесла значний власний внесок у світовий технічний прогрес.

У Німеччині у XIX – на початку XX ст. вперше були винайдені та застосовані циліндро-свердлильний та горизонтальний верстати, динамомашини, анілінові фарби, газовий двигун внутрішнього згоряння, дизель. Особливих успіхів Німеччина досягла в електротехнічній та хімічній галузях. Вже у першій половині XX ст. вона посіла друге місце у світі після США з виробництва сталі, автомобілів та літаків, а з виробництва продукції хімічної промисловості – перше місце.

Особливістю економічного розвитку Німеччини є активна роль держави на кожному її етапі.

У період промислового перевороту уряд всіляко підтримував будівництво залізниць, виробництво паровозів, вагонів, видобуток вугілля, що стало своєрідним каталізатором промислового розвитку. У середині XIX ст. половина всіх залізниць Німеччини перебувала у власності держави, яка, у свою чергу, пільгами заохочувала розвиток важкої промисловості, особливо сталеплавильної, вугільної, електротехнічної, енергетичного та транспортного машинобудування.

Індустріалізація Німеччини була прискорена після Франко-Пруської війни та перед Першою світовою війною. Під керівництвом канцлера Отто фон Бісмарка було ефективно використано французьку контрибуцію в 5 млрд франків. До Німеччини були приєднані Ельзас та Лотарингія, багаті поклади залізної руди, вугілля і калійної солі. Була введена в обіг жорстка золота марка, уряд проводив політику протекціонізму. Усе це сприяло зміцненню економіки Німеччини, особливо промисловості.

Почалася швидка концентрація виробництва та утворення монополій, переважно у формі синдикатів. На державних замовленнях постачання металу для залізничного будівництва виріс концерн Круппа. В електротехнічному виробництві виникли два гігантські синдикати – «Загальна компанія електрики» (Allgemeine Elektrizität

Gesellschaft – AEG) та компанія Siemens. У хімічній промисловості вирізнявся концерн I. G. Farbenindustrie.

Наприкінці XIX ст. у Німеччині сформувався потужний фінансовий капітал, який очолювався великими банками – Німецьким (Deutsche Bank), Дрезденським та Дармштадтським. Німеччина перетворилася на другу у світі державу з економічної потужності (після США).

Перша світова війна зруйнувала економіку Німеччини. Вона втратила 13% території (Ельзас та Лотарингію, Саарську область), 75% – видобутку залізняку, 35% – виплавки сталі, 26% – видобутку вугілля, 90% – торговельного флоту. Національне багатство Німеччини скоротилося на 50%. Крім цього, вона повинна була сплатити репарації на суму 20 млрд марок.

Здавалося, за таких умов країна не зможе підняти економіку в короткий термін. Але допомога надійшла від недавніх противників – США та Великої Британії. У 1924 р. було розроблено і прийнято План Дауеса, яким обсяг репарацій істотно скорочувався. Для погашення виплати репарацій згодом було створено Банк міжнародних розрахунків у Базелі (Швейцарія). Важливим було надання кредитів та інвестицій Німеччині. За 1924–1930 рр. німецька промисловість отримала 30 млрд марок кредитів, що становило дві третини її основного капіталу. У 1928 р. було досягнуто довоєнного рівня розвитку.

Прихід до влади націонал-соціалістичної партії, мілітаризація країни та Друга світова війна перервали стабільний економічний розвиток Німеччини. У країні було встановлено фашистську диктатуру – абсолютизувалася роль державного апарату, здійснювалося пряме втручання адміністрації в економічні процеси. Було введено систему примусових робіт.

Згодом війна виснажила виробничий потенціал Німеччини та призвела до чергового тотального руйнування економіки. У 1946 р. обсяг промислового виробництва Німеччини становив лише 34% довоєнного рівня. У країні вирувала інфляція, зростало безробіття, різко знизився життєвий рівень населення.

На Ялтинській конференції у лютому 1945 р. союзники ухвалили рішення про розподіл Німеччини. 1949 р. на західних землях

була проголошена Федеративна Республіка Німеччина, на східних землях – Німецька Демократична Республіка.

З середини 1948 р. до 1990 р. Західна та Східна Німеччина розвивалися за різними економічними моделями. У західній частині завдяки американській економічній допомозі та реформам почала реалізовуватися модель соціального ринкового господарства, у східній – під впливом СРСР – почала формуватися адміністративно-планова економіка.

Кардинальні позитивні зрушення економіки ФРН пов'язані з Планом Маршалла і ліберальними економічними реформами міністра економіки, згодом канцлера Німеччини – Людвіга Ерхарда.

За Планом Маршалла США, як і після Першої світової війни, надали економічну допомогу ФРН (втім, як й іншим західноєвропейським країнам). До Німеччини надійшла велика кількість американського продовольства та продукції легкої промисловості та, що найважливіше, інвестиції та кредити, які спрямовувалися переважно у галузі важкої промисловості – енергетику, металургію, важке машинобудування, хімічну промисловість.

Було здійснено грошову реформу, внаслідок чого німецька марка зміцніла, призупинилася галопуюча інфляція. В результаті до кінця 1950 р. промисловість Федеративної Республіки Німеччина досягла довоєнного рівня.

Ефективному відновленню економіки в стислі терміни та її швидкому ривку у світовому економічному просторі ФРН зобов'язана неоліберальній економічній політиці Л. Ерхарда. В основу цього напрямку покладено теорію соціальної ринкової економіки (А. Мюллер-Армак) та ідеї «Фрайбурзької школи» (В. Ойкен, В. Репке), що пропагувала вільну ринкову економіку. Відповідно до неоліберальної політики роль держави може бути обмежена регулюванням економіки на макрорівні. Водночас воно не має втручатися в оперативну діяльність суб'єктів національної економіки. Суть цієї політики виражалася у гаслі: «Так мало держави, наскільки це можливо, так багато держави, наскільки це потрібно».

Уряд оптимізував регулювання цін, провів податкову реформу, яка стимулювала розвиток підприємництва, активізувала конкурент-

не середовище (зокрема, за допомогою антимонопольного законодавства – «Картельного закону» 1957 р.).

Першочерговою метою політики Л. Ерхарда було вирішення соціальних проблем, і тут держава брала на себе велику частку відповідальності. Бюджетні витрати на соціальні потреби ФРН було встановлено на більш високому рівні, ніж у інших розвинених країнах.

Реалізація економічної реформи досить швидко спричинила позитивні результати. Вже за 1950–1957 роки об'єм промислового виробництва ФРН збільшився у 2 рази, тоді як у США – лише на 27%, Великій Британії – на 22%, Франції – на 64%. Експорт Німеччини у цей період зріс у 4,3 рази.

У світі заговорили про німецьке економічне диво. Сам Л. Ерхард, як головний ідеолог цього дива, свою причетність до виняткового економічного підйому ФРН оцінював досить скромно та вважав економічні успіхи наслідком чесних зусиль усього народу.

Одним із найважливіших факторів розвитку економіки ФРН стала її активна участь у європейських інтеграційних процесах. У 1951 р. Німеччина разом із Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами та Люксембургом підписала угоду про заснування Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС). Ця організація швидко показала ефективність своєї діяльності. Вона сприяла відновленню та зміцненню енергетики та чорної металургії ФРН, що позитивно позначилося також і на важкому машинобудуванні.

У 1957 році шість країн підписали угоду про започаткування Європейського економічного співробітництва (ЄЕС) та Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом). У той же період усі три організації об'єдналися в одну, яка отримала назву «Європейська економічна спільнота» або «Загальний ринок». У цьому об'єднанні ФРН відразу ж почала відігравати лідируючу роль і отримала від об'єднання більше вигод, ніж інші члени ЄЕС принаймні на перших етапах існування організації.

Німеччина мала значно потужнішу промисловість: наприкінці 1950-х років вона займала перше місце у Західній Європі з виплавки сталі та чавуну, виробництва сірчаної кислоти, каустичної та кальцинованої соди, азотних та калійних добрив, синтетичного каучуку, тракторів, автомобілів, суден. Продуктивність праці у галузі промис-

ловості у ФРН була вищою, ніж у її партнерів. Тому усунення торгових перешкод, відкриття кордонів внаслідок скасування тарифів та квот надали промисловості ФРН сильний стимул, сприяли експансії німецьких товарів на західноєвропейські ринки. Зміцніли позиції великих корпорацій та банків ФРН. Німецька марка перетворилася на найсильнішу валюту Європи і залишалася такою аж до запровадження євро. З перетворенням ЄЕС в Європейський Союз (ЄС) провідна роль Німеччини в європейській економіці збереглася. Зазначимо, що центром валютної системи ЄС є Європейський центральний банк, що знаходиться у Франкфурті-на-Майні.

► Структура та динаміка розвитку економіки

У групі розвинених країн Німеччина виділяється високою часткою промисловості – 28,6% у структурі виробництва ВВП. Основою промисловості Німеччини тривалий час була важка промисловість. У 1955 р. її частка у всьому промисловому виробництві становила понад 73%. Поступово, під впливом науково-технічного прогресу структура промисловості почала трансформуватися. Знизилася частка вугільної промисловості, чорної металургії, водночас прискореними темпами розвивалися електроніка, приладобудування, автомобільна та авіакосмічна промисловість. Проте і в теперішній час Німеччина виділяється у світовій економіці як один із провідних виробників продукції важкого машинобудування, найбільший експортер металообробної техніки, хімічної продукції. У галузях інформаційної та комунікаційної техніки, авіакосмічної і особливо побутової електроніки Німеччина помітно поступається США та Японії.

Високо конкурентоспроможними галузями промисловості Німеччини є: автомобілебудування, літакобудування, виробництво локомотивів та вагонів, верстатобудування, виготовлення приладів, електротехнічна промисловість, точна механіка та оптика, хімія та фармацевтика, чорна металургія.

Гірничодобувна галузь займає другорядне місце, але свого часу вугілля та калійні солі були важливим фактором розвитку промисловості та сільського господарства. Після Другої світової війни багато шахт закрилося під тиском конкуренції нафти та газу. Найвідоміший Рурський басейн поступово втратив значення «чорного серця» Німеччини. Було проведено реконструкцію чорної металургії, скоротився випуск рядових марок металів та збільшилася частка легованих ста-

лей. Важке машинобудування поступилося місцем неметалоємному, наукомісткому машинобудуванню.

Промисловість Німеччини відрізняється високим рівнем концентрації виробництва. Великі підприємства, які становлять лише 2% від загальної кількості, охоплюють 30% усіх зайнятих у промисловості та виробляють половину продукції. У обробній галузі 100 найбільших компаній зосереджують 60% загального обороту та понад 50% загальної кількості зайнятих працівників. Найбільшими та найвідомішими корпораціями є виробники автомобілів Volkswagen, BMW та Daimler AG; хімічні концерни Hoechst, Bayer та BASF; вугільний концерн Ruhrkohle AG; конгломерат Siemens та група Bosch.

Серед 150 найбільших промислових корпорацій світу 10 – німецькі. Німецькі корпорації успішно просуваються на світові ринки, скуповуючи акції зарубіжних компаній. Так, за рахунок злиття німецької автомобільної корпорації DaimlerBenz та американської Chrysler утворилася ТНК DaimlerChrysler. Скупивши 34% акцій компанії Mitsubishi Motors за 2 млрд дол., Daimler-Chrysler вийшла на японський ринок. Volkswagen зумів прорватися на світовий ринок вантажівок, скупивши пакет акцій шведської фірми Scania.

Промислова політика уряду спрямована на підвищення конкурентоспроможності продукції і на стимулювання розвитку наукомістких галузей. Держава створює сприятливі умови для інтегрування економіки та науки, підтримує малі та середні підприємства у сфері впровадження нових технологій та проведення інноваційних заходів.

Федеративним міністерством освіти, науки, досліджень та технології було створено демонстраційні центри, де представники середнього та малого бізнесу можуть ознайомитись із інформацією про найсучасніший рівень техніки.

Сільське господарство, незважаючи на невелику частку у ВВП та чисельність зайнятих працівників (0,8% та 1,6% відповідно), забезпечує потреби країни у продовольстві на 80%, а у пшениці, цукрі, яловичині, сирі, вершковому маслі – повністю.

У сільському господарстві, як і в промисловості, відбувається концентрація виробництва. Якщо у 1950 р. налічувалося 1,6 млн фермерських господарств, то до середини 1990-х років їх залиши-

лося 550 тис., що призвело до суттєвого підвищення продуктивності праці.

На сьогодні типовим для Німеччини залишається середнє за обсягом сільськогосподарське підприємство. Майже 90% всіх господарств мають площу в середньому 50 га. Основою сільського господарства є тваринництво, яке дає 70% всієї продукції цієї галузі. Щодо розвитку молочного скотарства та свинарства ФРН займає основні позиції в ЄС.

Про високий індустріальний рівень сільського господарства Німеччини свідчать такі дані: на одиницю площі налічується тракторів вчетверо більше, ніж у США; добрив на кожен гектар вноситься більше, ніж у Англії, Франції та США. У той самий час сільськогосподарське виробництво Німеччини характеризується вищою собівартістю продукції, ніж у інших країнах ЄС. Тому велика увага приділяється захисту аграрного сектору від зовнішньої конкуренції. Держава здійснює активну політику, надаючи податкові пільги фермерам, встановлюючи підвищені тарифи на імпорт сільгосппродукції із-за меж ЄС і навіть регулюючи ціни з урахуванням інтересів фермерів. Незважаючи на ключові позиції в цій галузі, Німеччина залишається великим імпортером сільськогосподарської продукції.

Щодо розвитку сфери послуг, то Німеччина певною мірою поступається іншим високорозвиненим країнам.

Німеччина має розвинену банківську систему. Deutsche Bundesbank є центральним банком країни.

У Німеччині працюють понад 4,5 тис. універсальних комерційних банків та понад 200 спеціалізованих банків (будівельних, іпотечних та ін.). Ці кредитні установи мають близько 45 тис. філій. Таким чином, Німеччина входить до країн світу з однією з найщільніших мереж банківських філій.

Діяльність усіх кредитних установ у ФРН контролюється Федеративним відомством нагляду з питань кредитної діяльності. Якщо кредитна установа потрапить у скрутне становище, то набувають чинності методи збереження вкладів, які компенсують втрати вкладників. В умовах фінансової кризи 2008 р. німецька банківська система показала відносну стабільність (не виявилася іпотечна криза, рівень заощаджень населення залишився досить високим – 10–11%).

Коли в критичному становищі опинився другий за величиною німецький банк Hupo Real Estate, що працює на ринку нерухомості і є важливим учасником іпотечного ринку в США, урядом Німеччини та консорціумом німецьких банків було вирішено виділити 50 млрд євро (близько 68,5 млрд дол.) для рефінансування його діяльності.

Високими темпами останні десятиліття зростають операції із цінними паперами на фондових біржах. У Німеччині вісім бірж, що знаходяться у Берліні, Бремені, Штутгарті, Франкфурті-на-Майні, Дюссельдорфі, Гамбурзі, Ганновері та Мюнхені. Найбільша біржа у Франкфурті посідає за значенням четверте місце у світі після Нью-Йоркської, Токійської та Лондонської.

Післявоєнна економіка ФРН відрізнялася перепадами динаміки розвитку, які відображали переваги та недоліки економічної моделі і були причиною зміни економічної політики уряду. Найвищих темпів розвитку економіка Німеччини досягла у 1950-х рр., коли реалізовувалася неоліберальна модель. Приріст ВВП становив на той час у середньому 15–20%. Проте у 1960-ті роки позитивні фактори стрімкого економічного розвитку багато в чому себе вичерпали. Високий рівень соціальних витрат вимагав підвищення податків на корпорації, оскільки державний бюджет зводився із дефіцитом. У першій половині 1960-х років державні витрати зростали вдвічі швидше, ніж ріс ВВП.

У 1966 р. у країні відбулася перша в післявоєнний період економічна криза, хоча вона була нетривалою та неглибокою. У 1968 р. розпочався новий підйом економіки, темпи її зростання становили 5–7% на рік. Але криза 1974–1975 років була серйознішою, оскільки посилювалася світовою енергетичною кризою.

Різко підвищився рівень споживачів у країні – приріст до 7% на рік; скоротився ВВП (на 5%), промислове виробництво – на 12%, обсяг внутрішніх приватних інвестицій – на 185%; наростало масове безробіття. Подолання кризи відбувалося дуже повільно, а в 1980–1982 роках сталася нова криза, яка супроводжувалася масовим банкрутством та зниженням рівня життя населення.

З 1982 р. почалося економічне зростання, яке тривало майже десять років. У цей період відбулася докорінна перебудова технічної основи економіки. Компанії спрямовували до 50% виробничих інвестицій на модернізацію та раціоналізацію виробництва.

На початку 1990-х років відбулося об'єднання Західної та Східної Німеччини в єдину державу. Це стало потужним стимулом подальшого економічного зростання, хоча перші роки возз'єднання принесли багато проблем. Економіка колишньої НДР виявилася непристосованою до вимог світового ринку. Велика кількість підприємств через це були закриті. На модернізацію промисловості та на компенсації по безробіттю держава змушена була витратити значні кошти. Це призвело до економічної кризи 1992–1993 р. Проте цього разу спад економіки тривав недовго. Інвестиції, які вкладалися у відновлення економіки східнонімецьких земель, почали врешті-решт окупатися. У 1994 р. приріст ВВП на «нових землях» становив 10%, що було рекордом для Європи.

Після 1995 р. темпи зростання економіки Німеччини помітно сповільнилися і стали нижчими, ніж на західних землях ФРН. Модернізація економіки відбувалася там не так швидко, як передбачалося.

На початку нового століття німецька економіка характеризувалася невисокими темпами розвитку, що властиво більшості західноєвропейських країн. У 2004–2008 роках становище стабілізувалося – темпи приросту валового внутрішнього продукту коливалися від 1% до 3% на рік. Внаслідок світової фінансово-економічної кризи у 2009 р. відбулося скорочення обсягів ВВП на 5%. Але вже у 2010 р. приріст цього показника становив 3,6%. Це, перш за все, було обумовлено розширенням виробничих замовлень і збільшенням експорту за межі Єврозони.

► Внутрішня економічна політика

Як зазначалося, зміни у поступовій динаміці розвитку економіки призвели до перегляду напрямів економічної політики уряду.

В основу політики загалом було покладено соціально-ліберальну модель. Проте в кризових ситуаціях уряд від неї відхилився.

У період реформ Л. Ерхарда держава не втручалась у безпосереднє регулювання господарських процесів, але брала основну відповідальність у вирішенні соціальних проблем. Понад десять років така політика давала значний ефект: зростав добробут населення та купівельна спроможність громадян, що сприяло розширенню внутрішнього ринку; невисокий рівень податків стимулював виробників збільшувати інвестиції у виробництво.

ФРН перетворилася на процвітаючу державу з високими темпами розвитку економіки та розвинутою системою соціального захисту населення. Криза 1966–1967 років вимагала перегляду неоліберальної політики. Реалізація неокейнсіанських моделей ознаменувала посилення ролі державного регулювання на макроекономічному рівні, що було задекларовано у «Законі про сприяння стабільності та економічному зростанню» (1967) і здійснювалося урядом соціал-демократів, які тоді прийшли до влади.

Відповідно до цього закону кредитно-грошова політика доповнювалась активним використанням інструментів державної бюджетної та податкової політики. У розробці рішень брали участь спілки роботодавців, профспілки та урядові органи, які погоджували динаміку заробітної плати та доходів із загальноекономічними цільовими установками. Було зроблено спробу нейтралізувати економічну владу окремих монопольних груп, примусивши їх до співробітництва, обміну інформацією, готовності до компромісів. Ця спроба виявилася невдалою через відсутність економічних санкцій.

Законом запроваджувалося п'ятирічне фінансове планування, яке спиралося на загальноекономічні прогнози основних показників. Ця політика отримала назву фіскальної політики стабілізації, метою якої було не допускати різких кон'юнктурних коливань економіки та сприяти сталому економічному зростанню. Економічний бум уже не був метою, було взято курс на помірне зростання економіки. Закон зобов'язував федеральну та земельну владу пристосовувати бюджетну політику до завдань досягнення загальноекономічної рівноваги, яка виражалася у так званому магічному чотирикутнику:

- стабільність цін;
- високий рівень зайнятості;
- зовнішньоекономічна рівновага (рівновага платіжного балансу);
- постійне та збалансоване економічне зростання.

Усі чотири цілі вважалися рівнозначними і мали досягатися одночасно, що було досить складно. Незважаючи на подальшу зміну економічного курсу, Закон «Про сприяння стабільності та економічному зростанню» вважається чинним і досі.

У 1970-х роках уряд соціал-демократів, який очолював Г. Шмідт, зайнявся регулюванням інвестицій, що до певної міри руйнувало підвалини «чистого» ринкового господарювання. Економічні заходи уряду уклалися у систему, що отримала назву глобального регулювання. Певний час ця система демонструвала свою ефективність. Проте кризи 1974–1975 років та 1980–1982 рр. засвідчили, що магічний чотирикутник перестав бути засобом безперервного стимулювання економічного зростання.

У 1982 р. до влади прийшли християнські демократи на чолі з Г. Колем. Новий уряд знову повернувся до неоліберальної політики, взявши за основу модель Л. Ерхарда, але не відмовився від позитивного досвіду глобального регулювання. Головним напрямом економічної політики Г. Коля був поворот від стимулювання сукупного попиту до «економіки пропозиції». Передбачалося стримування витрат – зростання державних витрат не повинно випереджати темпи зростання виробництва.

Поступово зменшувалася роль держави у перерозподілі ВВП. Якщо у 1982 р. частка всіх державних витрат у ВВП становила 50%, то у 1989 році вона зменшилася до 45%. Скоротився дефіцит державного бюджету з 3,4% до ВВП у 1996 році до 1,2% у 1999 році. Проте християнським демократам не вдалося провести податкову реформу, і Німеччина залишилася країною із дуже високими податками. Тривало накопичення державного боргу, який зріс із 900 млрд марок у 1989 р. до 2200 млрд марок у 1999 р.

Значною мірою цей борг збільшився за рахунок зростання витрат на вирішення соціально-економічних проблем, пов'язаних із возз'єднанням Німеччини.

У 1999 р. уряд Г. Коля пішов у відставку, на зміну прийшла коаліція соціал-демократів та «зелених» на чолі із Г. Шредером. Незважаючи на принципові політичні розбіжності з християнськими демократами, уряд Г. Шредера в цілому зберіг неоліберальний напрямок економічної політики. Водночас з'явилися деякі зміни у методах її здійснення. Одним із головних своїх завдань уряд Г. Шредера вважав боротьбу з безробіттям, яке збільшилося в 1999 р. до безпрецедентного рівня у 10,5%. На відміну від колишнього уряду, який допомагав безробітним збільшенням витрат на їхнє утримання (при цьому не стимулював їх до пошуку роботи), Г. Шредер зробив ставку на створення

сприятливих умов для підприємців для відкриття нових підприємств, що призвело до появи нових робочих місць. Соціал-демократи особливо намагалися підтримати малий та середній бізнес. Важливою метою нового уряду було зниження податків. Рівень оподаткування наприкінці 1990-х років досяг небачених розмірів. Так, якщо у США на податки спрямовувалося близько 32% нерозподіленого прибутку, у Великій Британії – 45%, то у Німеччині цей показник досяг 65%. Принципи податкової реформи було затверджено у 2000 році. Загальний податок на прибуток зменшився із 50 до 40%. Прибутковий податок передбачалося знизити з 53% у 1999 р. до 42% у 2005 році.

У 2006 р. до влади повернувся консервативний уряд на чолі з А. Меркель, а у якості концептуального напрямку забезпечення сталого економічного розвитку передбачалося повернення до економічної політики неолібералізму.

У перші два десятиліття XXI ст. спостерігалася позитивна тенденція до зниження державного боргу. Темпи зростання цін незначні – у 2007 р. інфляція становила 2,3%, у 2011 р. – 2,2%.

Водночас за підсумками 2021 року державний борг Німеччини досяг історичного максимуму, досягши 2,32 трлн євро. Повідомлення про це пресслужба Федерального статистичного відомства ФРН розмістила на своєму сайті. Статистичне відомство пояснило зростання держборгу коронавірусними обмеженнями та заходами щодо підтримки населення в період пандемії. У липні 2022 року видання Redaktionsnetzwerk Deutschland (RND), з посиланням на документи міністерства фінансів країни щодо бюджету на 2023 рік, повідомило, що витрати Німеччини на сплату відсотків за держборгом у 2023 році зростуть з 16 млрд євро до майже 30 млрд євро через політику прив'язки розміру виплат за боргом до рівня інфляції.

Більш того, Єврокомісія (ЕК) погіршила прогноз інфляції в Єврозоні до рекордних в історії спільноти 7,6% у 2023 році, порівняно з очікуваними 2,7%.

► Соціальна політика ФРН

Важливою складовою внутрішньоекономічної політики є соціальна політика. Німеччина досягла відчутних успіхів у забезпеченні соціального захисту населення. У ФРН найбільш типовими формами соціального захисту є страхова допомога за віком, хворобою, втратою

працездатності або в разі безробіття. Наймані працівники, і особливо похилого віку, які мають хронічні захворювання або постраждали від нещасного випадку, а також безробітні отримують значну фінансову підтримку. У той же час соціальна система поширюється і за межі найманої праці. Вона має на меті забезпечення освіти дітей, соціальну допомогу малозабезпеченим громадянам.

На регіональному та місцевому рівнях соціальним захистом опікуються національні або місцеві асоціації підприємців, профспілки та держава. Держава забезпечує, в основному, соціальну допомогу, а також соціальне обслуговування нужденних сімей та дітей. *Витрати на соціальне забезпечення у ФРН становлять майже третину ВВП.*

Негативними наслідками традиційно високого рівня соціальних гарантій у Німеччині є великий податковий тягар, непомірне зміцнення профспілок, розширення безробіття через те, що значна допомога, яка виплачується безробітним, сприяє розвитку утриманських настроїв серед населення.

Безробіття у Німеччині стало головною соціальною проблемою. Зростання чисельності безробітних непрацевлаштованих людей стало помітним уже з середини 1980-х рр., коли безробіття становило 2 млн осіб. У 1997 р. безробіття досягло найвищого значення – 4,4 млн осіб, або 11,4% до економічно активного населення.

Ця проблема зберігається і на сьогодні, оскільки на загальноекономічну ситуацію все ще суттєво впливає приєднання «східних земель».

► Зовнішньоекономічна політика

За обсягом зовнішньої торгівлі Німеччина посідає третє місце у світі після США та Китаю. При цьому висока частка ФРН у світовій торгівлі є стабільною протягом останніх трьох десятиліть.

Зовнішня торгівля Німеччини постійно зводиться із позитивним сальдо. Темпи зростання товарообігу останні десятиліття досить високі. Товарна структура зовнішньої торгівлі Німеччини характеризується високою часткою машин та устаткування як у експорті (понад половину), так і у імпорті (одна третина). Серед інших товарів слід назвати продукцію хімічної промисловості, метали, продовольство та текстиль. В імпорті значна частка належить сировині та паливу. Німеччина поступово втрачає позиції на світовому ринку високих технологій. Німецькі ТНК третину своїх НДДКР здійснюють поза ФРН.

Стійке позитивне сальдо у торгівлі товарами стимулюється розвинутою системою фінансування та страхування зовнішньоекономічної діяльності. Експорт фінансується спеціальними установами: Товариством кредитування експорту та Кредитною установою з реконструкції. Загалом, зростанню обсягів експорту сприяє висока якість німецьких товарів.

Позиції Німеччини у торгівлі послугами не такі сильні, як у торгівлі товарами, незважаючи на те, що країна посідає друге після США місце у світі. Експорт послуг у 2010 р. складав 230 млрд дол., що незрівнянно менше, ніж обсяг експорту товарів; імпорт становив 256 млрд дол. Отже, на відміну від торгівлі товарами у торгівлі послугами ФРН має негативне сальдо.

Основними торговими партнерами Німеччини є країни Європейського Союзу. Найбільший товарообіг Німеччина має із Францією, Великою Британією, Італією, Нідерландами.

З країн поза ЄС найбільше значення для німецької зовнішньої торгівлі мають США, Китай та Японія, але якщо з більшістю країн Німеччина має позитивне торгове сальдо, то з Японією – стійкий дефіцит.

Висока заробітна плата та високі податки спонукають німецьких підприємців до інвестицій у зарубіжну економіку. Переважна частина німецьких інвестицій спрямовується у розвинені країни (до 75%), насамперед у США та країни ЄС. Ці ж держави є головними інвесторами в економіку Німеччини. Поступово збільшується роль регіону Центральної та Східної Європи, переважно Чехії та Угорщини, в інвестуванні німецького капіталу.

Щоб компенсувати можливий економічний ризик щодо інвестицій у країни, що розвиваються, федеральний уряд створив спеціальний інструментарій стимулювання. Ним було укладено угоди з більш ніж 100 країнами, що розвиваються, і країнами ЦСЄ про захист і стимулювання інвестицій. Засноване урядом «Німецьке товариство у справах капіталовкладень та розвитку» сприяє прямим інвестиціям у колишні соціалістичні країни. Середнім німецьким підприємствам для створення філій та трансферу технологій у країни, що розвиваються, надаються кредити на умовах сприятливих відсотків і безповоротних позик.

2023 рік став для німецької економіки роком випробувань. Так, валовий внутрішній продукт Німеччини може скоротитися на 0,7%. Такі дані наведено у прогнозі німецького Інституту світової економіки (IfW)²⁶. У поточному році ВВП Німеччини збільшиться на 1,4 відсотка, що означає негативну динаміку порівняно з попереднім роком. Нещодавні стрибки цін на електроенергію та газ відчутно знизять купівельну спроможність домогосподарств та призведуть до падіння споживчих витрат. А глобальний економічний спад, ймовірно, матиме помітний стримуючий вплив не тільки на експорт, а й на інвестиції. В результаті економіка ФРН знову скотиться в рецесію, хоча тільки-но оговталася від наслідків пандемії COVID-19.

Експерти не чекають і на зниження темпів інфляції. Якщо ціни на електроенергію та газ надовго залишаться на високому рівні, то інфляція зросте з пікових 8 відсотків цього року до 8,7 відсотка 2023-го, зазначили в IfW. Лише в 2024 року, якщо ціни на енергоносії знову впадуть, темп зростання інфляції знизиться до 3,1 відсотка.

Крім навантаження на енергоємні галузі, масове зростання цін на енергоносії призведе до значної втрати купівельної спроможності приватних домогосподарств, зазначають експерти. Вони очікують на падіння цього показника в 2023 році на 4,1 відсотка, що стане максимальним значенням з моменту возз'єднання Німеччини.

► Особливості ділової етики

Характерними рисами німецьких бізнесменів у ділових відносинах є професіоналізм, компетентність та чесність. Вони дуже цінують час, тому точність, дотримання регламенту – одна з особливостей німецьких бізнесменів у процесі переговорів. Вони не допускають запізнь і того ж вимагають від партнера. Переговори ведуть у відкритій манері, прямо висловлюють своє бачення проблеми та свою незгоду з позицією партнера часто виражають у різкій формі.

Німецький діловий етикет характеризується суворою ієрархією. Відстань між керівником та підлеглим досить відчутна і, на відміну від американців, жодна фамільярність неприпустима. Підлеглий зобов'язаний виявляти чемне ставлення своєму начальнику.

26. Herbstprognose IfW Kiel: Hohe Energiepreise drücken deutsche Wirtschaft in Rezession. IfW Kiel. 08.09.2022

Німці приходять на ділову зустріч добре підготовленими, попередньо вивчають сильні та слабкі сторони контрагентів. Головним методом ведення переговорів є «залізна» логіка та факти. У процесі погодження контракту та його реалізації німці прагнуть послідовно і методично виконувати кожен етап. У цьому також полягає їхня відмінність від американців чи представників середземноморської культури, які намагаються робити «все відразу», не закінчивши одного етапу, переходити до іншого.

Німецькі бізнесмени не люблять, якщо їх підганяють під час переговорів, вони ретельно обговорюють усі деталі угоди. Якщо ж контракт підписано, вони його виконують чесно, якісно та у встановлений термін. Вони законослухняні, відкриті до спілкування, не люблять легковажного підходу до серйозної справи.

До недоліків ділової етики німців з погляду іноземця відноситься надмірна стриманість, суворість під час переговорів, відсутність почуття гумору, різкість оцінок позицій партнера. Часто іноземців дратує прискіплива схильність німців до зовнішніх атрибутів етикету: чіткого дотримання регламенту переговорів, підкресленої ієрархічності між колегами різного рангу тощо. Проте формальність у поведінці німці розцінюють як ознаку поваги до партнера.

У них дуже розвинена схильність до порядку у всьому. Практика комерційного співробітництва з ФРН свідчить про бездоганне виконання прийнятих німецькою стороною зобов'язань. Слід пам'ятати, що вся інформація, що стосується угоди, ходу її реалізації, у ФРН є конфіденційною. За певних умов вона може надаватися лише державним та судовим органам.



ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

І. ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ

1. Надайте характеристику економіці розвинених країн в історичній ретроспективі.
2. Що є головним показником, який відрізняє розвинені країни від інших?
3. У якій країні виникла перша у світі біржа?
4. За рахунок чого теперішнім розвиненим країнам вдалося у XIX столітті випередити в технічному відношенні так званий третій світ майже на століття?
5. З яких країн почала свій поступ науково-технічна революція?
6. Що є визначальною рисою, яка відрізняє розвинені країни від інших?
7. Назвіть найбільш розповсюджені моделі економічного розвитку в розвинених країнах.
8. Коротко охарактеризуйте еволюцію економічно розвинених країн.
9. Як позначилася на економічно розвинених країнах фінансово-економічна криза 2008 року?
10. Поясніть зміст поняття «асиметричний шок».
11. Як змінився сам тип економіки в розвинених країнах в останні два десятиліття?
12. Охарактеризуйте місце США у світовій економіці.

13. Які чинники економічного розвитку є для США визначальними?
14. Охарактеризуйте природно-ресурсний потенціал США.
15. Проаналізуйте структуру та динаміку розвитку економіки США.
16. Які перспективи розвитку економіки США у найближчі десятиліття?
17. Охарактеризуйте місце Японії у світовій економіці.
18. Які чинники економічного розвитку є для Японії визначальними?
19. Охарактеризуйте природно-ресурсний потенціал Японії.
20. Проаналізуйте структуру та динаміку розвитку економіки Японії.
21. Які перспективи розвитку економіки Японії у найближчі десятиліття?
22. Охарактеризуйте місце ФРН у світовій економіці.
23. Які чинники економічного розвитку є для ФРН визначальними?
24. Охарактеризуйте природно-ресурсний потенціал ФРН.
25. Проаналізуйте структуру та динаміку розвитку економіки ФРН.
26. Які перспективи розвитку економіки ФРН у найближчі десятиліття?

II. ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ

► Економічне есе

Розкрийте у формі економічного есе зміст таких висловлювань:

«У XXI столітті сектором зростання економіки у розвинених країнах вже буде не бізнес, тобто не організована економічна діяльність, а (...) некомерційний публічний сектор. Саме там менеджмент найбільше затребуваний» (П. Дракер).

«Економіка є мистецтвом задовольняти безмежні потреби за допомогою обмежених ресурсів» (П. Лоренс).

«В економічних питаннях більшість завжди не має рації» (Дж. К. Гелбрейт).

► Творчо-пошукове завдання.

Підготуйте мультимедійні презентації за такими темами:

- Вплив найрозвинутіших країн на світову економіку.
- Потужна економіка – крок до політичного впливу.
- Зовнішня торгівля між країнами ЄС.
- Велика Сімка: завдання та їхня реалізація у сучасних умовах.
- Оптимістичні і песимістичні прогнози розвитку економік найрозвинутіших країн.

► Практичне завдання

1. Орієнтуючись на приклад Швейцарії, наведіть перелік країн, які мають стійкі міжнародні конкурентні переваги у певній галузі. Доведіть ваш вибір.

2. Зробіть порівняльний аналіз показників у рейтингах конкурентоспроможності таких провідних країн, як Німеччина, Велика Британія та Японія. Проаналізуйте позиції цих країн в існуючих рейтингах за контрольними показниками, що розглядаються в них.

► Дискусія.

1. Які причини міцності економік найрозвинутіших країн?
2. Чи існує конкуренція між країнами Великої Сімки?
3. Хто має найбільші шанси наздогнати США за показниками економічного розвитку? Обґрунтуйте відповідь.
4. Чому Канада так залежить від США?
5. Як змогла Німеччина так швидко відновитись після II світової війни?
6. Які риси японців допомогли їм створити «японське диво»?
7. У чому відмінність ділової етики американців, японців та німців?



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Козак Ю. Міжнародна економіка в питаннях і відповідях. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 228 с.
2. Ковтун О. І., Куцик П. О., Башнянин Г. І. Глобальна економіка: монографія. Львів: Видавництво ЛКА, 2015, 594 с.
3. Лебедева О., Білоцерківець В., Завгородня О. Міжнародна економіка: підруч. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 416 с.
4. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підруч. К.: КНЕУ, 2014, 762, с. 14
5. Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів: навч. посіб. за ред. Н. Бутко, С. Шкарлет. К.: Центр навчальної літератури, 2020, 528 с.
6. Рогач О. І., Намонюк В. Є. Світова економіка: навч. посіб. К.: ІМВ, 2018, 279 с.
7. Світова економіка: підручник, за ред. А.П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015, 268 с.
8. Світова економіка: підручник, за ред. О. І. Шниркова, В. І. Мазуренка, О. І. Рогача. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018, 616 с.
9. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монограф. за ред. О. І. Рогача. К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2020, 368 с.

10. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М., Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2017, 382 с.
11. Міжнародні економічні відносини: підруч. за ред. Ю. Г. Козак. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 400 с.
12. Патика Н. І., Мартинюк О. В., Кучеренко Д.Г. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 560 с.

РОЗДІЛ 7. КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, ТА НАЙМЕНШ РОЗВИНЕНІ КРАЇНИ

§7.1. Загальна характеристика економіки країн, що розвиваються

Межа між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, досить умовна. Як критерій зазвичай використовують показник ВВП на душу населення, зокрема за паритетами купівельної спроможності валют. Крім того, беруться до уваги історичні та політичні умови розвитку держав.

У країнах, що розвиваються, проживає близько 80% населення світу. Вони виробляють понад 40% валового світового продукту та забезпечують таку ж питому вагу світового експорту. У них сконцентровано близько 35% світового промислового виробництва та близько 70% сільськогосподарського. Чітко простежується тенденція постійного зростання частки економіки цих країн у світовому промисловому виробництві.

Показово, що промислове виробництво поступово переміщується з північних у південні регіони світу. При цьому у групі північних країн знижується кількість зайнятих у промисловості та сільському господарстві за рахунок переливу трудових ресурсів у нематеріальне виробництво, а у групі південних держав зростає число зайнятих у промисловості.

Для країн, що розвиваються, за останні 50 років характерні вищі темпи економічного зростання у порівнянні з розвиненими державами (середнє перевищення становить 2,5 раза). При цьому подібні темпи зростання країн, що розвиваються, ще не свідчать про високу ефективність виробництва.

► Чинники економічного розвитку

Поліпшення економічної ситуації в країнах, що розвиваються, за останні десятиліття викликано нижченаведеними причинами.

~ Зокрема, це *перенесення ряду виробництв з розвинених країн до країн, що розвиваються*. Багато трудомістких галузей промисловості (швейна, текстильна, взуттєва, приладобудування та електроніка) були орієнтовані на дешеві та численні трудові ресурси країн. Матеріаломісткі та енергоємні галузі, такі як виплавка кольорових металів, нафтопереробка, електроенергетика, деревообробка, залежать від сировинних баз. Екологічно шкідливі напрями діяльності – нафтопереробка, виробництво мінеральних добрив, целюлозно-паперова промисловість, хімія органічного синтезу – через високі витрати на природоохоронні заходи у розвинених державах були витіснені в країни, що розвиваються.

~ У свою чергу, країни, що розвиваються, для залучення іноземних капіталовкладень *створювали зони спільного підприємництва, сприятливий інвестиційний клімат, пільгове оподаткування*.

~ *Стабілізація політичної ситуації*. Отримання країнами незалежності, усунення диктаторських режимів, припинення військових конфліктів та громадянських воєн, економічні очікування стабільно високих прибутків, забезпечення недоторканності вкладених капіталів підвищили привабливість країн, що розвиваються, для іноземних інвесторів.

~ *Загальна сприятлива економічна ситуація у світі*, зумовлена зростанням суспільного виробництва як у розвинених державах, так і у нових індустріальних і нафтоекспортуючих країнах.

~ *Підвищення попиту на сировину і паливо* та, як наслідок, поживлення споживчого попиту всередині країн, що розвиваються, посилення ролі ТНК у світі привели до притоку іноземних інвестицій, поживили економіку, сприяли індустріалізації раніше традиційно аграрних країн, що розширило їхнє кредитування.

~ *Проведення структурних реформ економіки країн, що розвиваються*, як наслідок розпочатої раніше індустріалізації.

~ Відбулася переорієнтація з видобувних виробництв на переробні (трудомісткі і навіть наукомісткі).

~ *Високі темпи розвитку* інженерної та соціальної інфраструктури, сфери послуг, туризму, банківської справи, страхування та зв'язку.

~ *Змінювалися форми власності*: державна власність приватизувалась, приватний сектор економіки всебічно підтримувався на

урядовому рівні інвестиціями, відповідною законодавчою та податковою базою.

~ Проводилася жорстка фінансова політика щодо зниження рівня інфляції, боротьби з корупцією та тіньовим бізнесом.

~ *Переорієнтація виробництва з імпортозамінною стратегією розвитку на експортоорієнтовану.* Багато країн, що розвивалися, раніше були дуже залежними від кон'юнктури світового ринку, тому що виробляли обмежений перелік експортної продукції і водночас потребували імпорту численних груп товарів. Нині вони значно розширили номенклатуру запропонованих для експорту товарів, перейшовши з розряду монофункціональних у поліфункціональні.

Економічний підйом у країнах сприяв зростанню виробництва абсолютного і середньодушового ВВП, а це, у свою чергу, стимулювало внутрішні інвестиції та розвиток внутрішнього ринку.

Високі темпи зростання ВВП низки країн, що розвиваються, незбалансованість галузевої структури, попиту та пропозиції на світовому ринку спровокували кризу 1997–1998 років, що особливо вразила економіки країн Південно-Східної Азії.

Прогресивні зміни у країнах Сходу та Півдня значною мірою виначаються поглибленням міжнародного поділу праці, реіндустріалізацією, переливом ряду трудомістких і наукомістких технологій із розвинутих країн до країн, що розвиваються. Однак для останніх характерні диспропорції у господарському устрої та «осередковість» розвитку передових форм виробництва. Перехід країн до індустріального етапу призвів до зниження питомої ваги зайнятих у сільському господарстві.

У країнах, що розвиваються, зросла роль експортоорієнтованих виробництв як гаранта валютних надходжень та підйому економіки. При цьому у створенні таких виробництв головну роль відіграють філії ТНК, які контролюють значну частину експорту. Найбільші ТНК монополізували світовий ринок та розділили його на окремі сегменти, контрольовані розвиненими країнами – США, Японією, Великою Британією та ФРН.

Після здобуття незалежності у 1950–1960-ті роки та націоналізації виробництва в країнах, що розвиваються, активізувався процес накопичення внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

На початковому етапі іноземний капітал прямував у основному в експортоорієнтовані сировинні галузі, але згодом для нього більш привабливими стали імпортозамінні виробництва. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів є країни з економікою, що динамічно розвивається, – Бразилія, Мексика, Індія. Збільшенню надходження інвестицій на Африканський континент перешкоджає неефективне державне управління та нестабільна політична ситуація у низці африканських країн.

Промислова революція в державах, що розвиваються, в основному здійснювалася за допомогою розвитку галузей, які виробляють продукцію короткострокового та середньострокового користування. Підприємства, що виробляють товари тривалого користування та виробничого призначення, стали розвиватися у пізніший період.

Важливою виявилася роль уряду та державного сектору економіки. У багатьох країнах, що розвиваються, було реалізовано концепцію етатизму – широкомасштабного державного регулювання економіки, націоналізації промисловості та інфраструктури, урядового контролю над цінами, курсом валют, зовнішньої торгівлею.

На початковому етапі розвитку національних економік це була виправдана міра, спрямована на концентрацію економічних ресурсів лише в одних руках. Для згладжування соціальних, економічних і політичних проблем уряди постійно маніпулювали цінами на продукцію державних підприємств, для зниження рівня безробіття штучно збільшували зайнятість на цих підприємствах, іноді у політичних цілях (всупереч економічним інтересам) укладали угоди на постачання сировини, товарів чи надання концесій конкретному постачальнику чи закордонній компанії.

Ця модель розвитку виправдала себе у країнах, де при владі знаходилася ерудована еліта, яка зуміла консолідувати сили та кошти на користь суспільства. Приклад цього – Сінгапур, ОАЕ, Тайвань та Кувейт. У низці великих за розмірами територій країн, що розвиваються, які володіють значним природним, економічним та фінансовим потенціалом, модель етатизму призвела до посилення корупції. Тому на сучасному етапі держави, які найбільш інтенсивно розвиваються, в основному реалізують неоліберальну модель. Ця модель розвитку широко застосовувалася у країнах Латинської Америки.

Протягом останніх десятиліть практично всі країни цього регіону використовували модель, розроблену експертами Економічної комісії для Латинської Америки та Карибського басейну – так звану модель «периферійної економіки». Її автори запропонували здійснити структурні перетворення щодо формування імпортозамінної економічної політики. При цьому особлива роль відводилася розвитку економічної інтеграції та регіонального співробітництва. Головну роль у реалізації цієї моделі мала відігравати держава як регулятор макроекономічної ситуації. А імпортозамінна політика створила передумови розвитку нових виробництв та підтримки досить високих темпів економічного зростання.

Починаючи з 1970-х років країнами здійснювалися спроби подолання депресії та забезпечення економічного зростання, але вони не були орієнтовані на кардинальні зміни, маючи на меті лише стабілізацію економічної ситуації та стримування спаду виробництва.

У 1990-х роках запропоновано нову модель – «Вашингтонський консенсус», яка була підтримана МВФ та рекомендована також усім країнам із перехідною економікою. Щодо країн Латинської Америки, то ця модель зводилася до наступного:

- бюджетна дисципліна – дефіцит бюджету не винен перевищувати резерви, які дозволяють фінансувати його без зростання інфляції; дефіцит за поточними статтями (без урахування відсотка виплати за боргами) слід стримувати на рівні не більш як 3% ВВП;

- пріоритети державних витрат – витрати повинні бути переорієнтовані з політичної сфери (управління, оборона, амбітні проекти) до економічної (базові галузі, охорона здоров'я, освіта, інфраструктура);

- податкова реформа – зниження ставок та розширення податкової бази із застосуванням прогресивної шкали оподаткування;

- фінансова лібералізація – відмова від пільгових умов кредитування «привілейованих» позичальників; розвиток ринкових механізмів регулювання відсоткових ставок;

- обмінні курси – застосування єдиного обмінного курсу, рівень якого має стимулювати швидке зростання нетрадиційного для країни експорту;

- лібералізація торгівлі – зменшення митних тарифів до 10%;
- прямі іноземні інвестиції – усунення бар'єрів для залучення ПІІ, створення умов для конкуренції на внутрішньому ринку між іноземними та національними компаніями;
- приватизація – роздержавлення підприємств із метою підвищення ефективності їхньої діяльності;
- дерегулювання – перегляд законів та постанов, що жорстко обмежують конкуренцію та діяльність новоутворених суб'єктів господарювання;
- права власності – законодавчий захист та створення умов їхнього зміцнення, зокрема у неформальному секторі економіки.

Перші позитивні результати впровадження цієї моделі були отримані в Аргентині та Бразилії. В інших країнах – Болівії, Гайані, Гватемалі, Гондурасі, Парагваї, Перу – у ході реалізації стабілізаційних програм, у тій чи іншій мірі заснованих на жорсткішому регулюванні валютного курсу, спочатку відзначалося пожвавлення економіки, розширювалися обсяги кредитування, але це було пов'язано з короткостроковим споживчим бумом, насамперед щодо ринку товарів тривалого користування. Невпевненість у стабільності економічного розвитку та очікування чергового витка інфляції сприяли перерозподілу доходів на споживання не на користь інвестуванню.

Створивши на першому етапі умови щодо відносної стабілізації, країни Латинської Америки приступили до формування моделі соціально-економічного розвитку. Зменшилися розміри прямих податків та збільшилися розміри непрямих. Зменшилися державні витрати. Для країн цього регіону характерна парадоксальна ситуація, коли, з одного боку, держава мала надмірний вплив на усі сфери економіки, а з іншого – була надзвичайно слабкою і не могла ефективно реалізовувати свої функції, оскільки перебувала під впливом різноманітних політичних та економічних еліт. При цьому вона була змушена брати на себе не властиві їй функції та нездійсненні зобов'язання.

Одним із основних позитивних наслідків стала швидка лібералізація зовнішньої торгівлі. Знизився рівень митних тарифів, паралельно йшла лібералізація процесу припливу іноземного капіталу.

На середину 1990-х років у Латинській Америці переважав національний приватний та державний капітал. У пізніший період рівні умови були надані й іноземному капіталу.

Країни, що розвиваються, досить диференційовані за рівнем продуктивності праці, найвищий показник – у нових індустріальних країнах, а найменший – у державах Тропічної Африки. Але навіть у деяких країнах із економікою, що динамічно розвивається, наприклад в Індії, результативність праці далека від світового рівня.

► Основні економічні проблеми

У країнах, що розвиваються, реалізується модель «наздоганяючого» розвитку, яка має очевидні недоліки. Прагнення забезпечити свою економіку пріоритетними групами товарів неминуче спричиняє необхідність імпорту засобів їхнього виробництва та іншої продукції. Щоб задовольнити всі потреби, які невпинно зростають, необхідно постійно збільшувати експорт або залучати кредити.

Розширення експорту, яке почалося в 1950-х роках, виявилось проблематичним, оскільки світові ціни на сировину та сільськогосподарську продукцію постійно знижувалися за рахунок застосування у розвинених країнах енерго- та ресурсозберігаючих технологій. Це призвело до зростання зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, та збільшення їхньої залежності від нових статей імпорту.

Хронічне відставання експорту країн, що розвиваються, від потреб в імпорті особливо гостро виявилось під час енергетичної кризи у 1970-х рр. У зв'язку з багаторазовим зростанням цін на нафту в країнах, не забезпечених цією сировиною, різко скоротився імпорт інших видів товарів, знизилися обсяги промислового виробництва, зріс товарний та грошовий дефіцит. Це викликало інфляцію, спад виробництва, зростання зовнішньої заборгованості. Коли ціни на нафту на світовому ринку стабілізувалися, то борги, що накопичилися, і економічні проблеми стали стримуючим фактором для темпів розвитку.

Уникли економічного спаду лише ті країни, які досі зуміли диверсифікувати свою економіку за рахунок промислового виробництва, – Південна Корея, Тайвань, Сінгапур та Гонконг. Темпи їхнього промислового зростання починаючи з 1970-х років були вищими не тільки

за інших країн, що розвиваються, але й відносно більшості розвинених країн, у зв'язку з чим їх почали називати чотирма «драконами» Південно-Східної Азії.

Порівняно швидко оговталися від кризи і такі країни, як Таїланд, Малайзія, Індонезія, дешеві трудові ресурси яких стали з 1970-х років використовувати «дракони» Південно-Східної Азії.

У міжнародному поділі праці також високими темпами розвитку виділилася ще одна досить різноманітна група країн, економіка яких удосконалювалася під впливом різноманітних причин. Зокрема, Індія використала значний природно-ресурсний потенціал та сконцентрувалася на розвитку національної важкої промисловості; Туреччина скористалася наявним дефіцитом на ринках країн пострадянського простору для розвитку виробництва та розширення експортних поставок споживчих товарів, будівельних та інших послуг; Пакистан в умовах політичної ситуації, що склалася в Афганістані, використовував для розвитку національного господарства присутність та економічну допомогу США; Шрі-Ланка забезпечила зростання економіки за рахунок розширення експорту чаю.

Здійснення деколонізації економіки, аграрних реформ, імпортозамінної та експортоорієнтованої індустріалізації, створення економічної та соціальної інфраструктур, удосконалення моделей макроекономічного регулювання, мобілізація національних ресурсів, а також широке залучення капіталу, досвіду та високих технологій розвинених країн сприяли модернізації соціально-економічних структур периферійних країн. Цей процес охопив не лише «драконів» Південно-Східної Азії, а й низку великих країн – Мексику, Індію, Бразилію, Індонезію та ін.

Це викликало значне прискорення впровадження досягнень науки та техніки і у менш розвинених країн. Вони змушені були купувати нові для них технології, але не новітні у світі, тобто постійно перебувати в положенні «наздоганяючих», що також не сприяє їхньому інтенсивному розвитку та скороченню розриву між розвиненими та державами, що розвиваються.

Рівень науково-технічного прогресу в цих країнах стримується недостатньо високим рівнем розвитку людського потенціалу, що характеризується низькою кваліфікацією, високим рівнем неграмотності, у тому числі функціональної, що перешкоджає швидкому освоєнню

передових технологій. Зазначимо, що приріст населення у багатьох державах випереджає динаміку обсягів виробництва. Це веде до зниження показника ВВП на душу населення та свідчить про падіння рівня життя.

Низький рівень технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва, як однієї з головних сфер зайнятості та джерела існування населення більшості країн, що розвиваються, а також висока залежність цієї галузі від погодних умов істотно стримує їхній розвиток. Слабкий рівень розвитку інженерної, соціальної та ринкової інфраструктур, низький рівень освіти та охорони здоров'я, нерозвиненість або слабка розвиненість транспортної, телекомунікаційної, фінансової інфраструктури, зародковий рівень комп'ютеризації *стримують приплив іноземних інвестицій як одного із найвагоміших джерел зростання.*

Постійно виникаючі внутрішні та зовнішні конфлікти, процвітаня наркобізнесу та тіньової економіки, торгівля зброєю та людьми, підтримка світового тероризму та відмивання «брудних грошей» знижують привабливість країн для довгострокових інвесторів великого та середнього бізнесу, яких заміняють дрібні ділки, що прагнуть «зробити швидкі гроші» за рахунок сумнівних фінансових операцій на шкоду національним інтересам країн, що розвиваються.

► Інтегрованість у світову економіку

Основними зовнішніми чинниками розвитку цієї групи країн є зовнішня торгівля, іноземні інвестиції та кредити, впровадження передових технологій і підготовка висококваліфікованих національних кадрів.

Зовнішня торгівля продовжує відігравати вирішальну роль у визначенні успішності розвитку національних економік.

За сприятливої кон'юнктури світового ринку країни отримують додаткову можливість закуповувати необхідну продукцію виробничого та споживчого призначення та вкладати кошти у розвиток імпортозамінних і експортоорієнтованих виробництв. Виникнення несприятливих кон'юнктурних ситуацій на світовому ринку енергоносіїв, зерна, металів та іншої продукції, що виробляється країнами, істотно впливає на зниження їхньої платоспроможності та збільшення зовнішніх боргів.

Іноземні інвестиції завжди відігравали важливу роль в економіці країн, що розвиваються. Спочатку капітальні вкладення здійснювалися у створення інфраструктури – залізниць, морських та авіаційних портів, автострад. Потім це були концесії на розробку корисних копалин та використання лісових ресурсів, пізніше – на розвиток матеріаломістких та екологічно шкідливих виробництв (виплавка чорних та кольорових металів, нафтопереробка, виробництво мінеральних добрив, целюлозно-паперова промисловість). Згодом забезпечувався розвиток трудомістких і навіть деяких наукомістких галузей.

Однак розподіл інвестицій країнами відбувався вкрай нерівномірно – 90% припадає на 20 держав, що розвиваються.

Одним із показників ступеня участі тієї чи іншої країни, яка приймає інвестиції, у міжнародному виробництві є так званий *індекс транснаціональності*, який розраховується як середнє значення показників, що характеризують співвідношення:

- припливу ПІІ до валових вкладень в основний капітал за останні 3 роки;
- загального обсягу завезених ПІІ до ВВП;
- обсягу умовно-чистої продукції іноземних філій до ВВП;
- числа зайнятих на іноземних філіях до загальної чисельності зайнятих в економіці.

Серед країн, що розвиваються, найвищий індекс транснаціональності у Гонконгу (понад 110%), Тринідаді та Тобаго (50%) і Сінгапурі (46%).

Найбільш привабливими для інвесторів є нові індустріальні країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки. *В усі країни Африки прямує вдвічі менше ПІІ, ніж у Гонконг.*

Значні обсяги інвестицій йдуть у галузі, які не є пріоритетними для розвитку національної економіки.

Основними інвесторами є ТНК. Близько 60 тис. ТНК мають у країнах, що розвиваються, розгалужену мережу філій та дочірніх компаній, контролюють понад 60% обсягу продажу наукомісткої продукції, близько 80% фінансових ринків. Інтереси ТНК далеко не завжди збігаються з інтересами країн-реципієнтів, часто суперечать їм,

оскільки уряди країн, що приймають, не зацікавлені в стимулюванні розвитку національних економік, тоді як ТНК насамперед орієнтуються на підвищення конкурентоспроможності своєї продукції на світовому ринку.

Проте останніми роками політичній еліті багатьох країн шляхом переговорів удалося реінвестувати частину прибутків ТНК у життєво важливі для них галузі господарства та збільшити обсяг надходжень до державного бюджету.

Не менш важливе значення має розширення внутрішнього попиту. Наприклад, останніми роками за рахунок цього в Таїланді забезпечено 86% приросту ВВП, в Індії – 96%.

Успішний розвиток внутрішнього імпортозамінного виробництва багато в чому залежить від створення сприятливих умов для функціонування численних дрібних і середніх підприємств.

Іноземна фінансова допомога надходить до країн у вигляді довгострокових пільгових кредитів під гарантії держави (і нерідко списується) або у вигляді державних грантів. Ця допомога може реалізовуватись у різних формах:

- підготовка фахівців у закладах вищої освіти в розвинених країнах, підготовка кадрів всередині країни;
- надання кредитів у вигляді товарів або технологій;
- виділення грошових сум через світові банки тощо.

Проте використання фінансової допомоги, з одного боку, створює передумови для розвитку економіки на конкретному етапі, з другого – збільшує економічну і політичну залежність країн від країн-донорів. Фінансова залежність посилюється необхідністю виплати кредитів та відсотків за ними, що для багатьох країн становить понад 30% до щорічних обсягів виробництва ВВП й зустрічає безліч об'єктивних труднощів.

Розвинені держави зацікавлені у передачі нових розробок та створення для власних виробників жорстких конкурентних умов. У той же час найчастіше новітні технології у ряді країн, що розвиваються, не можуть бути застосовані через відсутність відповідної матеріально-технічної бази та кваліфікаційного потенціалу.

Передача технологій відбувається за допомогою підготовки національних кадрів, будівництва наукомістких підприємств, залучення до наукових розробок національних наукових кадрів. Підготовка фахівців для тих країн, що розвиваються, створює основу для майбутнього розвитку економіки, але водночас провокує вимивання та «відплив мізків» у розвинені держави.

► Регіональні особливості

До *регіону Східної та Південно-Східної Азії* належать Бруней, Камбоджа, Лаос, Індонезія, М'янма, Малайзія, Таїланд, Сінгапур, Філіппіни, Федеративні Штати Мікронезії, Тайвань та Республіка Корея. Ця група країн неоднорідна. Серед них виділяють найбільш аграрні країни – Камбоджу, Лаос, М'янму, Мікронезію; нафтоекспортуючий Бруней; НІК першої хвилі – Тайвань, Сінгапур та Республіку Корею; НІК другої хвилі – Філіппіни, Індонезія, Таїланд, Малайзія.

Для більшості країн цього регіону характерна інтенсифікація сільськогосподарського виробництва та скорочення його частки у ВВП. У галузевій промисловій структурі спостерігається зростання частки переробних виробництв, поява нових, у тому числі наукомістких та капіталомістких.

У цьому регіоні підвищена увага приділяється розвитку сфери галузі, зокрема вищих технічних закладів, створення технопарків та науково-технологічних зон.

У формуванні економічної політики головна роль належить державі, яка планує структурні трансформації економіки, визначає стратегію подальшого розвитку, здійснює контроль витрат та доходів. Прогнозування розвитку здійснюється за допомогою індикативних планів, до розробки яких спочатку залучалися іноземні фахівці, а нині дедалі ширше використовуються національні кадри.

Основу управління національним господарством становить державна економічна політика, у тому числі податкова, кредитно-грошова, торгова та валютна.

Держава також стимулює формування бізнесу як чинника успішного функціонування економіки.

Найбільш ефективно малий та середній бізнес розвивається в Республіці Корея та Тайвані. Організація подібних форм бізнесу

забезпечує високу рентабельність діяльності, нарощування експорту, швидку реакцію на ринкові коливання кон'юнктури. Серйозними проблемами у функціонуванні дрібних та середніх компаній є дефіцит оборотного капіталу і, особливо, власного; слабка розвиненість маркетингової мережі; обмеженість у впровадженні нових технологій.

В **Африці** налічується 47 країн, що розвиваються, частина яких відноситься до найбідніших і слаборозвинених країн Тропічної Африки (Африки на південь від Сахари). Але й у цьому регіоні є нафтовидобувні країни із середнім рівнем доходів – Алжир, Нігерія та Лівія.

За останні десятиліття значно поглибилася диференціація африканських країн щодо динаміки соціально-економічного розвитку. На одному полюсі опинилися найменш розвинені держави – фінансові банкрути зі зруйнованою та кримінальною економікою (Ліберія, Сьєрра-Леоне, Чад, Республіка Конго, Сомалі та ін.); інший полюс утворює ПАР, яка є індустріально-аграрним гігантом за африканським міркам, а також країни (Нігерія, Зімбабве, Гана, Кенія, Ботсвана, Кот-д'Івуар, Сенегал, Габон, Уганда та ін.), які володіють більш-менш розвиненим промисловим сектором, що базується на видобутку корисних копалин та переробці сільськогосподарської сировини.

Африканський континент має багаті запаси різноманітних природних ресурсів, але розподілені вони вкрай нерівномірно, що позбавляє низку країн можливості отримання так званої ресурсної ренти. Спеціалізація африканських країн у світовому господарстві – *аграрно-сировинна*.

Африка, як і раніше, є основним постачальником алмазів, міді, олова, нікелю, кави, какао та інших товарів для розвинених країн та НІК Азії.

Лідирують в економічному розвитку ті держави, в яких політична стабільність поєднується з продуманою політикою уряду та наявністю природних ресурсів. У цих країнах широко діють ТНК, які інвестують у сільськогосподарське виробництво, сферу послуг, видобувні та переробні галузі, а також у розвиток комунікацій. Серед численних проблем регіону гостро стоїть питання перенаселення, боротьби з голодом та масовими захворюваннями. Вплив цих негативних факторів пояснює наявність в Африці великої кількості найбідніших країн, які виробляють ВВП на душу населення менше 1000 дол.

На початку 1990-х років темпи зростання економіки африканських країн зросли у зв'язку з підвищенням попиту на сировинні ресурси із боку азійських держав. Фінансова криза 1997–1998 років призвела до стримування динаміки розвитку національних економік країн Африки, наразі ситуація дещо стабілізувалася.

Враховуючи сформовану світову кон'юнктуру, африканські країни почали ширше розвивати нетрадиційні експортоорієнтовані галузі. Кенія та Малаві вирощують та продають квіти. В експортних зонах вільного підприємництва Мадагаскару та Маврикію виробляються різноманітні промислові товари. У Ботсвані збирають автомобілі, в Єгипті, Тунісі, Сенегалі та Уганді розвивається міжнародний туризм. Демократичні перетворення в єдиній економічно розвиненій країні регіону – ПАР – створюють передумови для поживлення торгівлі для країн-сусідів. ПАР є головним інвестором економіки Анголи, Лесото, Ботсвани, Намібії.

Країни Латинської Америки та Карибського басейну також є переважно аграрно-сировинними. Серед них нафтоекспортуючі – Еквадор та Венесуела; нові індустріальні – Чилі, Аргентина, Бразилія та Мексика. Високим рівнем ВВП відрізняються Тринідад і Тобаго, Багамські та Бермудські острови, Французька Гвіана, Мартініка та інші, але найбільш численна група країн має середній або низький рівень розвитку.

Регіон відомий у світі як продовольча, сировинна та енергетична база. Головні статті експорту: нафта, боксити, залізна, мідна, олов'яна, свинцева та цинкова руди, золото та платина. Розвиваються такі експортоорієнтовані обробні галузі, як целюлозно-паперова, чорна металургія, нафтопереробка.

Країни регіону є традиційними виробниками сільськогосподарської продукції: кави, какао, пшениці, бавовни, бананів, сої. На світовий ринок вони поставляють яловичину, шкіри, рибу та морепродукти, очеретяний цукор.

Після 1950-х років інтенсивно розвивалися автомобілебудування, виробництво ЕОМ, морських суден, літаків, радіоелектроніки.

З 1980-х років країни цього регіону перейшли до реалізації неоліберальної моделі розвитку з метою подолання економічної кризи. Впровадження цієї моделі дало змогу підвищити темпи

економічного зростання, знизити інфляцію до 10%, забезпечити розширення експорту (у понад 2 рази), збільшити темпи зростання ВВП.

Паралельно в економіці регіону виникли серйозні негативні явища: послабилися позиції національного капіталу, зросла залежність від світового ринку, посилилося розшарування серед країн, знизилася купівельна здатність населення.

Для вирішення цих проблем країни у більшості своїй стали впроваджувати модель імпортозамінної індустріалізації, відому ще з 1930-тих років. Проте до 1970-х років жорсткий державний контроль за економічними процесами у національній економіці на тлі подальшого поширення ринкових відносин у світовому господарстві став гальмуючим фактором для розвитку та спричинив затяжну кризу 1980-х років.

До середини 1990-х рр., застосувавши неоліберальну модель розвитку, країни регіону зуміли подолати гострі кризові явища, а деякі з них стали розвиватися досить високими темпами і увійшли до числа НІК, а по середньодушовому показнику ВВП зрівнялися з деякими розвиненими країнами.

Наразі економіка країн Латинської Америки ще досить залежна від стану зовнішньої торгівлі та надходження іноземних інвестицій. Вплив ТНК у регіоні за останні десятиліття значно зріс, і сучасні моделі розвитку навіть великих країн регіону можуть відносно успішно функціонувати тільки в умовах регулярної фінансово-інвестиційної підтримки ззовні.

Лібералізація зовнішньої торгівлі у країнах регіону активізувала зростання імпорту, що призвело до негативних наслідків. Виріс дефіцит торговельного балансу, що змушувало уряди до постійного пошуку валютних надходжень задля його покриття. Посилився тиск на національну промисловість і з боку конкурентоспроможніших зарубіжних виробників.

Досить гострою є проблема зайнятості у Бразилії, Венесуелі та Аргентині. Основні причини безробіття обумовлені:

- поспішною та не підкріпленою соціальними гарантіями приватизацією, що мотивувала наймачів до масового скорочення робочих місць;

- недостатнім інвестуванням, оскільки кошти від приватизації спрямовувалися на оплату зовнішніх боргів;
- звуженим внутрішнім платоспроможним попитом, що стримує розширення виробництва.

Країни Середнього та Близького Сходу відносяться до регіону західної Азії. У зону їхнього впливу також входять такі північно-африканські держави, як Марокко, Алжир, Туніс, Лівія та Єгипет, тобто мусульманські країни, подібні з азіатськими за етнічними характеристиками, культурно-релігійними традиціями та геополітичним станом.

Північна Африка та Близький Схід включає 18 країн, що розвиваються.

Цей регіон має сприятливе економіко-географічне положення, розташовуючись на стику трьох континентів, – Європи, Азії та Африки; торгівля тут завжди відігравала традиційно важливу роль і посилилася після будівництва Суецького каналу. З цього періоду регіон набув і важливого військово-стратегічного значення.

Відмінною особливістю регіону є етнічно-релігійна спільність: здебільшого держави регіону – однонаціональні арабсько-мусульманські. Державний устрій характеризується переважно монархічним правлінням (абсолютним, абсолютистсько-теократичним та конституційним). Розширюється кількість країн, у статусі та назві яких є термін «мусульманська держава».

Країни регіону неоднорідні за рівнем економічного розвитку. Лідерами за цим критерієм є нафтоекспортуючі члени ОПЕК, де ВВП на душу населення становить близько 100 тис. дол. Присутні в регіоні і найбідніші держави, такі як Ємен, Сомалі, Судан (з обсягом середньодушового ВВП менше ніж 2500 дол.).

Найбільш розвиненими в цьому регіоні Африканського континенту є північні країни. Здебільшого це держави із середнім та узгодженим із загальносвітовими критеріями рівнями розвитку – Єгипет, Лівія, Туніс, Марокко та Алжир.

З 1960-х років темпи приросту ВВП країн Близького та Середнього Сходу (середньорічне значення 9,1%) почали знижуватися й у 1991–2000 роках становили 3,2%. У перші роки нового століття темпи приросту дещо підвищилися та становили вже 5–7%.

У країнах цього регіону 40% населення становлять діти до 15 років, за законами Шаріату жінки не можуть працювати за наймом. Таким чином, питома вага економічно активного населення становить лише 30%. Держави Перської затоки вирішують цю проблему, активно залучаючи трудові ресурси з інших країн Азії.

Регіон багатий на корисні копалини (фосфати, хроміти, боксити, цинк), але головне багатство – нафта та природний газ.

У зоні Перської затоки акумульовано 60–70% світових запасів нафти та 20% природного газу. Лідируючі позиції з їхнього видобутку та експорту займають країни ОПЕК (Іран, Ірак, Саудівська Аравія, Алжир, Катар, Кувейт, Лівія, ОАЕ). Прибутки від продажу нафти – «нафтодолари» – за останні десятиліття інвестувалися в економіку розвинених та нових індустріальних країн.

Розмір цих капіталовкладень сягає понад трильйон доларів. Більша їхня частина прямує на виробництво «нових» галузей промисловості у цих державах, таких як автомобілебудування, нафтопереробка, хімія органічного синтезу, основна хімія, електроємна кольорова металургія, легка промисловість та ін.

І все ж таки ця група країн серйозно залежить від світової кон'юнктури на ринку нафти і газу: коливання, особливо падіння цін на нафту, відразу ж негативно позначаються на економіці країн, у яких від 20 до 90% прибутків дають «нафтодолари». Вирішення цієї проблеми лежить у площині розвитку багатофункціональної стабільної економіки.

У регіоні крім нафтоекспортуючих країн є численна група виробників сільськогосподарської продукції (Єгипет, Марокко, Судан, Сирія, Ірак, Іран).

У структурі агровиробництва переважають зернові – рис, пшениця та ячмінь, а також овочі та фрукти. Тваринництво спеціалізується на вівчарстві. Основна частина продукції сільського господарства використовується для виробництва продуктів харчування. Крім цього, значна частина продовольства імпортується для насичення внутрішнього ринку.

Розташування регіону на перехресті торгових шляхів закріпило його функції як торгового центру. У сфері послуг Лівану, Йорданії, Єгипту зайнято 50-60% економічно активного населення. Раніше

Ліван був головним фінансовим центром регіону, тепер ця роль перейшла до Бахрейну. Одним із джерел валютних надходжень для Єгипту, Тунісу, Сирії та Марокко є прибутки від туризму.

У регіоні дуже високий рівень витрат на озброєння, що обумовлено значною кількістю «гарячих точок» і районів з «тліючими конфліктами». Прикладами є арабо-ізраїльські конфлікти, відносини між Іраком і Кувейтом, війна в Сирії, Лівії та у інших країнах регіону.

► «Сценарій» економічного прориву: досвід Китайської Народної Республіки (КНР)

Китай є найбільшою країною світу за чисельністю населення та третьою за розмірами території. В останню чверть минулого століття та перше десятиліття поточного століття Китай показав надзвичайно високі темпи розвитку та стрімко наблизився до найпотужніших в економічному плані країн. Зросла його геополітична роль на міжнародній арені. Вже по завершенні першого десятиліття XXI ст. Китай став найбільшим у світі експортером.

За обсягами ВВП, розрахованими за паритетом купівельної можливості валют, він вийшов на друге місце після США.

За обсягами промислового виробництва та випуску сільсько-господарської продукції у новому тисячолітті Китай зайняв перше місце у світі.

Китай є світовим лідером з видобутку вугілля, виробництва чорних металів, цементу, велосипедів, зерна, картоплі, бавовни, м'яса, мінеральних добрив, бавовняних тканин, одягу, взуття, поголів'я свиней, з улову риби.

Країна займає провідні позиції з виробництва електроенергії, хімічних волокон, вовняних та шовкових тканин, вирощування сої, вантажообігу залізничного транспорту. Китай також знаходиться серед лідерів з виробництва металорізальних верстатів, обладнання для гірничо-шахтної та металургійної промисловості, локомотивів і вагонів, цукру та чаю.

Якщо дослідити історію успіху Китаю починаючи з середини XX ст., то показовим є те, що впродовж першої п'ятирічки (1953–1957) керівництво КНР зробило акцент на індустріалізації за радянським зразком. Обсяги промислового виробництва за цей період зросли

у 2,3 раза. Було закінчено будівництво 428 потужних промислових підприємств, а 109 були побудовані частково. Фактично з нуля було створено такі важливі галузі промисловості, як авіаційна, автомобільна, станко- і машинобудівна, оборонна та інші.

У 1958 році під тиском Мао Цзедуна та його прибічників керівництво країни прийняло нову програму, що отримала назву політики «трьох червоних прапорів»: нової генеральної лінії, «великого стрибка» і народних комун. Її метою став якомога швидший перехід до колективізму і утвердження таких форм суспільного устрою, які б дозволили досягти небувалої економічної ефективності виробництва. Однак ця програма виявилася невдалою: система розподілу призвела до затримки розвитку, а об'єми виробництва у сільськогосподарському і промисловому секторах різко зменшилися.

У 1960 роках у країні почався голод, внаслідок чого значно зменшилася чисельність населення. І хоча для врегулювання ситуації урядом було запущено «програму відновлення», спрямовану на реабілітацію приватних господарств і ринку, диференціацію доходів, скорочення комун, а у 1964 році була розгорнута нова програма «чотирьох модернізацій» (сільське господарство, промисловість, оборона, наука, техніка), економіка знову занурилася у хаос через розпочату Мао Цзедуну у 1966 році «культурну революцію».

У результаті «культурної революції» було фактично знищено засновану на Конституції 1954 року політичну систему КНР, репресовано тисячі прогресивно налаштованих представників армії, правоохоронних органів, державно-партійного апарату, культури і освіти. Повсякденним явищем стала розправа на «судах мас» за участі десятків тисяч глядачів. Для подібних судилищ характерною була відсутність процесу і закону. У країні панував хаос і безпорядок, а вже зруйновані органи державної влади не в змозі були взяти під контроль ситуацію. Повсюди у громадських місцях були вивішені «обвинувальні вироки» – дацзибао (рукописні газети), в яких різні категорії громадян звинувачували у ревізіонізмі і контрреволюції.

Невдовзі кампанія набула некерованого характеру і знадобилося навіть втручання Народно-визвольної армії Китаю, аби підтримати владу створеного тимчасового уряду. Отже, про існування і дію у цей період у Китаї правової системи говорити не доводиться.

Після завершення «культурної революції», смерті Мао Цзедуна (1976) і арешту основних її ініціаторів («банди чотирьох») права система КНР перейшла на наступний етап свого розвитку. Його ідейними орієнтирами було визначено строге дотримання законності і дисципліни, невідворотнє покарання за порушення законів.

Вступ у 2001 році КНР до ВТО ознаменував собою новий етап у формуванні економічної системи КНР.

У 2019 році пандемія COVID-19 стала шоком для орієнтованої переважно на експорт китайської економіки. За даними національної статистики, об'єм зовнішньої торгівлі товарами у I кварталі 2020 року знизився на 6,4% у річному вираженні. Від'ємне сальдо торговельного балансу скоротилося на 80,6%, експорт знизився на 11,4% у річному вираженні, а імпорт – на 0,7%. Проте вже у третьому кварталі падіння показників призупинилося, а по окремим позиціям навіть було досягнуто допандемійних результатів. Більш того, керівництву КНР вдалося заробити геополітичні дивіденди на ситуації з пандемією.

Системи охорони здоров'я багатьох країн світу, особливо бідних африканських країн, не можуть самостійно протистояти COVID-19 і залежать від міжнародної підтримки, яка повинна надаватися негайно. І тоді як президент Д. Трамп призупиняв фінансування ВОЗ і навіть погрожував припинити членство США у цій організації, його китайський колега Сі Цзиньпін демонстрував щедрість у наданні допомоги.

Ця практика продовжується й досі. І якщо США згортають свою присутність у міжнародних організаціях – наприклад, в окремих структурах ООН, – Китай навпаки намагається її розширити, що з огляду на економічну потужність надає йому все більшої геополітичної ваги.

При більш глибокому розгляді стану економіки Китаю (не лише за показниками ВВП) відкриваються значні прогалини в цій моделі: низькі показники за індексами економічної свободи, процвітання, прихильності розвитку, соціальної мобільності, і нарешті, верховенства права є переконливим тому доказом.

Загалом щодо китайської моделі розвитку точиться багато суперечок, а деякі дослідники взагалі заперечують її існування. Де-хто вважає, що вона є універсальною і може бути використана

більшістю країн, що розвиваються. Найбільш релевантною вважаємо думку тих аналітиків, які вважають її специфічним варіантом саме східно-азіатської моделі економічного розвитку²⁷. Спочатку ця модель знайшла своє втілення у післявоєнній Японії, а потім була реалізована на території так званих «азіатських тигрів» – Південній Кореї, Тайвані, Сінгапурі і Гонконзі. Пізніше її взяли на озброєння Китай і у тій чи іншій мірі країни ASEAN (Малайзія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, а ще пізніше – В'єтнам, Лаос та інші).

У кожній із країн ця модель має свою специфіку, проте є й спільні ознаки:

- орієнтація економіки, особливо промислової галузі, на експорт;
- використання дешевої робочої сили;
- активне залучення іноземних інвестицій, висока удільна вага інвестицій у ВВП (частка накопичення від 30% до 40% і навіть більше);
- авторитарність у різній мірі і/або однопартійна модель.

Останнє сприймається інвесторами як запорука стабільності в країні, і відповідно є сприятливим фактором для залучення іноземного капіталу.

Модель є дієвою, і у різних своїх варіаціях забезпечує високі темпи економічного зростання на тривалий час. За рахунок залучення капіталу і технологій зростає технологічний рівень і продуктивність праці. Як наслідок, модернізація країни, стрімка урбанізація і поступове зростання рівня життя населення. Однак із зростанням ВВП на душу населення і внутрішнього споживання темпи економічного розвитку в країнах азіатської моделі уповільнюються. У цієї парадоксальної ситуації є просте пояснення: чим заможнішими стають люди, тим більше вимог вони висувають владі.

Підвищення рівня життя у державі закономірно призводить до зростання у її громадян самооцінки і прагнення до незалежності. У цьому контексті зіткнення всередині Китаю неминучі: заможні китайці з часом перестануть сприймати як належне існуючий авторитарний режим. Лише повага до інституту влади, вкорінена

27. Danju, I.& Maasoglu, Y. The East Asian Model of Economic Development and Developing Countries. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 109, 2019, p.1168-1173

у менталітеті цієї нації за тисячолітню історію, є на сьогодні стримуючим фактором. Проте, глобалізація безжалісно зруйнувала не лише економічні і культурні кордони по всьому світові, а й усталені життєві установки і традиційні світоглядні орієнтири сучасної людини. У відкритому суспільстві трансформації на ментальному рівні – це лише питання часу, і Китай навряд чи стане винятком у цьому питанні.

Слабким місцем китайської моделі власне і є нехтування цим законом глобалізації: відкрита для інвестицій і торгівлі економіка несумісна із авторитарним устроєм і єдиним «центром управління», що тягне за собою порушення прав людини та нівелювання ролі права в цілому. Інтенсивність і стабільність розвитку економіки можливі, якщо виробництво матеріальних благ базується на свободі суб'єкта господарювання й у державі забезпечується верховенство права.

Про свободу і власність Хайек писав у своїй праці *The Road to Serfdom*: «...система приватної власності – найважливіша гарантія свободи не лише тих, хто володіє власністю, а й тих, у кого її немає. Якщо ж засоби виробництва опиняться в одних руках, то власник – чи то номінальне «суспільство», чи диктатор – отримає над нами необмежену владу»²⁸.

Серед факторів феноменального економічного злету Китаю, перш за все, слід відзначити концентрацію держапарату і суспільства в цілому на успіху і зростанні. У країні спостерігається буквально фетишизація розвитку і світового економічного лідерства. Серед інших факторів слід відзначити неймовірно високий рівень інвестицій (в останні 10 років цей показник інколи сягав до 50% від ВВП), значні надходження іноземного капіталу і зростання продуктивності праці.

Щодо останнього не все так однозначно, і порівняно з розвиненими країнами продуктивність праці у Китаї все ще дуже низка, проте завдяки постійній технічній модернізації динаміка у цьому напрямку вражає.

Важливими ресурсами для «китайського чуда» стали також:

а) величезний і тривалий час невичерпний ринок дешевої робочої сили і так званий демографічний дивіденд;

28. Hayek, F. A. *The Road to Serfdom*. London: University of Chicago Press, 2017, 304 p.

б) значні запаси окремих видів природних копалин (вугілля, залізна руда, нафта, рідкісні метали); дешева соціальна політика, що пояснюється відносно молодю демографічною структурою населення й ігноруванням з боку влади потреб населення.

Водночас китайська економіка, незважаючи на те, що її технологічний та інноваційний рівені зростають, в цілому залишається екстенсивною, надто орієнтованою на експорт і залежною від інвестицій. При цьому вона продовжує залишатися надмірно ресурсно-енерговитратною й екологічно брудною.

При всіх амбіціях Китаю навряд чи вдасться витіснити США з першого місця серед сучасних наддержав. Економічний лідер повинен мати високий ВВП на душу населення, високий рівень продуктивності праці і заробітної плати. За цими позиціями Китай поки що відстає від США. До того ж економіка США, на відміну від китайської, ніколи не була експортноорієнтованою.

Проте найбільша перепона на шляху Китаю до світової першості – несформованість на ментальному й інституціональному рівнях поваги до права як основного регулятора економічних відносин, нехтування законом на користь одноосібної волі «лідера нації» чи умовно колективної – партії.

Унікальність Китаю в гібридності його державного устрою: протиприродна, але тимчасово дієва суміш соціалізму і капіталізму. Проте така модель врешті-решт стане пасткою для держави. В Китаї вже зараз назріває внутрішній конфлікт, про що свідчить ситуація з масовими протестами в Гонконзі. У травні 2020 року Всекитайське зібрання народних представників – своєрідний «парламент» КНР – ініціювало прийняття закону про держбезпеку, що кардинально розширює повноваження китайських спецслужб у Гонконзі. Незважаючи на обмеження через пандемію, тисячі людей вийшли з протестами проти дій китайського уряду.

Переслідування інакомислячих і «закручування гайок» призведуть до віддалення від Заходу, а звідси погіршення інвестиційного клімату країни і відтік капіталу, що однозначно уповільнить темпи економічного росту. Власне саме «китайське чудо» стало можливим завдяки тому, що наприкінці минулого століття уряд КНР прийняв «правила гри» західних країн, хоча при цьому було продовжено політику збереження і навіть зміцнення авторитарного режиму.

Саме англо-американська (загальне право) і романо-германська (цивільне право) правові системи стали основою, на якій формувалася архітектоніка економічних відносин у сучасному світі. Країни Заходу є свого роду колективним депозитарієм ключових «правил гри» для усіх вагомих учасників на міжнародній арені. Ці правила не можуть змінитися за волею КП Китаю чи підпорядковуватися їй.

Водночас існуючий у сучасному Китаї пріоритет партійних рішень над законом, основопокладаюча роль політичних установок і директив КПК у справі формування законодавства є не що інше, як данина притаманному для китайського суспільства менталітету, у якому поєдналися споконвічна перевага моралі над формальним правом, колективізм і відданість правителю (втіленому в індивідуальному чи колективному суб'єкті).

На сьогодні все більш очевидно, що задеклароване Китаєм прийняття західної правової парадигми заради соціально-економічного розвитку є фікцією. У міжнародних відносинах, у тому числі й щодо угод по клімату, Китай керується суто власними економічними інтересами. А проявлена ним зневага до вердикту Гагського суду щодо конфлікту у Південно-Китайському морі є свідченням того, що за необхідності Пекін готовий ігнорувати міжнародне право.

В самому ж Китаї формальні закони є лише інструментом для сильної, далекоглядної, авторитарної і жорстко ієрархізованої системи, що маніпулює економікою в цілому і окремими економічними інститутами з метою утвердження своєї могутності в світі. Образно кажучи, закони були і залишаються у КНР «ширмою», за якою успішно реалізується «воля до влади» керівництва країни. Якщо верховенство закону й надалі підмінятиметься диктатом правлячої верхівки, економіка Китаю з його гібридним суспільним устроєм все більше нагадуватиме колоса на глиняних ногах.

§7.2. Економіка Індії

► Місце у світовій економіці

Індія – країна прадавньої культури, що зробила величезний внесок у розвиток усієї світової цивілізації. Вона належить до групи країн, що розвиваються, із середнім рівнем доходів. Країна посідає друге місце у світі за чисельністю населення (1,3 млрд осіб). Територія

Індії – 3,287 млн м² (сьоме місце у світі). Економіка Індії є однією з найпотужніших, і за рівнем ВВП вона посідає шосте місце серед країн світу (2,6 трлн дол., що становить 2,3% від світового). Питома вага ВВП Індії у світовому виробництві товарів та послуг протягом століття постійно змінювалася: спочатку знижувалась аж до 1970 р., а згодом стійко зростала. Країна виробляє близько 5,6% валового світового продукту. Питома вага у світовому експорті становить близько 3%. Однак, враховуючи значну чисельність населення (понад 1,2 млрд чол.), показники на душу населення значно нижчі від високорозвинених країн. Зазначимо, що населення Індії подвоюється кожні 30 років, а ВВП із 1980 р. – кожні 10 років.

Індія займає перше місце у світі з виробництва цукру, друге після Китаю – з вирощування джуту та тютюну, бавовни-волокна та бавовняних тканин, третє після Китаю та США – з видобутку вугілля, а також з виробництва та споживання бавовни.

У преамбулі до Конституції Індія визначається як суверенна, світська, ліберально-демократична республіка. Індія є членом ООН з моменту заснування, одним із засновників та лідерів Руху неприєднання, займає особливу позицію щодо нерозповсюдження ядерної та ракетної зброї, створення без'ядерної зони в Південній Азії. Індія входить до складу Південно-Азіатської асоціації регіонального співробітництва – СААРК (South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) та «Плана Коломбо».

На сьогодні в Індії сформувалася усталена (а не імітаційна!) демократія – рідкісний випадок для країн третього світу. Проте вона поєднується з високим рівнем корупції і нерівності, а неграмотність і відсталість значної частини населення – із розвиненою політичною системою. Більш того, європейська демократія і виражений середній клас уживаються із суто індійськими забобонами, пов'язаними, в першу чергу, із поділом суспільства на касти.

Така контрастність притаманна країнам, які динамічно розвиваються. Водночас для Індії характерна особливість, якої немає в жодній іншій країні світу. Це так зване *поєднання трьох світів* – розвиненого капіталістичного, соціалістичного і країн третього світу. Останній пов'язаний із бідністю і демографічним тиском, що спричиняє потужні внутрішні міграційні процеси. Соціалістичний світ знаходить своє відображення у конституції країни, в якій Індія офіційно

іменується соціалістичною секулярною демократичною республікою. Крім того, це активна діяльність держави щодо розвитку інфраструктури і економіки на основі п'ятирічних планів.

Потужна регуляторна функція держави виявляється у ліцензуванні і квотуванні дрібного бізнесу, захисті прав робітників спеціальним законодавством, а також квотуванні місць в органах державного самоврядування для жінок і членів нижчих каст. Слід згадати й активну роль держави у боротьбі із бідністю, неграмотністю, демографічними катаклізмами.

Ознаками «першого світу» є усталена демократія, інститут приватної власності та інші інститути недержавної економіки на зразок великих приватних корпорацій, працюючий ринок цінних паперів, дієва правова система і повага до суду. Як для східної країни із давньою історією становлення державності ці ознаки є рідкістю, проте пояснюються вони, значною мірою, спадком колоніального періоду. В Індії сформувався прошарок суспільства, що складається із висококваліфікованих спеціалістів, зайнятих у приватному бізнесі інших, розвинених країн. Так, США, Канада, Велика Британія і Європа користуються послугами індійських спеціалістів у віддаленому режимі. Зокрема, це стосується створення програмного забезпечення: кількість індійських програмістів у Кремнієвій долині США вже перевищує чисельність американців та фахівців із інших країн.

► Чинники економічного розвитку

Основними факторами, що сформували економіку Індії та впливають на її сучасний розвиток, є природно-ресурсний і демографічний потенціал, а також особливості історико-економічного розвитку.

Природно-ресурсний потенціал Індії дуже різноманітний. Розташована на півдні Азії Індія, як уже зазначалося, має в своєму розпорядженні величезну площу території, яка становить приблизно третину площі США. Водні кордони країни приблизно на 40% перевищують сухопутні. На півночі Індії розташовані Гімалаї, де знаходяться найвищі вершини у світі. Мальовничий озерний край Джамму та Кашмір розташований біля північно-західних схилів Гімалаїв. Передгір'я Гімалаїв вкриті лісами, де водяться численні представники тваринного світу, у тому числі тигри та леопарди.

На південь від Гімалаїв у родючих заливних долинах великих річок живе більшість населення Індії.

Незважаючи на наявність досить великих річок (Брахмапутра, Інд, Ганг та ін.), їхній енергетичний потенціал невисокий внаслідок рівнинного характеру місцевості, де вони протікають. За виробленням електроенергії Індія посідає п'яте місце у світі.

Надра Індії багаті на корисні копалини. Ще в колоніальні часи її називали «перлиною британської корони». Дійсно, корисні копалини країни різноманітні та їхні запаси значні. Основні поклади розташовані на північному сході країни.

На кордоні штатів Оріса та Біхар знаходяться залізорудні басейни з копалинами високої якості. Загальні геологічні запаси становлять понад 19 млрд т, що становить четверту частину загальносвітових. Індія має в своєму розпорядженні також значні поклади марганцевих руд, титану, хрому, міді. Наявні запаси нафти та природного газу, проте потреби у цих ресурсах задовольняються за рахунок імпорту.

Дещо північніше залізорудних знаходяться головні кам'яновугільні басейни (у штатах Біхар, Західний Бенгал), але це вугілля має невисоку якість. Розвідані запаси кам'яного вугілля країни становлять близько 23 млрд т. На північному сході країни спостерігається особливо сприятлива ситуація з розвитку галузей важкої промисловості концентрації корисних копалин. Штат Біхар – найбагатший на корисні копалини район Індії.

Різнманітні корисні копалини Південної Індії – це боксити, хроміти, магнезити, буре вугілля, графіт, алмази, золото, монацитові піски. У Центральній Індії (східна частина штату Мадхья-Прадеш) також є значні родовища чорних металів та кам'яного вугілля. Важливим джерелом енергії може стати радіоактивний торій, що міститься в монацитових пісках. У штаті Раджастан виявлено уранові руди.

Агрокліматичні умови на більшій частині території країни сприятливі та дозволяють займатися землеробством цілий рік. За загальним розміром оброблюваних земель вона поступається лише США. Серед природних ризиків Індії слід відзначити ерозію сільськогосподарських угідь, посухи, повені, руйнівні мусонні дощі та землетруси в горах.

Демографічний потенціал Індії величезний. Близько 70% населення проживає у сільській місцевості. Незважаючи на наявність таких великих міст, як Нью-Делі (21,7 млн осіб), Бомбей (19,6 млн осіб), Калькутта (15,3 млн осіб), Бангалор (7,1 млн осіб) та ще близько 30 міст із чисельністю населення понад мільйон осіб, рівень урбанізації Індії не перевищує 30%.

Демографічна проблема постає перед країною вже досить давно. У 1952 р. Індія була першою державою, яка почала здійснювати національну програму з планування сім'ї з метою стабілізації чисельності населення та приведення цього показника у відповідність до потреб національної економіки. З 2000 р. в Індії здійснюється національна демографічна політика, спрямована на зменшення темпів відтворення населення та покликана вирішувати завдання підвищення рівня медичного обслуговування, скорочення дитячої смертності тощо.

Поряд із демографічною проблемою існує проблема суто національна, пов'язана з кастовістю індійського суспільства та релігійними відмінностями.

В Індії налічується кілька сотень націй, народностей та племен. За релігійним складом найбільшу питому вагу мають індіюсти (80%), далі йдуть мусульмани (14%), християни (2,4%), сикхи (2%), буддисти (0,7%).

Трудові ресурси Індії значні – 488 млн осіб, але переважають некваліфіковані працівники. Частка грамотних серед дорослого населення – 61%. Критична ситуація із рівнем безробіття – зареєстровано понад 30 млн осіб.

Індія – одна з найполяризованіших у соціальному відношенні країн світу. Близько 350 млн осіб (29% населення) живуть за межею бідності.

Щорічно ринок праці поповнюється більш ніж 10 млн нових претендентів на працевлаштування, з них роботу знаходять не більше 1 млн, що серйозно загострює проблему зайнятості в Індії. У пошуках місця роботи тисячі громадян виїжджають за межі країни. Так, у Саудівській Аравії працює не менше 1,6 млн індійців.

Роль релігії у розвитку економіки в Індії є достатньо великою. Індіюзм став свого часу стрижнем національно-визвольного руху, ідеолог якого – Махатма Ганді, визнаний в народі святом, – створив

на його основі етико-політичну філософію. Прагнення вбачати у лідері держави святого або божество – притаманна індійському менталітету особливість. Соціальна сила релігії у цій країні полягає ще й у тому, що освячує традиційний поділ на касты.

Ще однією особливістю суспільного устрою Індії є притаманне йому різноманіття в етносоціальному та етноконфесіональному аспектах. І незважаючи на те, що країну населяють великі за чисельністю населення народи, жодна з етнічних общин не складає більшості. Це унеможлиблює домінування певного етносу у політичному і культурному житті і спонукає до взаємного прийняття і пристосування. У цьому плані Індія може слугувати прикладом для інших багатонаціональних держав, зокрема в Африці.

► Історико-економічні особливості розвитку Індії

В Індії зародилася одна з найдавніших світових цивілізацій – у долині Інду сформувалася високорозвинена Хараппська (Індська) цивілізація міського типу. Існування великих міст, наявність системи планування міського будівництва свідчать про високий рівень розвитку цієї цивілізації.

Індська долина була одним із найдавніших центрів землеробства на Сході. Тут з давніх-давен вирощували різні землеробські культури (пшеницю, ячмінь, кунжут, рис, бавовник та ін.). Чимале значення мало скотарство. У період хараппської цивілізації набули поширення такі ремесла, як прядіння і ткацтво, різьблення по кістці та металу, виготовлення кераміки. Міста Хараппської цивілізації були центрами внутрішньої та зовнішньої торгівлі, яка велася сухопутним та морським шляхами.

Початком нового періоду в історії Стародавньої Індії (магадхсько-маурійської) дослідники зазвичай вважають середину першого тисячоліття до н. е. У цю епоху склалися основні риси соціально-економічного устрою давньоіндійського суспільства. Саме тоді різко проявилася нерівномірність розвитку окремих областей.

Одним з найбільш економічно розвинених центрів Північної Індії стала долина Ганга, де були родючі ґрунти та багаті поклади металів. На той час отримало розвитку штучне зрошення. Хоча землеробство стало провідною галуззю виробництва, чимале значення у господарстві відігравало і скотарство. З'явилися перші гроші та розпочався

грошовий обіг. У цю епоху були вже відомі заклади, кредити, відсотки.

У VII–XVIII ст. в Індії панував феодальний устрій. Індійська форма феодалізму відрізнялася від європейської, зокрема, переважанням державної власності на землю. Починаючи з XI ст. Індія стала зазнавати руйнівних набігів мусульманських завойовників. Із європейців першими досягли Індії португальці (Васко де Гама, 1498), які витіснили купців-мусульман і ціле століття утримували свою монополію в індійських морських водах. Останні португальські володіння на субконтиненті проіснували до 1961 року. На початку XVII ст. в Індії з'явилися голландці, французи та англійці. Голландці зуміли, витіснивши португальців, освоїти Молуккські острови. У 1612 році британська Ост-Індська компанія створила факторію у Сураті. У цей період до Європи вивозилися бавовняні тканини, індиго, селітра, цукор та шовк. В обмін ввозилися предмети розкоші, які мали попит при дворах раджив.

У XVIII ст. точилася боротьба за Індію між Англією та Францією, до якої втяглися індійські правителі. Велика Британія зуміла перемогти у сутичці за величезну територію, яка керувалася Лондоном як безпосередньо, так і через васальних князів. Із завоюванням Індії англійцями змінилося як політичне, так й економічне становище країни.

На відміну від колишніх завойовників, які осідали тут і асимілювалися з місцевим населенням, Англія, що стала на шлях капіталістичного розвитку, розглядала Індію як джерело багатств, які вивозилися до метрополії.

Вивезення багатств із Індії, що почалося ще в період її завоювання, стало постійною «економічною викачкою» (economic drain). Англійці вивезли з Індії величезний «військовий видобуток», отриманий шляхом пограбування скарбниці різних індійських правителів та великих феодалів.

У цілому економічна політика колоніального уряду Індії мала двоїстий характер: з одного боку, заохочувався розвиток нових економічних районів, нових засобів зв'язку, відбувалося зростання портових міст, були прокладені перші залізниці, почалося будівництво телеграфу, було покращено поштовий зв'язок; з іншого – посилювалася по суті феодально-податкова експлуатація селянства і зміцнювалася

приватна власність землевласників, які здають свою землю в оренду та вводять кабальні способи закріпачення селян.

Перетворення Індії на аграрно-сировинний придаток Англії об'єктивно створювало ґрунт для виникнення у країні капіталістичного виробництва, але збереження різноманітних феодальних пережитків й уповільнення на цій основі національного виробництва гальмували розвиток індійської економіки.

Починаючи з 60-х років XIX ст. значних масштабів набуло вивезення з Індії сільськогосподарської сировини. Головними статтями індійського експорту були бавовна, вовна, джут, пальмове волокно, рис, пшениця, маслонасіння, прянощі, індиго, опіум. Основна частина всієї продукції прямувала до Англії. Загальна вартість товарів, що ввозяться щорічно з Індії, збільшилася до кінця XIX ст. утричі. За цей період ввезення англійських товарів до Індії збільшилося у п'ять разів. Основну частину імпорту Індії становили різні види споживчих товарів. Це призвело до подальшого розвитку товарно-грошових відносин та впровадження у сільськогосподарське та ремісниче виробництво торгового та лихварського капіталу. Нагромадження грошового капіталу індійськими торговцями та лихварями мало два важливі соціально-економічні наслідки: впровадження торгово-лихварських каст у землеволодіння, з одного боку, та утворення передумов для формування національної промисловості – з іншого.

Індія стала сферою застосування англійського капіталу. Об'єктами великих капіталовкладень стали залізниці, іригаційні споруди для вирощування експортних культур, плантаційне господарство, гірничодобувна промисловість. До кінця XIX ст. 70% всього акціонерного капіталу у великому виробництві належало англійцям.

Протягом усього колоніального періоду в Індії не припинялася боротьба місцевих феодалів, селян із завойовниками. Активізація вільного руху відбувалася із захопленням та вивезенням ресурсів із країни. Велика Британія, яка брала участь у двох світових війнах, значною мірою перекидала військові витрати на свою головну колонію, що не сприяло її економічному розвитку.

Промисловість Індії отримувала значні військові замовлення на постачання боєприпасів, сталі та вугілля, залізної руди, марганцю, слюди, виробів з джуту, бавовняних тканин «хакі», вовняних виробів (ковдри, шинелі та ін.).

Гранична напруга під час Другої світової війни ресурсів Індії, особливо продовольства, за відсутності державних запасів зерна привела до голоду. У 1943 р. голодувало близько третини населення.

У серпні 1947 р. була проголошена незалежність Індії, після чого Індійська імперія була поділена на два домініони: Пакистан, утворений із двох регіонів із мусульманською більшістю, та індуїстську Індію. Розділ супроводжувався кровопролиттям, у якому загинуло понад 300 тис. осіб, та міграцією понад 10 млн осіб. Розділ Індії на Індійський Союз і Пакистан завдав величезних економічних збитків обом країнам. Вся єдина економічна система, включаючи іригаційні споруди, транспортну мережу виявилася розірваною. Індійський Союз відчував нестачу продовольства, сировини для провідної текстильної промисловості.

У 1949 р. обсяг промислового виробництва становив 60–70% від рівня, досягнутого у Другій світовій війні. Різко зросло безробіття. В 1947–1950 роках Індія була вимушена ввозити понад 10 млн т зерна. У прийнятій урядом Індії в 1948 р. резолюції щодо промислової політики було закладено основу *змішаної економіки*, в якій приватному сектору, при стратегічному контролі з боку держави, відводилася помітна роль. Слід зазначити, що запроваджені в цей час планові методи господарювання визначили характер трансформації економічної системи країни. Відповідно до цього курсу, за державою були зарезервовані найважливіші галузі важкої промисловості та машинобудування, включаючи чорну металургію, вугільну та нафтову промисловість, виробництво озброєнь та атомної енергії, залізниці.

У 1948 році був націоналізований Резервний банк Індії, посилено контроль за діяльністю приватних банків, важливий у побудові нової економіки. В Індії використовувався досвід Радянського Союзу, усі основні програмні документи 1950–1960-х років підкреслювали найважливішу роль держави у будівництві національної економіки.

До середини 1960-х років у державному секторі було створено основні підприємства важкої індустрії – чорної та кольорової металургії, нафтохімії, важкого машинобудування, виробництва будівельних матеріалів та електроенергетики. Загальний обсяг промислового виробництва 1948–1964 років виріс у 2,5 раза.

У другій половині 1960-х – на початку 1970-х рр. в Індії розпочався перший етап «зеленої революції», яка охопила переважно райони,

що традиційно спеціалізувалися на виробництві пшениці. Завдяки застосуванню нових високоврожайних сортів, посиленому розвитку іригації та широкому використанню добрив і отрутохімікатів за перші 6 років виробництво пшениці зросло більш ніж у 2,6 рази. Все це відбувалося за активної участі держави.

Проте вже на другому етапі «зеленої революції» (1972–1975) стався її спад, який був багато в чому пов'язаний із зростанням цін на основні засоби нових технологій – машини, добрива, пестициди, а також на пальне та електроенергію.

Одним із результатів «зеленої революції» стало заміщення пшеницею, а потім і рисом дешевших продовольчих культур, у тому числі бобових – основного джерела протеїну у харчовому раціоні найменш заможних груп населення. А загальним підсумком стало те, що з 1978 р. було повністю припинено імпорт зернових (за винятком неврожайного 1981 р.).

«Зелена революція» допомогла вирішити проблему створення великих державних запасів зерна.

До середини 1960-х років зростання промислового виробництва становило 7,8% щорічно. Відбулися помітні зміни в аграрній сфері. Головним результатом аграрних реформ стало зміцнення підприємницької верхівки селянства, перехід до капіталістичних методів господарювання. З 1951 по 1964 рр. обсяг продукції сільського господарства зріс на 40%. За цей період внутрішній національний продукт збільшився на 60%. Позитивні зрушення відбулися у розвитку системи освіти, охорони здоров'я, науки. Число студентів у закладах вищої освіти зросло у 5 разів. Загальне підвищення рівня життя супроводжувалося зростанням тривалості життя з 32 років у 1951 р. до 50 років у 1971 р.

Водночас в аграрному секторі понад 20% господарств не мали землі. Зростання цін, висока інфляція, масове безробіття, при щорічному прирості населення близько 2,5%, нівелювали досягнення у промисловості та сільському господарстві. Більш того, економічний стан значної частки населення залишався вкрай тяжким. На цьому ґрунті в країні загострилися соціально-економічні протиріччя та конфлікти.

Незабаром після приходу І. Ганді до влади було здійснено перші заходи щодо реформування індійської економіки, погоджені

зі Світовим банком та іншими міжнародними фінансовими інститутами. Вони включали девальвацію рупії (на 36,5%), зняття багатьох обмежень на імпорт, промислове дерегулювання. Все це мало супроводжуватися допомогою з боку міжнародних фінансових організацій та розвинених країн. Це був певний відхід від стратегії самозабезпечення.

Реформи не дали потрібного результату. Девальвація рупії, зростання цін на продовольство та суттєве падіння рівня життя в цей період сприяли формуванню у суспільній свідомості думки, що уряд відходить від проголошених цілей будівництва суспільства соціальної справедливості.

Надалі знову відбулося повернення до політики націоналізації та зміцнення держсектору економіки. Незважаючи на високий рівень державного регулювання, приватний сектор став важливою частиною у всіх галузях економіки. Успіхів було досягнуто у вкрай складних умовах розділеного за етнічною, лінгвістичною та релігійною ознаками суспільства.

На початку 1990-х років ХХ ст. мали місце негативні тенденції, що виразилися в антиекспортному торговому режимі, жорсткому протекціонізмі національної промисловості, скороченні державних накопичень, зростанні фінансового дефіциту. Ці та інші труднощі призвели до зростання зовнішнього боргу Індії. Вони посилювалися у зв'язку з черговою нафтовою кризою. У результаті в Індії вибухнула гостра фінансова криза – валютні резерви Індії, що до червня 1991 року становили 1 млрд дол. були в змозі покрити тільки 2-тижневий імпорт товарів.

У цих умовах корпоративний сектор, промисловці та їхні лобісти виступили з позицій рішучої активізації курсу на лібералізацію економіки та посилення зовнішньоекономічних зв'язків. Під цим малися на увазі насамперед звільнення промисловості від державного ліцензування та постійного контролю з боку уряду та приватизація державної власності.

Індія пішла шляхом поступової, еволюційної модернізації та економічних реформ. Було оголошено курс на швидке економічне зростання на основі модернізації, особливо розвитку науки та технології, підвищення продуктивності. У свою чергу, економічне зростання мало поєднуватися із соціальною справедливістю, що в умовах

Індії означало, з одного боку, надання можливостей для розвитку більшості населення, з другого – усунення соціально-економічної нерівності між окремими групами людей, незалежно від релігії чи касти, і між окремими регіонами. Індія не відмовилася від державного планування економіки.

З початку 1990-х років індійська економіка загалом зростала більш ніж на 6% щорічно, але це відбувалося головним чином за рахунок зростання промислового виробництва, високих технологій та сфери послуг. За ці ж роки зростання у сільському господарстві становило лише 2,2%. Ця цифра приблизно відповідала щорічному приросту населення Індії. Таким чином, виник величезний розрив у життєвому рівні населення міст та сіл.

У процесі реформ явно розмежувалися дві Індії. Одна – це країна зростаючого підприємництва, зростаючих міст (часто погано керованих), прошарку багатих і заможних людей, які становили близько чверті її населення. Інша Індія – це тисячі сіл та сотні мільйонів бідняків. Вони виявилися на узбіччі економічних реформ, які не принесли їм помітного покращення життя.

Також оформилися досить різкі контрасти регіонального розвитку Індії. Індійська північ виявилася поза впливом західної цивілізації, тут діють місцеві звичаї, склалася культура, що гальмує промисловий розвиток. Навпаки, на півдні країни економічна культура формувалася під впливом англійців. На заході пріоритет має легка промисловість, основою якої є приватний бізнес. У розвитку підприємств легкої промисловості спостерігається значний прогрес. На сході ще з 1950-х років інтенсивно розвивалася важка і видобувна промисловість. Ці галузі, ставши неконкурентоспроможними, занепадають. Через диспропорції регіонального розвитку відбувається досить різка диференціація Індії на бідні та багаті штати.

► Структура та динаміка розвитку економіки

Економіка Індії охоплює традиційне сільське господарство, інноваційне сільське господарство, традиційні ремесла, широкий діапазон сучасних галузей промисловості та сфери послуг. Найбільша частина трудових ресурсів зосереджена у сільському господарстві, але сфера послуг є основним джерелом економічного зростання. І хоча у ній зосереджено лише близько третини трудових ресурсів країни, але виробляється більше половини ВВП.

Останніми роками Індія перейшла на постіндустріальну стадію економічного розвитку.

Питома вага Індії у світовому промисловому виробництві почала зростати з 1980-х років. Було розроблено стратегію розвитку за так званими «лініями проникнення», якими стали залізничні магістралі, що з'єднують чотири найбільші частини країни, – Бомбейська, Калькуттська, Мадраська та Делійська. Ці залізничні лінії утворили чотирикутник, сторони якого було названо «коридорами зростання». Завдяки наявності розвиненої інфраструктури вони стали основою промислової відбудови країни. Активного розвитку зазнали тут підприємства чорної металургії та важкого машинобудування. «Коридори зростання» значно розширювалися, охоплюючи нові незасвоєні території. Незважаючи на значний природно-ресурсний потенціал, розвиток промисловості стримувався дефіцитом фінансових коштів.

Структура промислового виробництва у формуванні ВВП Індії така: текстильна промисловість (працює на власній сировині) – 17%, нафтова та вугільна – 17%, чорна та кольорова металургія – 14%, машинобудування – 12%, харчова промисловість – 11%, целюлозно-паперова – 7%, електротехнічна – 5%. За розвитком атомної промисловості Індія є лідером серед країн, що розвиваються.

Високі темпи зростання спостерігаються у галузях інформаційних та комп'ютерних технологій. Індії належить близько 5% світового ринку комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення.

Сільське господарство залишається основною ланкою економіки, у ньому зайнято понад половини працездатного населення країни. За площею зрошуваних земель (54,8 млн га) Індія займає одне з перших місць у світі. У сільському господарстві країни й досі зберігаються значні контрасти: великі заможні плантації межують з дрібними, інколи збитковими, селянськими господарствами. Багато селян мають лише невеликі ділянки землі або загалом її не мають. У більшості індійських сіл немає електрики.

За кількістю поголів'я великої рогатої худоби Індія посідає перше місце у світі, проте за споживанням м'яса – одне з останніх, що пояснюється релігійними поглядами індійців (в індуїзмі корова є священною твариною). Основними культурами, що вирощуються в Індії, є рис та пшениця, найважливішими технічними культурами – бавовник та цукрова тростина.

Як зазначалося, активними темпами розвивається сфера послуг (торгівля, готельна справа, транспорт та зв'язок). Індія швидко набирає обертів у секторі інформаційних технологій.

В економіці країни провідну роль відіграє приватний сектор, який забезпечує 75% виробництва ВВП. Він домінує у легкій, харчовій, медичній промисловості, у торгівлі, машинобудуванні, будівництві та автотранспорті. На державний сектор припадає чверть виробництва ВВП (оборонна промисловість, енергетика, металургія, авіаційний, залізничний, морський транспорт та зв'язок). У цьому секторі економіки інтенсивно впроваджуються наукові розробки. Індія має в своєму розпорядженні високі технології, космічну промисловість і атомну енергетику.

Індійська економіка досить легко перенесла наслідки глобальної фінансово-економічної кризи (економічне зростання у 2010 р. перевищило 10%). Однак вже у наступному році темпи зростання дещо сповільнилися через високу інфляцію, зростання відсоткових ставок та деяке гальмування економічних реформ. Високі світові ціни на сировину збільшили субсидії уряду на паливні витрати, що сприяло збільшенню дефіциту бюджету та погіршенню сальдо поточного рахунку платіжного балансу країни.

► Внутрішня економічна політика

Найбільш послідовні реформи у напрямі лібералізації економіки Індії, включаючи скасування державного контролю у промисловій сфері, приватизацію держпідприємств та послаблення державного регулювання зовнішньої торгівлі та інвестицій, мали місце з першої половини 1990-х рр. У недавньому минулому централізоване планування відійшло на другий на план, поступившись дії ринкових механізмів. Було відкрито доступ приватним компаніям у такі, раніше виключно державні галузі, як авіабудування, суднобудування, чорна та кольорова металургія, електроенергетика та авіатранспорт.

Уряд розробив нову економічну програму, яка передбачає прискорення лібералізації економіки, підвищення темпів приросту сільськогосподарського виробництва до 5% на рік, стимулювання залучення іноземного капіталу. У пріоритетних галузях промисловості, у тому числі автомобілебудування, виробництва добрив та енергетичного обладнання, урядом гарантовано контрольний пакет акцій іноземним інвесторам. Пріоритети віддаються інвестиціям у розвиток

інфраструктури та ключових галузей економіки, включаючи експортоорієнтовані. Це стало потужним стимулом для розвитку економіки країни, що демонструє високі темпи зростання ВВП.

Однак, незважаючи на економічне зростання, за даними Світового банку, 29% населення Індії перебуває за межею бідності.

Для підвищення життєвого рівня та зайнятості населення державою докладаються зусилля щодо розвитку дрібних виробництв. У результаті їхня питома вага в промисловості досягла 40%, у промисловому експорті – 45%, у загальному експорті – 35%.

Залучення нових технологій дало змогу провести модернізацію дрібного виробництва, технічно зблизити його з великим. Однак у країні спостерігається надлишок трудових ресурсів та обмежена купівельна спроможність населення.

Держава проводить політику захисту внутрішнього ринку від активної іноземної конкуренції, що створює умови для виживання дрібних підприємств, орієнтованих на бідне населення. Цей ринок має власну специфіку: попит обмежений вузьким набором товарів першої необхідності, слабо реагує на зміни, не стимулює інвестування додаткових коштів на модернізацію виробництва та оновлення асортименту. Це характерно для текстильного, взуттєвого, шкіряного виробництва та будівництва, в яких дрібні підприємства становлять 70–80%.

Урядом розроблено перелік товарів, заборонених для виробництва підприємствами. До нього входять 800 найменувань товарів, які доцільно закуповувати у дрібних виробників за фіксованими цінами, що гарантує збут цієї продукції.

За роки незалежності в Індії кілька разів було реформовано банківську систему. У 1950-ті роки, поряд з дрібними, почали створюватися великі комерційні банки. У 1969 році були націоналізовані 14 банків, у 1980 році – 6 фінансово-кредитних установ. Банки змушені були виділяти пріоритетним галузям економіки щонайменше 40% всіх кредитів. Жорсткий контроль за банківською діяльністю з боку держави призвів до погіршення фінансового стану цих установ. З 1990-х років уряд пішов шляхом лібералізації банківської сфери – було дозволено створення нових приватних банків, зокрема з участю іноземного капіталу. Ці установи могли випускати акції для залучення капіталу, але контрольний пакет залишався за державою.

Уряд продовжує втілювати в життя принципи «зеленої революції» в аграрному секторі економіки, що спрямовані на іригацію посівних площ, розширення посівів високоврожайних сортів рослин, більш активне використання мінеральних добрив та сільськогосподарської техніки.

Значні інвестиції вкладаються у створення інфраструктури. У цій галузі відчувається постійна нестача державних асигнувань, але політика лібералізації цін на аграрну продукцію сприяла зростанню приватних інвестицій.

В Індії реалізується політика «сільської індустріалізації» – створюються підприємства з переробки сільськогосподарської сировини на дрібних олійницях, рисосушильнях та млинах. Це дає можливість збільшити зайнятість населення та ширше використовувати місцеві ресурси. Ухвалено рішення про створення, особливо в економічно відсталих районах, кластерів підприємств як центрів зростання.

Деяке ослаблення темпів реалізації економічних реформ в Індії, що спостерігалось у перше десятиліття XXI ст., пов'язане в основному з корупційними проявами та гальмуванням у законодавчій діяльності. Індія й досі має безліч проблем, включаючи широко поширену бідність, слабку інфраструктуру, обмежені несільськогосподарські можливості працевлаштування, недостатній доступ населення до якісної базової та вищої освіти та регіональні диспропорції економічного розвитку. При цьому, за оцінками міжнародних організацій, середньострокові перспективи зростання Індії позитивні через значну питому вагу молодого та активного у трудовому відношенні населення, високої інвестиційної активності та розвитку процесів інтеграції у світову економіку.

Експерти Всесвітнього економічного форуму прогнозують бурхливий розвиток економіки Індії у найближчі десять років. Уже у 2020 році країна прискорила зростання ВВП до 7,8%, що дозволить їй досягти у 2030 році ВВП по ППС у 46,3 трлн дол. Очікування такого бурхливого економічного зростання ґрунтується у тому числі на демографічних факторах: у країні відносно молоде населення, що актуалізує запит на масову зайнятість. Передбачається, що лише у галузі виробництва і обслуговування буде створено протягом наступних десяти років близько 100 млн нових робочих місць.

► Зовнішньоекономічна політика

Економіка Індії є економікою відкритого типу, проте деякі прояви автаркії все ще є. Маючи в своєму розпорядженні досить ємний внутрішній ринок, економіка Індії орієнтована на його наповнення і відповідно бере недостатню участь у міжнародному поділі праці.

Динаміка розвитку індійської зовнішньої торгівлі значною мірою визначається динамікою розвитку світової торгівлі та кон'юктурою світового ринку. У структурі індійського експорту переважають текстильні вироби, сільськогосподарська продукція, ювелірні вироби та дорогоцінне каміння, машини та обладнання, шкіра та шкіряні вироби, фармацевтичні товари. У світовому експорті на частку Індії припадає близько 20% чаю, 10% спецій, виробів зі шкір, дорогоцінного та напівдорогоцінного каміння, 5% залізної руди та її концентратів, бавовняних тканин, текстильних виробів. За останні роки у структурі експорту скоротилася питома вага сировини за рахунок збільшення частки промислової продукції (понад три чверті всього експорту). Питома вага Індії у світовому товарному експорті становить 1,4%.

У структурі імпорту переважають нафта та нафтопродукти, природний газ, машини та обладнання, продукція хімічної промисловості, золото, срібло, дорогоцінне та напівдорогоцінне каміння для виготовлення ювелірних виробів. Питома вага Індії у світовому імпорті товарів становить 1,2%.

До провідних торгових партнерів Індії входять Китай, ОАЕ, США, Саудівська Аравія, Німеччина, Швейцарія, а останнім часом збільшуються обсяги зовнішньої торгівлі з країнами Південно-Східної Азії.

Основними видами послуг, що експортуються Індією, є послуги, пов'язані з розробкою програмного забезпечення (понад 35% всього індійського експорту послуг), здійсненням ділових операцій (лізинг, консалтинг, аудиторські послуги, маркетинг, інжиніринг тощо), транспортні та туристичні послуги. Найважливішими статтями індійського імпорту послуг є ділові, транспортні, туристичні та фінансові. Загалом протягом останніх 5 років обсяг індійської зовнішньої торгівлі збільшився більш ніж на 20%.

Поставивши мету збільшити найближчими роками частку країни у світовій торгівлі товарами удвічі, індійський уряд уживає активних заходів щодо державної підтримки національного експорту. Прагнучи

до нарощування його обсягів, диверсифікації його товарної структури та географічного спрямування, уряд Індії реалізує низку державних програм підтримки національних експортерів. Важливу роль відіграє Індійська корпорація гарантування експортних кредитів, яка надає індійським експортерам різні види страхового покриття ризиків від неотримання експортної виручки з низки комерційних чи політичних причин, а також гарантії банкам та іншим фінансовим інститутам, які здійснюють кредитування експортерів на пільгових умовах.

Уряд Індії на постійній основі здійснює заходи щодо вдосконалення внутрішньої інфраструктури експортних вантажопотоків, комп'ютеризації процесу митного очищення, створення спеціальних експортоорієнтованих комплексів перевезення вантажів залізничним, водним та авіатранспортом.

Індія однією з перших азійських країн визнала ефективність особливих (спеціальних) економічних зон як інструменту економічного зростання. Перша спеціальна економічна зона в Індії була створена в 1965 р. у місті Кандла (штат Гуджарат). Станом на кінець 2020 року в Індії функціонували вже понад 400 таких зон.

Починаючи з 1990-х років індійська зовнішня політика принципово змінювалася під впливом глобальних змін у світі. Розпад СРСР, крах біполярного світу та внутрішні економічні проблеми змусили Індію переглянути свої зовнішньополітичні підходи та внести корективи у той курс, якого країна дотримувалася десятиліттями. Її вибором, продиктованим необхідністю вирішення проблем економічного характеру, стало поліпшення відносин із США та іншими західними країнами, встановлення відносин із Ізраїлем, а також багатосторонній формат у питаннях зовнішньої політики.

В економічній сфері Індія стала значно активніше діяти у межах різних регіональних об'єднань. Уряд країни підтримує низку принципів багатостороннього економічного співробітництва.

Водночас конфліктогенність Південної Азії залишається високою, що позначається на геополітичній ситуації не лише у цьому регіоні, а й у світі.

По-перше, через Індійський та Тихий океани й Аравійське море, що омивають цю територію відповідно з заходу, півдня і сходу,

пролягають основні торговельні шляхи зі Сходу на Захід, відповідно їхня безпека безпосередньо залежить від стабільності в Південній Азії.

По-друге, ще в епоху холодної війни цей регіон став осередком протистояння СРСР і США у зв'язку із присутністю в Афганістані радянських військ, а з 2001 року – «гарячою точкою» боротьби США із тероризмом знову ж таки на території Афганістану.

На сьогодні причини нестабільності у Південно-Азіатському регіоні так само залежать від зовнішніх втручань. Оскільки Індія наздоганяє Китай за показниками економічного розвитку, змагання між цими гравцями за вплив у регіоні набуває форми стратегічного протистояння. Все більш очевидним є намагання Китаю надати допомогу країнам, що оточують Індію і з причин різного рівня складності конфліктують із нею (Пакистан, Бангладеш, Непал). Такі дії з боку держави – однієї з перших за економічним розвитком у світі – свідчать про її занепокоєність через появу сильного конкурента і намагання його «знешкодити» будь-якими засобами.

Проявами такого опосередкованого тиску на Індію слід вважати військову (у тому числі і відносно ядерної зброї) допомогу Пакистану, а також побудову там порту Гвадар; подовження Каракорумського шосе з метою отримати доступ до Індійського океану по території Пакистану; продаж зброї і отримання доступу до життєво важливих водних «артерій» у Бангладеш і Шрі-Ланці; провокування суперечок щодо статусу Кашміру; мовчазне порозуміння із непальськими маоїстами; налагодження стратегічних зв'язків із хунтою у М'янмі.

Протистояння на релігійному та етнічному ґрунті є, з одного боку, фактором дестабілізації у суспільстві, з іншого – потужним мобілізуючим чинником. Відбувається об'єднання населення навколо ідеї неприйняття «іншого» за релігійними, етнічними або культурними ознаками. Наростання суспільного антагонізму, дійсно, може призвести до максимальної мобілізації матеріальних і людських ресурсів. Інша справа, що такі настрої штучно підігріваються у суспільстві задля отримання постійних прибутків із торгівлі зброєю третіми сторонами, зацікавленими у продовженні конфлікту.

Отже, саме зовнішня небезпека, яка тримає суспільство у напрузі і максимально мобілізує внутрішні матеріальні і людські ресурси, є потужним об'єднуючим фактором для різних політичних сил

і релігійних течій і здатна дати потужний імпульс для розвитку економічного потенціалу або ж щонайменше забезпечити його стабільність.

► Особливості ділової етики

Діловий етикет в Індії не має особливих відмінностей, порівняно з діловим етикетом в інших країнах, оскільки він сягає своїм корінням за часів британського правління. Однак у спілкуванні з індійськими бізнесменами слід зважати і на деякі нюанси, пов'язані з тим, що Індія – країна, у якій співіснують різні культурні та релігійні традиції, і це знаходить свій відбиток у діловому етикеті.

Практично всі індійці розмовляють англійською. На ділових переговорах вони можуть блиснути чудовим знанням англійської мови з оксфордською вимовою, глибокими знаннями у філософії.

Слід постійно мати на увазі, що в Індії існує суворая система каст. Необхідно знати, до якої касты належать ділові партнери, знати відповідні обмеження, наприклад заборона на контакт з представниками нижчих каст для того, щоб не змушувати індійських партнерів робити те, що суперечить їхнім принципам. В Індії та Пакистані не прийнято торкатися співрозмовника за жодних обставин, тоді як для європейців та американців це цілком допустимі і навіть необхідні за етикетом жесты, наприклад поплескування по плечу. Табутованими для індійців є теми бідності, військових витрат та великих обсягів закордонної допомоги.

Справи бізнесу в Індії найчастіше обговорюються в тихому та неофіційному місці, наприклад у ресторані або вдома у ділового партнера. Невчасний початок зустрічі – це нормальне явище, яке не вважається знаком неповаги. Загалом індійці не надто пунктуальні. Серед них поширене переконання, що важливу людину всі повинні чекати, а тому потрібно бути готовим до того, що партнер може запізнитися. При цьому гостям та партнерам по бізнесу слід бути точними.

В Індії вважається образливим відповідати прямою відмовою на запрошення обговорити за обідом ділові питання. Тут бізнес роблять із друзями, тому добрі особисті відносини – це його основна підстава. Спілкуватися з індійцями потрібно делікатно та терпляче. Доцільно відмовитись від телефонних переговорів на користь спіл-

кування через серйозного посередника. Тільки так можна отримати гідного партнера та закласти гарний фундамент для майбутніх відносин.

§7.3. Економіка Бразилії

► Місце у світовій економіці

Федеративна Республіка Бразилія – найбільша держава Латинської Америки, яка займає за територією п'яте місце у світі. В адміністративному відношенні ділиться на 23 штати, 3 території та федеральний округ. На півночі межує з Гвіаною, Венесуелою, Суринамом та Французькою Гвіаною; на північному заході – з Колумбією; на заході – з Перу та Болівією; на південному заході – з Парагваєм та Аргентиною, а на півдні – з Уругваєм. На сході, південному сході та північному сході країна омивається Атлантичним океаном. На півночі країну перетинає лінія екватора. У Бразилії проживає 199 млн осіб (2,8% населення світу).

Бразильська економіка, володіючи високорозвиненим сільським господарством, видобувною промисловістю та сектором послуг, є найпотужнішою в Латиноамериканському регіоні й істотно впливає на світові ринки. За об'ємом промислового виробництва Бразилія входить до десятки світових лідерів, має власний аерокосмічний комплекс.

Бразильська компанія Embraer випускає один із найкращих у світі середньомагістральних комерційних літаків. Країна є світовим лідером у дослідженні океанських глибин.

Бразилія має значні трудові ресурси, володіє одним із найбагатших у світі природно-ресурсним потенціалом (деревина, залізна та марганцева руди, боксити, цинк, платина, нікель, уран, золото), що послужило найважливішою передумовою нарощування темпів її економічного розвитку.

Бразилія є провідним експортером тропічних зернових культур, займає перше місце у світі з виробництва кави, яка становить важливу частину експорту. Країна бере активну участь у процесах субрегіональної інтеграції, намагається об'єднати навколо себе латиноамериканські держави й протистояти експансії США.

► Фактори економічного розвитку

Серед цих факторів ключовими є природно-ресурсний потенціал та особливості історико-економічного розвитку.

Бразилія володіє одним із найбагатших у світі природно-ресурсним потенціалом. Різноманітними є мінеральні ресурси, значні запаси кам'яного вугілля, родовища якого розташовані головним чином у південній частині країни. За запасами горючих сланців Бразилія покриває одне з перших місць у світі.

Забезпеченість країни нафтою та газом невелика. Потреби нафти Бразилія забезпечує лише наполовину і змушена її імпортувати. За запасами та експортом залізної руди Бразилія займає лідируючу позицію у світі. В країні знаходиться найбільше залізорудне родовище планети. Видобувається понад 200 млн т залізняка на рік, приблизно 80% експортується.

На півночі країни відкрито великі родовища бокситів. Добуваються фосфоровмісна сировина (апатити та фосфорити), руди багатьох металів, зокрема міді, титану, нікелю, олова. Широко поширені поліметалеві руди з високим вмістом свинцю та цинку. Великі запаси золота та алмазів. Після відкриття золотоносних родовищ в Амазонії у 1980-х роках Бразилія вийшла на третє місце з постачання цього металу на світовий ринок.

Лісові ресурси Бразилії є унікальними. Площа лісів становить понад 60% площі країни (близько 5 млн кв. км). Вологі екваторіальні ліси утворюють численні (більше 4000 видів) цінні породи дерев. Ліси Бразилії часто називають «легенями планети», оскільки завдяки їм значна частина кисню надходить в атмосферу.

Бразилія має в своєму розпорядженні також і грандіозні водні ресурси. Вона входить до країн, що лідирують за гідропотенціалом річок. Амазонка є повноводною річкою планети. Агрокліматичний потенціал Бразилії дуже великий і складається з величезного масиву родючих ґрунтів та спекотного вологого клімату.

Бразилія має у своєму розпорядженні значні трудові ресурси. На її території мешкає приблизно третина населення Латинської Америки. У цій країні відбулося дуже швидке зростання населення. Згідно з переписом, проведеним у 1582 р., на території країни проживало всього 57 тис. осіб, включаючи 14 тис. осіб невільників, привезених

із Африки (індіанське населення не враховувалося). Майже через три століття, за переписом 1900 р., населення Бразилії становило 17 млн осіб, за переписом 1980 р. – 119 млн осіб. Станом на початок 2023 року в Бразилії проживає вже понад 217 млн осіб.

У складі населення Бразилії переважає молодь, високими є показники народжуваності. Населення міст зростає винятково швидкими темпами внаслідок значного припливу населення із сільських місцевостей, що стало однією із ключових проблем Бразилії.

► Особливості історико-економічного розвитку

До приходу європейців на територію країни її населяли індіанські племена, які знаходилися на первісно-традиційній системі розвитку. Більшість дослідників першим європейцем, який ступив на Бразильське узбережжя, називають португальського мореплавця Педро Альвареса Кабрала, корабель якого у квітні 1500 р. було віднесено морською течією на захід під час його шляху до Ост-Індії. Кабрал назвав невідому землю Терра-да-Вера-Круш (Землю Істинного Хреста) та оголосив володінням Португалії. З цього часу до оголошення незалежності Бразилія являла собою групу окремих колоній португальської корони.

Колоніальна економіка Бразилії ґрунтувалася на виробництві цукру, розведенні великої рогатої худоби та видобутку корисних копалин із використанням праці невільників. Португальські поселення були розташовані переважно біля узбережжя. Вирощування цукрової тростини було основним видом господарської діяльності португальських колоністів аж до відкриття родовищ золота наприкінці XVIII ст. Були створені невеликі скотарські ранчо та плантації для вирощування бавовнику й рису. Розширення плантацій цукрової тростини також сприяло збільшенню та освоєнню території колонії.

У 1695 р. у центральній частині Бразильського нагір'я було виявлено золото. Цей район згодом назвали Мінас-Жерайс. Видобуток корисних копалин став визначальним ще для одного важливого етапу історії Бразилії. В цей час відбувалася внутрішня міграція населення. Власники цукрових плантацій північного сходу переселялися в Мінас-Жерайс разом з невільниками. Скотарі, що жили на периферії заселених районів, знайшли новий ринок збуту, виник стимул для

розвитку землеробства. Річки Бразилії – Амазонка та її притоки на півночі служили внутрішніми шляхами сполучення.

На їхніх берегах зводилися міста. У Мінас-Жерайс почали доставляти цукор, рис, бавовну, в'ялену яловичину, живу худобу, ром та інші продукти харчування, а також тканини, рабів та обладнання для рудників. Завдяки розвитку гірничодобувної промисловості Мінас-Жерайс притягував до себе трудові ресурси, капітал та товари, що сприяло об'єднанню розрізаних колоній Португалії.

На цукрових плантаціях, золотих та алмазних копальнях, а також на скотарських ранчо Бразилії застосовувалася праця невольників. За період із XVI ст. до 1870 р. із Африки на ці території було вивезено, за різними оцінками, від 5 до 12 млн рабів, частина яких загинула у дорозі.

Вторгнення наполеонівських військ у Португалію у 1807 році змусило членів тодішньої королівської династії та її прихильників (близько 15 тис. осіб) втекти до Бразилії. Після того як в 1808 р. королівський двір влаштувався в Ріо-де-Жанейро, у Бразилії відбулися значні зміни: вона почала ставати все більш незалежною від Португалії. Були створені королівська бібліотека, друкарня, засновані два медичні факультети (в Баїє та Ріо-де-Жанейро), ботанічний сад та військовий завод.

Наступний імперський період, пов'язаний із Педро II, переконаного ліберала, який сформував систему освіти, покращив комунікації, розвивав сільське господарство та заохочував імміграцію з Європи. За час його півстолітнього правління Бразилія досягла політичної і культурної зрілості, а єдність її території була твердо гарантованою. Соціальні та політичні інститути перебували у стадії розвитку. Педро II створив компетентну адміністрацію, поступово знищуючи рабство у країні до його повного скасування в 1888 р.

У XIX ст. було збудовано першу залізницю із Ріо-де-Жанейро до Петрополісу та перший цукрорафінадний завод із використанням енергії пари. Поява телеграфу, телефону, газового освітлення та електрики змінило суспільне та економічне життя Бразилії. У XIX ст. економіка Бразилії перебувала на підйомі. Вирощування кави, яке розпочалося у 1770-х роках у районі Ріо-де-Жанейро, швидко поширилося в південно-східному напрямку до Сан-Паулу. З 1830-х років кава стала найціннішим предметом експорту Бразилії.

Скасування рабства часто називають головною причиною падіння монархії. Воно викликало негативну реакцію рабовласників, що й підточило політичні засади монархії у Бразилії. У 1889 р. імператор був скинутий військовими, які проголосили встановлення республіки. Молода республіка прийняла федеративну систему правління, що зберегла свої основи й досі. Провінції колишньої імперії у відповідності із федеративним устроєм були перетворені на штати. Управління державою здійснювалося трьома гілками влади: виконавчої, законодавчої та судової.

Великий вплив на розвиток бразильської економіки мала Перша світова війна, в якій Бразилія брала участь з 1917 р. на боці Антанти. Нестача промислових товарів, породжена труднощами їхнього одержання з-за кордону, стимулювала розвиток промисловості всередині країни.

До 1930 р. країною керували президенти, які обиралися відповідно до чинної конституції. Однак реальна влада в республіці перейшла до кавових та цукрових плантаторів, причому перші домінували, контролюючи дії президента та конгресу.

У 1930 р. криза влади загострилася. Масові антиурядові виступи та революційні хвилювання призвели до того, що до влади прийшли опозиційні сили на чолі з Жетуліу Дорнелісом Варгасом, який керував країною до 1945 р. Варгас розпочав проведення соціальних та економічних реформ. Він здійснював активну політику, за якої держава запровадила централізоване економічне планування, стимулювала розвиток профспілкового руху, опікувалася соціальним законодавством та створювала державні агенції з управління природними ресурсами, важкою промисловістю, транспортом, системами зв'язку та торговим флотом.

Держава підтримувала також інтереси аграріїв, заснувавши Національний департамент кави, Інститут какао та інші установи, покликані підтримувати розвиток сільського господарства та стимулювати експорт.

У 1942 році Бразилія проголосила себе союзником США та направила свої війська до Італії. У воєнні роки бразильська промисловість набула подальшого розвитку. США, оцінивши військову підтримку Бразилії, надали їй фінансову і технічну допомогу, включаючи будівництво першого в Латинській Америці металургійного заводу у місті Волта-Редонда.

Роль держави в економічному та соціальному розвитку Бразилії суттєво зросла, були створені державні банки, корпорації та агенції, наприклад Національний банк соціального та економічного розвитку, Бразильська нафтова корпорація та Бразильська електрична корпорація. При цьому дуже гострими залишалися проблеми бідності (до 40% населення знаходилося за межею бідності) та високої диференціації доходів населення. Найбільша чисельність працездатного населення була зайнята в сільському господарстві, де переважали безземельні селяни.

У 1940–1950 рр. у Бразилії було створено автомобільну, електротехнічну, електронну та деякі інші галузі промисловості. Розгорнулося енергетичне, дорожнє та цивільне будівництво. Зокрема, у період президентства Ж. Кубічека (1956–1960) було збудовано нову столицю – Бразиліа. Проте розвиток економіки значною мірою відбувався за допомогою іноземних капіталовкладень і супроводжувався великим зростанням зовнішньої заборгованості.

Серед іноземних компаній, що діють у Бразилії, найбільше число належало американському капіталу. Свої дочірні компанії у Бразилії відкрили автомобільні корпорації General Motors, Ford, Volkswagen та Fiat. У свою чергу, внутрішні капіталовкладення значною мірою фінансувалися способами, які породжують інфляцію.

Програма індустріалізації вимагала відродження каучукового промислу. В галузі землеробства уряд сприяв збільшенню виробництва фруктів – бананів, ананасів та винограду; в тому ж плані треба відзначити розвиток виноробства, а також розширення плантацій чаю, тютюну та какао, причому виробництво останнього продукту лише у південному регіоні до 1945 р. досягло 100 тис. т.

Індустріалізація потребувала реконструкції пристаней та гаваней, збільшення мережі залізниць і значного розширення автодорожнього будівництва та будівництва нових гідроелектростанцій.

До 1960 року відбулося суттєве зростання внутрішньої та зовнішньої заборгованості, що призвело до різкого сплеску інфляції та чергової економічної кризи. Наступну спробу вивести Бразилію на сучасний шлях розвитку здійснили військові, які прийшли до влади у грудні 1964 р. Генерал Кастелу Бранку пообіцяв нації досягти економічної стабільності. Були суттєво обмежені цивільні свободи, роз-

пущені політичні партії, зроблено ставку на стимулювання експорту та лібералізацію імпорту.

Уряд почав надавати кредити для приватного сектору, створивши з цією метою спеціальні фонди. Одночасно залучалися прямі іноземні інвестиції, головним чином нові галузі промисловості. Основний наголос робився на видобувну промисловість та машинобудування. Вже через 4 роки економічна стратегія військових почала приносити свої плоди.

Підсумки бразильської модернізації 1960–1970-х років виглядали вражаюче. За цей час країна за абсолютним обсягом виробленого ВВП перейшла з 28-го місця у світі на 8-ме. Базові галузі економіки виробляли різноманітну продукцію, включаючи автомобілі та електронну техніку, але 70% експорту все ще становила традиційна сільськогосподарська продукція та сировина.

Подальший прогрес у економічному розвитку було досягнуто після проведення в 1988 році широкої приватизації у нафтовій, електроенергетичній промисловості та фінансовій сфері. Було проведено заходи щодо зниження інфляції.

Однак при цьому у Бразилії загострилися проблеми непропорційного розвитку окремих її федеративних територій, з'явилися депресивні регіони.

► Структура та динаміка розвитку економіки

У другій половині ХХ ст. у Бразилії відбулися глибокі зміни. Її економіка, що тривалий час орієнтувалася на експорт мінеральної сировини та деяких продуктів сільського та лісового господарства, зробила ривок у розвитку обробної промисловості. Після Другої світової війни податкові мита на імпортні товари та обмеження на їхню закупівлю захищали внутрішній ринок від іноземної конкуренції. У результаті іноземні компанії змушені були створювати у Бразилії свої підприємства, які випускали автомобілі, радіоприймачі, телевізори та холодильники. Будувалися металургійні заводи та електростанції, держава також безпосередньо брала участь у видобутку нафти та залізняка. Державний банк з розвитку фінансував довгострокові державні та приватні інвестиції. За темпами розвитку промисловість випереджала сільське господарство, хоча останнє розвивалося також швидкими темпами.

На відміну від Аргентини, де значний економічний підйом почався з 1950-х рр., у Бразилії він мав місце у більш пізній період – з 1960–1970-х років, а потім у 1980-ті рр. темпи розвитку суттєво сповільнилися, а деякий підйом намітився у 1990-ті роки і продовжувався аж до кризи у 2008–2009 роках. Слід відзначити, що реалізована урядом Бразилії у 2009–2010 роках антикризова політика забезпечила можливість для безболісного виходу країни з кризи (однієї з перших у світі) і переходу до відновлення і зростання її економіки.

Нині у Бразилії виділяються п'ять економічних районів:

- північний, що включає великий басейн Амазонки, який займає 45% площі країни, де переважає сільське господарство (вирощування цукрової тростини, бавовнику та какао; тваринництво);

- північно-східний (18% площі) – густонаселений сільськогосподарський район (вирощування цукрової тростини);

- південно-східний (11% площі) – найбільш промислово розвинений район, де виробляється близько 80% промислової продукції країни;

- південний (7% площі) – важливий сільськогосподарський район (виробництво рису, пшениці, соєвих бобів, вина та м'яса), у якому також швидко розвиваються промислові центри;

- центральний та західний райони (19% площі), де провідну роль відіграє сільське господарство з переважанням тваринництва.

У галузевій структурі виробництва ВВП Бразилії найбільшу питому вагу становлять послуги – 67%, на промисловість припадає 27%, на сільське господарство – 6%.

У сфері послуг зайнята найбільша чисельність економічно активного населення – 66%, в аграрному секторі – 20%, у промисловому виробництві лише 14%.

Бразилія має в своєму розпорядженні один із найбільш розвинених промислових потенціалів у Латинській Америці.

Промисловість Бразилії представлена видобутком корисних копалин, чорної та кольоровою металургією, машинобудуванням (у тому числі виробництвом літаків, морських та річкових суден, космічних супутників), електронною та харчовою промисловістю, лісопромисловим комплексом. У промисловості велику роль відіграє іноземний капітал, особливо США, а також Канади, Японії, Франції та інших країн.

Чорна металургія повністю забезпечена власним високоякісним залізняком. Із виплавки чавуну та сталі Бразилія входить до десятки світових лідерів. Провідні підприємства галузі розташовані у Волта-Редонді, Тубарані, Сабарі, Жуан-Монлеваді, Белу-Орізонті та Іпатінгу, Сан-Луїсі. Усі вони належать іноземному капіталу. У кольоровій металургії найбільш розвинене виробництво алюмінію.

На машинобудування припадає третина всього промислового виробництва Бразилії. Найбільша частка – автомобілебудування, тракторобудування, контрольовані іноземним капіталом (США, ФРН, Японії та ін.). Бразилія займає провідні позиції з виробництва морських суден. Усі великі верфі перебувають у бухті Гуанабара і контролюються капіталом Японії.

У Сан-Жозе-дус-Кампус побудований великий авіаційний завод, що постачає пасажирські літаки для авіаліній багатьох країн світу.

Хімічна та нафтохімічна промисловість Бразилії розвивається найдинамічніше. У країні налагоджено виробництво каустичної соди, кислот, барвників, азотних та фосфорних добрив, синтетичних волокон, каучуку, пластмас, ліків та ін. Великі нафтохімічні комплекси діють в Кубатані, Камасарі та в штаті Ріу-Гранді-ду-Сул.

Налагоджено виробництво будівельних матеріалів, насамперед цементу, розвивається целюлозно-паперова промисловість.

У *харчовій та легкій промисловостях* переважає національний приватний капітал. Деякі галузі працюють на експорт: цукрова, м'ясна, олійна, тютюнова. Бразилія займає лідируючі місця у світі з виробництва та експорту концентрованого та замороженого апельсинового соку, експорту переробленого м'яса птиці. Надзвичайно розвиненим є бавовняне виробництво, при цьому суттєва частина текстильної продукції вивозиться до інших держав. Розширюється виробництво тканин із штучного волокна та трикотажу.

Характеризуючи *енергетичну систему країни*, слід зазначити, що найбільшу роль у ній відіграють гідроелектростанції. У країні діють 18 ГЕС потужністю понад 1 млн кВт, у тому числі найбільший у світі гідроенергетичний комплекс Ітайпу на річці Парана у спільному володінні з Парагваєм. Другий за величиною гідроенергетичний комплекс Тукуруї побудований на річці Токантінс. У країні функціонує атомна електростанція у штаті Ріо-де-Жанейро, проте розвиток

атомної енергетики стримується з екологічних міркувань і через брак інвестицій.

Понад 10% потреби у енергоресурсах покривається за допомогою використання етилового спирту, виробленого з відходів переробки цукрової тростини, також використовуються нафта, газ, вугілля, деревина та біогаз. Нині у країні реалізується програма зі скорочення залежності від імпортованої нафти.

У 2008 році Бразилія заявила про відкриття великих нафтових родовищ Тупі та Каріока біля узбережжя штату Ріо-де-Жанейро. У 2010 р. було оголошено про відкриття родовища легкої нафти та газу в районі Уруку, в басейні Амазонки. Видобуток нафти та виявлення нових родовищ може зменшити залежність Бразилії від імпорту вуглеводнів.

Сільське господарство Бразилії вважається найважливішим сектором національної економіки та відіграє ключову роль у процесі економічного зростання та обсягу валютних надходжень до країни. У галузі зайнято близько 21 млн працівників. Рослинництво спеціалізується на вирощуванні пшениці, кукурудзи, какао, кави, бавовни, цукрової тростини, цукрових буряків.

Деякі із сільськогосподарських культур Бразилії мають великі ринки збуту за кордоном, інші виробляються головним чином для внутрішнього споживання. Серед експортних культур виділяються кава, соя, цукрова тростина, какао, рис та апельсини. Переважно на внутрішній ринок поставляються бавовна, кукурудза, боби та пшениця.

Тваринництво має переважно м'ясний напрямок і дає понад третину продукції сільського господарства. М'ясо, вовна, шкури та шкіра частково експортуються. Велике значення у Бразилії має збір латексу дикорослих каучуконосів у вологих тропічних лісах Амазонії, бразильського горіха, карнаубського воску, плодів пальми та олійного дерева на північному сході країни. Незважаючи на досить велику протяжність берегової лінії, рибальство у Бразилії розвинене слабо. Промисел ведеться переважно на півдні та південному сході у прибережних водах на невеликих судах.

У сфері послуг основну роль відіграють торгівля, транспорт, фінансові установи (у Сан-Паулу розміщується одна з головних фінансових бірж регіону) та туристичний бізнес.

Бразилія – визнаний лідер за рівнем розвитку науки та технологій у Південній Америці.

У галузі розробки технологій виробництва біопалива, сільсько-господарських досліджень, технологій глибоководного видобутку нафти, а також дистанційного зондування Бразилія по праву займає провідні позиції у світі. Найбільша нафтова компанія Бразилії Petrobras розробляє найсучаснішу технологію пошуку та видобутку нафти на великих глибинах та надглибинах, де розташовуються 73% запасів нафти та газу Бразилії.

► Внутрішня економічна політика

У 1980-х роках у Бразилії розпочалася лібералізація національної економіки. Декларувалися цілі забезпечення прискореного «наздоганяючого» розвитку та залучення до світового науково-технічного прогресу. Приватизацію державних підприємств Бразилія проводила без шоквої терапії, поступово, з урахуванням історичних особливостей країни. І незважаючи на те, що в перехідний період спостерігалися спади та потрясіння, наслідки їхні не були такими болісними, як в інших країнах Латинської Америки. Бразилія уникла руйнівного безробіття. Найбільш негативними наслідками лібералізації стали галопуюча інфляція і значне зростання зовнішньої заборгованості.

У 1994 р. було розроблено урядову програму з економічних реформ – план «Реал». Основна ціль реформ, започаткованих президентом Кардозе, – досягнення фінансової стабілізації та економічного зростання. Насамперед було вжито заходів щодо зниження інфляції до прийнятного рівня та стабілізації національної валюти. Обмежений нормами заданого «коридору», обмінний курс нової національної валюти (реала) послужив своєрідним якорем для придушення інфляційних процесів.

Крім забезпечення фінансової стабілізації, уряд поставив завдання покращення інвестиційного клімату, подальшого проведення приватизації, реформування системи державного регулювання у бюджетно-податковій сфері.

Завдяки реалізації плану «Реал» Бразилія досягла певних успіхів. Зростання реальних доходів населення сприяло поліпшенню пропорцій розподілу національного доходу між різними групами населення, зменшення кількості людей, які проживають за межею бідності.

Проте загальний фінансово-економічний курс країни був дуже суперечливим. Із метою стримування цін реалізовувалася політика підвищеного курсу реала. Водночас у 2002 р. рівень інфляції знову повернувся до двозначної цифри – 12%. Окрім серії платіжних дефіцитів, цьому сприяла висока облікова ставка. Галопуюча інфляція та високі відсоткові ставки привели до поширення спекулятивних банківських операцій. При досягненні фінансової стабілізації безліч банків, зростання доходів яких істотно залежало від обсягів спекулятивних операцій, збанкрутували. В результаті не завжди обґрунтованих надмірних запозичень відбувалося безперервне наростання внутрішнього та зовнішнього боргу. Врешті-решт країна потрапила у боргову пастку.

За розмірами зовнішнього боргу Бразилія у 2000 році опинилася попереду більшості країн світу.

Незважаючи на успіхи в галузі боротьби з інфляцією, становище у соціальній сфері відсувалося на другий план і залишалося непростим, що не дозволяло досягати загальної стійкості в країні.

Наступний очільник держави, Луїс Інасіо Лула да Сілва, і його найближче оточення виділили дві ключові цілі економічної політики – забезпечення стабільності розвитку та проведення соціальних реформ. У руслі економічних реформ почали здійснюватися заходи щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, заохочення приватної ініціативи.

Країна довгий час відчувала нестачу інвестицій. У Бразилії низька питома вага участі внутрішніх джерел в інвестуванні розвитку, відповідно країна орієнтувалася на використання іноземного капіталу. Однак капіталовкладення носили в основному короткостроковий характер і зі зміною політичної чи економічної ситуації йшли з країни.

Урядом наразі вживаються заходи щодо збільшення національних накопичень та підвищення надійності банківської системи, розвитку фондового ринку та ринку капіталів. Для регулювання фінансового ринку держава використовує інструменти податкової політики. У Бразилії встановлено 7%-й податок на іноземні інвестиції в короткострокові облігації та 5%-й – на інвестиції у приватизаційні фонди, що стимулює збільшення частки довгострокових вкладень капіталу.

Велику роль у залученні грошей до Бразилії відіграє Агентство з просування торгівлі та інвестицій: воно піарить стратегічно значущі

для місцевого бізнесу заходи, а також безкоштовно допомагає закордонним інвесторам визначити найперспективніші галузі в країні.

У 2020 році обсяг прямих іноземних інвестицій у Бразилію становив 37,8 млрд дол.; 2021-го – вже 46,6 млрд дол. Майже 6 млрд дол. від цієї суми надав Китай. За висновками ЦБ Бразилії у 2022 року прямі вкладення від зарубіжних держав сягнули 55 млрд дол. Однак це, як і раніше, менше, ніж було до пандемії (69 млрд дол.).

► Зовнішньоекономічна політика

У торгівлі простежується тенденція до збільшення питомої ваги готових виробів, напівфабрикатів та нетрадиційних продовольчих товарів. Серед експортних товарів виділяються транспортне обладнання, автомобілі, літаки, електронні прилади, сталь, залізняк, боксити. Частка таких традиційних тропічних товарів, як кава, соя, какао і тропічні фрукти поступово зменшується. Із сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки також постачаються продукти борошномельної промисловості, цукор, апельсиновий сік.

За обсягом експорту сільськогосподарської продукції Бразилія входить до десятки світових лідерів. Бразилія – найбільший постачальник кави на світовий ринок та вийшла на перше місце з постачання цукрової тростини у зв'язку з частковою заміною кубинського цукру на світовому ринку та швидким зростанням виробництва етанолу.

Тим не менш продукція сільського господарства Бразилії стає все менш привабливою для експорту. Це, перш за все, пов'язано з високим курсом бразильського реала стосовно основних світових валют. Світові ціни на сільгосппродукти ростуть повільніше, ніж курс бразильського реала, за яким укладаються контракти. Метод антиінфляційної боротьби за допомогою завищеного курсу національної валюти обертається зниженням конкурентоспроможності експортної продукції.

Бразилія є джерелом технологічних знань, вона експортує автоматизовані банківські послуги та програмне забезпечення для захисту комп'ютерних мереж.

В останні десятиліття суттєво зріс імпорт у країну машин, верстатів та іншого промислового обладнання, а також промислової сировини (нафта, вугілля, кольорові метали) та напівфабрикатів. Імпортується також зерно.

Основними торговими партнерами Бразилії є США, Китай, країни ЄС та Латинської Америки.

Позитивний зовнішньоторговельний баланс Бразилії – одна з основних цілей національної економічної політики. Обмеження імпорту на початку 1990-х років стало великою проблемою, але ця несприятлива умова значною мірою була повністю згладжена в останні два десятиліття за рахунок розвитку, модернізації та збільшеної конкурентоспроможності бразильських галузей промисловості, залучених до світової економіки.

Довгий час обмеження імпорту було основним елементом бразильської торгової політики, але в останні роки імпорتنі мита значно зменшилися урядом Бразилії, хоч і залишаються поки дуже високими.

Важливу роль в зростанні обсягу зовнішньої торгівлі Бразилії відіграло утворення в 1995 р. Союзу Бразилії, Аргентини, Уругваю і Парагваю (Меркосур). Згідно зі взаємним договором були встановлені загальні ставки імпорتنих мит, а торгівля між країнами Союзу здійснюється в умовах пільгового оподаткування. Створення інтеграційного угруповання не тільки зробило Бразилію одним із головних представників у регіоні, але й спростило проведення угод з імпорту (імпорт, з деякими винятками, не вимагає ліцензій та погоджень). Крім того, запровадження електронної системи для реєстрації імпорту та експорту сприяло прискоренню реєстрації та митного оформлення загалом.

Для підприємств-експортерів було введено пільги з регіонального податку на додану вартість та на деякі федеральні соціальні відрахування. За винятком податків із доходів підприємства, експортні доходи у Бразилії вільні від податку. Теоретично в Бразилії існує експортний податок, але наразі він застосовується до дуже обмеженого списку продуктів (цигарки, певні типи хутра, шкіри, зброї та боеприпасів). Реалізуються програми стимулювання експорту продукції малих та середніх підприємств та спрощення митних процедур, бразильські банки надають фінансування підприємствам-експортерам. Це фінансування доступне і для непрямих експортерів або компаній-виробників, які експортують товари через торгові компанії. Бразильські експортери можуть використовувати ці фонди, щоб купити сировину, з якої буде виготовлено готові вироби для експорту.

Підприємницька та політична еліта Бразилії оптимістично дивляться у майбутнє. Для них ключова мета економічного розвитку –

перетворення Бразилії на розвинену країну. Незалежно від можливої зміни політичних сил у владній верхівці та перепадів міжнародної економічної кон'юнктури модернізація Бразилії вже набула такої внутрішньої динаміки та інерції, що країна неминуче йтиме до подальшого нарощування своєї ролі у світі.

§7.4. Економіка Венесуели

► Місце у світовій економіці

Боліваріанська Республіка Венесуела (офіційна назва) розташована у північній частині Південної Америки. На заході та південному заході Венесуела межує з Колумбією, на півдні та південному сході – з Бразилією, на сході – з Гвіаною, на півночі омивається водами Карибського моря та Атлантичного океану. Їй належать 72 острови у Карибському морі, найбільшим з яких є острів Маргарита, відомий своїми перлинними мілинами. У географічному відношенні Венесуелу можна розділити на чотири райони: гірську область Анд, западину Маракайбо, рівнини у басейні річок Апурі та Оріноко та Гвіанське нагір'я. Адміністративно Венесуела складається з 22 штатів та столичного федерального округу.

Майже весь захід та північ країни зайняті північно-східним відрогом гірської системи Анд та Кордильєр. Карибські Анди – це один із найбільш схильних до землетрусів районів Південної Америки. У низовині Маракайбо знаходиться одне з найбагатших у світі родовищ нафти.

На теперішній час Венесуела, шоста за величиною країна Південної Америки, займає перше місце на цьому континенті з видобутку та експорту нафти, яка дає до 90% експортних доходів, близько 40% доходної частини державного бюджету та близько 12% ВВП²⁹. Значну роль для економіки країни відіграє також видобуток газу. У її надрах є золото та алмази.

За рівнем господарського розвитку та економічного потенціалу Венесуела входить до числа провідних держав регіону.

Країна характеризується високим ступенем урбанізації – 93% мешканців проживають у містах. Більшість великих населених пунктів розташовується у горах, витягнутих уздовж Карибського узбережжя.

29. 2022 Global R&D funding forecast. Industrial Research Institute (IRI). Rockaway: IRI, 2022, 36 p.

► Чинники економічного розвитку

Найважливішими факторами, що впливають на розвиток економіки Венесуели, є природно-ресурсний потенціал та історико-економічні особливості.

Венесуела має значний природно-ресурсний потенціал. За запасами нафти вона займає одне з перших місць у світі.

Активна комерційна розробка нафти у Венесуелі розпочалася у другому десятилітті ХХ ст. Перша свердловина була пробита у 1914 році в районі Мене-Гранде штату Сулія. Нині це місце є меморіальним. Уся подальша історія пов'язана з експлуатацією нафтових ресурсів. Із 2011 р. Венесуела вважається країною, яка має найбільші доведені запаси нафти. За даними ОПЕК, на кінець 2019 р. нафтові запаси Венесуели становили 296,5 млрд барелів (18% загальносвітових запасів). Поки величезні запаси важкої та надважкої нафти поясу Оріноко не були визнані доступними для розробки, ресурси країни оцінювалися скромніше.

У країні є великі родовища газу. Наразі понад половину всього видобутого газу використовується для задоволення потреб нафтової промисловості країни, на внутрішній ринок його надходить не більше 30%. Основна проблема розвитку газодобувної галузі – нестача інвестицій, спричинена обмеженнями у чинній законодавчій базі та відсутність розвиненої системи газопроводів, які б пов'язали найбільш перспективні газonosні площі з районами споживання.

Венесуела є найбільшим виробником залізної руди, основні поклади якої зосереджені у штаті Болівар, що у центральній частині країни. У середині 1970-х рр. були відкриті найбільші родовища бокситів та кам'яного вугілля.

Головні поклади бокситів перебувають у горах на заході штату Болівар та на території Гуаяни. Основні родовища кам'яного вугілля, запаси якого оцінюються у мільярд тонн, розташовані на північний захід від Маракайбо.

Країна багата на руди марганцю, нікелю, хрому, вольфраму, титану, міді, цинку та срібла. Є родовища уранової та торієвої руд. Гвіанське нагір'я – унікальна «геологічна комора», яка також зберігає запаси золота, платини, алмазів.

► Особливості історико-економічного розвитку

Специфіка історико-економічного розвитку Венесуели відображена у сучасному стані економічної системи країни. Першими жителями, що заселяли землі сучасної Венесуели, були індіанські племена. Найбільш розвинені племена вели осілий спосіб життя, займалися рибальством на озері Маракайбо та на узбережжі сільським господарством і полюванням. Одне з найрозвиненіших племен будувало дороги і досягло успіхів у справі взаємовигідної та успішної торгівлі із сусідами. Окремі племена досконало оволоділи мистецтвом будівництва найскладніших архітектурних споруд та іригаційних систем.

У 1498 р. ці землі було відкрито Х. Колумбом під час третьої експедиції до Нового Світу. Багато істориків вважають, що країна отримала свою назву від А. Веспуччі, який побачив індіанські поселення, що стоять на палях у воді, і охрестив ці землі «маленькою Венецією» – Венесуелою. У 1523 р. на узбережжі було засноване перше європейське поселення.

З другої половини XVI ст. іспанці розпочали активну колонізацію земель. При створенні плантацій використовувалася рабська праця індіанського населення. Іспанці створили систему латифундного землеробства, вирощували цукор, тютюн, какао. Землі Венесуели формально входили до складу віцекоролівства Нова Гренада, але були автономні. Політична і церковна влада належала чиновникам і єпископам, які надсилалися з Іспанії.

Наприкінці XVI ст. ключовою галуззю економіки Венесуели стало сільське господарство. Родючі райони Анд, Західного Льяноса та долини Каракаса давали великі врожаї какао-бобів, пшениці та тютюну. Іспанці, британці, французи та голландці купували венесуельські товари. Венесуела стала одним із центрів піратства та контрабандної торгівлі. Розширився потік іммігрантів як іспанців, так і жителів Канарських островів, водночас суттєво збільшилася кількість привезених із Африки рабів – на плантації цукрової тростини, тютюну, індиго, какао та кави, що дедалі більше розширюючися, вимагали величезної кількості трудових ресурсів. Населення цих районів і зараз ще відрізняється темнішим кольором шкіри.

Работоргівля та імміграція призвели до того, що до початку XVIII ст. Венесуела, за своєю природою етнічно неоднорідна, розшарувалася на кілька каст. Верхівку еліти склали білі пенінсуларес – вихідці

з Іспанії та креоли, народжені в Південній Америці від іспанських батьків, за ними йшли білі переселенці з Канарських островів, близько половини жителів країни являли собою змішане населення – на метисів припадало 20%, на африканських рабів та на індіанців – 10%.

У 1777 р. було створено генерал-капітанство Венесуели, у Каракасі було відкрито його представництво, а через 9 років сформувалась адміністрація країни, що давало змогу забезпечувати власне управління та юрисдикцію.

У 1810 р. була здійснена перша спроба здобуття незалежності від Іспанії. У 1813 р. національно-визвольна війна спалахнула з новою силою. Очолив її легендарний герой Латинської Америки С. Болівар. Довгі роки перемоги повстанців чергувалися з поразками, але бажання здобути довгоочікувану свободу зрештою призвело їх до успіху.

Після визволення від іспанських завойовників Нової Гранади у 1819 р. було скликано конгрес, який проголосив утворення так званої Великої Колумбії – об'єднаної республіки, до складу якої увійшли Венесуела та Нова Гранада, а згодом і Еквадор. Президентом Великої Колумбії було проголошено С. Болівара.

У 1830 р. Венесуела, вийшовши зі складу Великої Колумбії, стала самостійною незалежною республікою. Однак аж до 1953 р., коли було прийнято нову Конституцію, країну практично безперервно стрясали численні військові перевороти, внаслідок яких до влади приходили різні диктатори – каудильйо (іспанською – «вождь»). Маючи власні невеликі загони, вони захоплювали владу і ставали одноосібними правителями держави.

З моменту відкриття родовищ вуглеводнів значну роль у розвитку економіки став відігравати іноземний капітал, який перетворив Венесуелу на постачальника нафти і залізняку на світовий ринок, надавши господарству вузьку спеціалізацію.

Після Другої світової війни на правому березі річки Оріноко було відкрито найбагатші поклади залізняку, розробку якого захопили монополії США. Найбагатші родовища залізняку послужили основою для створення у країні сучасної металургійної промисловості.

У 1962 р. почав працювати перший державний металургійний комбінат, який використовував електричні доменні печі.

Обробна промисловість у країні була розвинена дуже слабо, а сільське господарство опинилося в такому стані, що більшість

продовольства доводилося ввозити. Виняткова нерівномірність розвитку господарства знаходила своє відображення і в його географічному розміщенні: майже все промислове виробництво було зосереджено на півночі та на північному заході в районі Карибських Анд та басейні озера Маракайбо. Лише в 1950–1960 рр. виникли нові зростаючі промислові осередки у східних районах. Однак найбільшу частку продукції обробної промисловості становили деревообробна, харчова, текстильна, взуттєва та інші «старі» галузі.

► Структура та динаміка розвитку економіки

У 1960–1970-х рр. Венесуела за темпами економічного розвитку вийшла на одне з перших місць у Латинській Америці. Зростання видобутку та експорту нафти, що забезпечило великі податкові надходження та приплив твердої валюти, дозволило венесуельському уряду створити значні накопичення для фінансування економіки. У період 1958–1970 років темп економічного зростання становив 6,1% на рік, у 1970–1977 рр. – 5,7% на рік. У 1980-ті роки спостерігався глибокий спад економіки Венесуели, потім намітилося деяке пожвавлення.

Незважаючи на досить сприятливу динаміку економічного розвитку з початку нового тисячоліття (за винятком кризових 2009 та 2010 рр.), країна й досі має невирішені соціально-економічні проблеми. Так, значна частка населення перебуває за межею бідності і становить понад чверть мешканців країни, значним залишається дефіцит державного бюджету (11,8% до ВВП), має місце висока інфляція, зростає сукупний зовнішній борг.

В останні десятиліття відбуваються поступові зміни у структурі економіки, які виражаються у деякому зниженні частки промисловості та зростанні ролі сфери послуг.

Найбільш важливу роль в економіці країни традиційно відіграє **індустріальний сектор**, насамперед група видобувних галузей промисловості.

З 70-х років XX ст. урядом проводиться політика скорочення видобутку нафти з метою збереження її запасів. Однак у зв'язку із підвищенням світових цін на нафту доходи Венесуели від її експорту зростають, незважаючи на скорочення обсягу видобутку нафти.

Понад 4/5 усієї венесуельської нафти видобувається в басейні озера Маракайбо, близько 20% – на сході, 3% – на півдні країни.

До 1976 р. панівне становище у нафтової промисловості займали іноземні корпорації; на трьох самих великих із них – Creole Petroleum (Exxon Mobil), Royal Dutch Shell і Gulf Oil Corporation – припадало близько 80% усієї сирої та очищеної нафти. У 1976 р. іноземні нафтові компанії було націоналізовано. З того часу провідною у цій галузі є державний холдинг Petroleos de Venezuela, S.A. (PdVSA).

У 1999 р. у Венесуелі було видано додатковий закон, який забороняє її приватизацію. Державна компанія PdVSA – одна з найбільших у світі, що активно інвестує за межами Венесуели. Так, у США PdVSA належать компанії Citgo Petroleum Corp. (нафтопереробка, транспортування та збут нафтопродуктів) та UNO-VEN. Крім цього, вона на паритетних засадах із німецькою компанією VEBA Oel AG володіє Ruhr Oel GmbH – однією з найбільших нафтопереробних компаній у Німеччині. Також PdVSA на паритетних засадах з фінською Neste Corporation володіє AB Nynas Petroleum, що працює з нафтопереробними заводами у Швеції, Бельгії та Великій Британії. За договором довгострокового лізингу PdVSA працює на нафтопереробному заводі та терміналі на острові Кюрасао. Компанія має флот своїх танкерів.

Венесуела, крім того, є найбільшим виробником природного газу, залізняку та інших корисних копалин. До 1975 р. американські компанії володіли багатьма великими копальнями, які пізніше були націоналізовані.

Початок сучасної обробної промисловості Венесуели було покладено у 1950-ті рр., і з того часу виробництво у цьому секторі почало швидко збільшуватися. Спочатку основними галузями обробної промисловості були нафтоочисна та цукрова, а також виробництво текстилю, цементу, автомобільних шин і камер, цигарок, пива, мила, фармацевтичних товарів та скляних виробів.

У 1960-ті роки Венесуела почала розвивати **важку промисловість**. Була створена потужна сталеплавильна промисловість. Пізніше, у 1970-ті рр., найбільшим проектом став розвиток базових галузей металургії у районі Гуаяни.

Мінеральні багатства району – значні поклади залізняку та бокситів, а також багаті гідроенергетичні ресурси та вихід до моря дозволили побудувати підприємства з виробництва сталі та алюмінію. До 1980 р. виробництво сталі подвоїлося, а вироблення азотних добрив та виплавка алюмінію зросли на 150%.

Розвиток важкої промисловості країни здійснюється в основному з ініціативи уряду.

До провідних галузей обробної промисловості, крім нафтопереробки та металургії, відносяться харчова, текстильна, швейна, хімічна, металообробка, машинобудування. Основою машинобудування стала автоскладальна промисловість. Діють заводи з виробництва тракторів та сільськогосподарського інвентарю, транспортного та будівельного обладнання, інструментів та інші металообробні підприємства. Є також підприємства з виробництва електро-, радіо- та телевізійної апаратури. У зв'язку з великим будівництвом у нафтовій, гірничорудній та обробній промисловості, міським та автодорожнім будівництвом швидко зростає виробництво будматеріалів.

Сільське господарство Венесуели розвинене відносно слабо. Країна має значну кількість зручних для обробки земель, проте обробляється лише невелика їхня частина. Найбільш родючі сільськогосподарські землі Венесуели розташовані навколо озера Валенсія, у міжгірських долинах Анд та на півдні басейну озера Маракайбо. Великі ділянки степів і саван у центральній частині країни тривалий час використовувалися переважно для скотарства, проте після введення в експлуатацію великих зрошувальних споруд тут стали вирощувати рис, кукурудзу та інші культури. Основними експортними культурами Венесуели є кава та какао; кукурудза, рис та боби вирощуються виключно для внутрішнього споживання.

Перш ніж було відкрито нафту, основні статті венесуельського експорту становила продукція сільського господарства. Однак протягом багатьох років сільському господарству взагалі не приділяли уваги, і більше третини харчових продуктів доводилося імпортувати. Становище почало змінюватися у 1960–1970-х роках у міру проведення аграрної реформи. За рахунок викупу урядом у латифундистів не використаних ними земель, а також із державного земельного фонду значна частина селян одержала земельні ділянки. В теперішній час аграрний сектор йде шляхом повільного відновлення, але залишається найбільш відсталою галуззю економіки та не може задовольнити потреби країни в сільськогосподарській продукції.

Землеробство дає 45% продукції сільського господарства. Більше 20% усієї оброблюваної площі зайнято головними експортними культурами – кавою та какао. Найкраща кава йде з північно-

західних гірських штатів. Какао високої якості виробляється у штатах Карибського узбережжя. На тваринництво, головною галуззю якого є розведення великої рогатої худоби, припадає більшість продукції сільського господарства. Основним тваринницьким районом країни здавна вважається Льянос. У країні розвинене рибальство (північне узбережжя Венесуели, озеро Маракайбо). Найбільш цінний продукт морських промислів – креветки.

► Внутрішня економічна політика

Коли у Венесуелі були відкриті величезні запаси нафти, Х. Гомес, який очолював державу, звернувся до різних іноземних нафтових компаній із проханням подати пропозиції про спільну розробку нафтових родовищ для того, щоб вибрати з них найвигідніше. Закликавши на допомогу експертів, він зумів укласти такі угоди, які забезпечили розвиток Венесуели. З початку 1920-х до кінця 1960-х років відбувалося швидке зростання нафтової промисловості. Нафта забезпечувала понад 90% країни від експорту та 60% державних доходів, становлячи майже 25% ВВП. Саме розвитком нафтовидобутку пояснюється великий обсяг іноземних інвестицій.

Податки та різні відрахування, що виплачуються підприємствами нафтової промисловості, дозволили розгорнути програму громадських робіт та надати кредити багатьом приватним підприємцям. Валютні надходження від експорту нафти дозволяли закуповувати за кордоном як споживчі товари, так і товари виробничого призначення у достатньому обсязі.

Коли наступником Х. Гомеса на посаді глави держави став колишній військовий міністр, генерал Л. Контрерас, у країні розгорнулися роботи з виконання програм освіти, охорони здоров'я та вдосконалення організації громадських робіт. Продовжувався рух у бік аграрної реформи.

У 1945 р. у країні відбулася революція, новий уряд очолив молодий лідер Р. Бетанкур. Сформований ним уряд складався з молодих людей, причому сімнадцять членів кабінету здобули освіту в США.

На посаді міністра сільського господарства опинився експерт у цій області, яка направила свої зусилля на впровадження методів ефективного землекористування. Саме в цій галузі уряд зіткнувся із труднощами: нафтові компанії платили працівникам високу заробітну плату, що змушувало селян кидати свої ферми. Сільське господарство

було під загрозою. Необхідність ввозити харчові продукти зробила вартість життя у Венесуелі однією з найвищих у світі.

У 1958 р. держава взяла курс на більш збалансований економічний розвиток. Збільшилися витрати на освіту, заохочувалися капіталовкладення в обробну промисловість, частина коштів була спрямована на розвиток внутрішніх галузей країни. У 1960 р. було ухвалено закон про земельну реформу, за яким 700 тис. селян отримали власні земельні наділи.

У 1960–1970 рр. економіка Венесуели значною мірою розвивалася за планами, розробленими Центральним управлінням з координації та планування. Зокрема, п'ятий план національного розвитку (1976–1980) ставив за мету подальше скорочення залежності від експорту нафти та створення міцної індустріальної та сільськогосподарської бази в країні. З цією метою основні інвестиції були спрямовані у залізорудну, сталеливарну, алюмінієву, машинобудівну, хімічну, суднобудівну промисловість та будівництво портів.

Після арабо-ізраїльської війни 1973 р. різко зросли ціни на нафту. У 1973–1974 рр. ціни на нафту на світовому ринку, отже, і доходи Венесуели від експорту нафти зросли на 400%. Для Венесуели як головного експортера нафти у західній півкулі це принесло різке зростання імпорту товарів розкоші, хвилю незаконних іммігрантів, зростання корупції. Завдяки значному зростанню державних доходів, в основному внаслідок підвищення цін на нафту на світових ринках, з'явилася можливість розпочати здійснення низки нових програм, що включали розвиток сільського господарства, гідроенергетики та нових галузей важкої промисловості, особливо металургійної; будівництво промислових підприємств передбачалося у східній частині Венесуели. У 1975–1976 роках було здійснено націоналізацію залізничних та нафтових компаній.

Після 1977 р. в економіці спостерігався застій. Намагаючись домогтися стабілізації економіки, уряди, які змінювали одне одного, вживали заходів щодо посилення ринкового сектору економіки.

Слідом за зниженням нафтового ажіотажу на світовому ринку та падінням нафтових цін країну вразив глибокий та тривалий економічний застій. Основні зусилля уряду у 1980-х рр. були спрямовані на його ліквідацію, приймалися заходи щодо скорочення державних витрат, залучення інвесторів диверсифікації промисловості.

Економічні реформи викликали на початку 1989 р. масові заворушення, сотні людей було вбито у сутичках із силами безпеки.

Починаючи з 1990 р. відбувалося деяке пожвавлення економіки, частково внаслідок гарячкової приватизації. Однак інфляція залишалася лише на рівні 30%. Відбувався відтік капіталу, низка банків оголосила про свою неспроможність. Різко підвищилася злочинність, у переповнених в'язницях раз у раз відбувалися бунти ув'язнених. Незважаючи на нафтові багатства Венесуели, понад 80% населення жило в умовах бідності, 40% – навіть нижче за прожитковий мінімум.

Соціально-економічна політика У. Чавеса, який прийшов до влади в 1999 р., ґрунтувалася на просуванні ідей «Боліваріанської революції» та будівництва «соціалізму XXI століття», але водночас не передбачала принципової відмови від ринкових механізмів, режиму «жорсткої економії». Збільшилося втручання держави у господарську та соціальну сферу, були націоналізовані основні галузі промисловості та фінансів. У. Чавес увів у дію «План Болівар-2000», відповідно до якого 70 тис. військовослужбовців та 80 тис. державних службовців спрямовувалися на проекти розвитку інфраструктури, охорони здоров'я, утворення сільського господарства та будівництва доріг.

Односторонній гіпертрофований розвиток нафтовидобутку призвів до сильної залежності національного господарства та фінансів країни від ситуації на світовому нафтовому ринку. Враховуючи цю обставину, керівництво країни системно докладає зусилля для диверсифікації економіки та експорту. Особливого значення при цьому надається модернізації та технічному переоснащенню нафтового комплексу: більш глибокій переробці сировини, розширенню виробництва нафтопродуктів, призначених як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринків, освоєнню нових районів видобутку, будівництву нафтопереробних підприємств за кордоном – у країнах-споживачах нафтопродуктів, пошуку нових ринків збуту. Нововведенням у нафтовій політиці став поступовий допуск приватних, у тому числа іноземних, капіталів у цю галузь, створення спільних підприємств.

► Зовнішньоекономічна політика

Величезну роль в економічному житті Венесуели відіграє зовнішня торгівля. Експортуються нафта та нафтопродукти, залізна руда, кава та какао, золото, азбест, цукор, банани, овочі, рис, шкури, худоба,

продукція лісового господарства. Найбільша частина нафти, що експортується, прямує до США. На голландські острови Аруба та Кюрасао з Венесуели ввозиться лише сира нафта, яка після переробки на розташованих там заводах американських та англійських компаній реекспортується до США, Англії, Німеччини, в Японію та інші країни.

У значних обсягах країна ввозить із-за кордону різне обладнання, машини, транспортні засоби та запчастини до них, сировину і матеріали, металеві конструкції, труби для газо- та нафтопроводів, а також споживчі товари та продовольство.

Основними торговими партнерами Венесуели є США, Китай, Бразилія, Колумбія, Аргентина, Еквадор, країни ЄС (Іспанія, Італія, ФРН, Франція), країни Центральної Америки та Карибського басейну, Японія, Іран.

В останні десятиліття Венесуела прагне брати активну участь у світових та регіональних ініціативах, вважаючи, що динамічна зовнішня політика сприяє зміцненню міжнародного авторитету країни. Венесуела виступає за побудову багатопольярного миру, відмову від застосування сили у вирішенні міжнародних суперечок та конфліктів, непорушність принципів національного суверенітету і територіальної цілісності.

У період високих цін на нафту (1970-ті – початок 1980-х рр.) Венесуела дотримувалася дуже жорсткого та незалежного курсу у зовнішній політиці. Націоналізувавши нафтову індустрію, країна почала розширювати сферу свого впливу, особливо у Карибському басейні. Їй належала провідна роль у Контадорській групі латиноамериканських держав, створеній з метою сприяння мирному врегулюванню кризи у Центральній Америці. Разом з іншими країнами регіону Венесуела брала участь у розробці колективних заходів щодо подолання кризи неплатежів та закликала міжнародні організації звернути пильну увагу на економічні проблеми країн третього світу

Венесуела, беручи активну участь у діяльності ООН та її спеціалізованих установ, виступає за корінну перебудову Організації та розширення повноважень Генеральної Асамблеї. Вона була також серед країн-засновників Організації країн – експортерів нафти, створеної 1960 р., входить до Латиноамериканської асоціації інтеграції.

Відзначається активізація політичних та торговельно-економічних контактів з країнами Азії та Африки, зокрема Китаєм, В'єтнамом,

ПАР, Нігерією, Іраном, Лівією, Сирією, Алжиром, Палестиною. Стратегічне значення має розвиток взаємодії по лінії Південь-Південь та встановлення довготривалих диверсифікованих зв'язків між латиноамериканськими та африканськими інтеграційними об'єднаннями.

§7.5. Економіка найменш розвинених країн: проблеми і перспективи

► Місце у світовій економіці

Група держав, до яких відносять найменш розвинені, тобто країни з низьким доходом, – найчисельніша у світі. Фахівці відносять до неї від 54 до 60 країн. Найчастіше рівень соціально-економічного розвитку оцінюють за показниками грамотності, ВВП на душу населення, купівельної спроможності, розміру зовнішнього боргу; структурою національного господарства, рівнем зайнятості населення у різних сферах виробництва тощо.

За класифікацією Світового банку нараховується 36 країн у світі із ВВП на душу населення менше 1025 дол. на рік. Найбільша їхня кількість знаходиться в Тропічній Африці на південь Сахари (Зімбабве, Уганда, Сьєрра-Леоне, Гвінея, Гвінея-Бісау, Центральноафриканська Республіка та ін.), в Латино-Карибському регіоні до цієї групи відноситься Гаїті, в Азії – Афганістан, Бангладеш, Камбоджа, М'янма і Непал.

Причини бідності у країнах різні:

- наслідок колоніальної політики (Гаїті, М'янма);
- периферійне становище (Непал, Бутан);
- відсутність значних запасів корисних копалин (Чад, Нігер, Бенін);
- диктаторські режими (Гондурас);
- відсутність виходу до моря (Малі, Центральноафриканська Республіка, Уганда);
- слаборозвинені транспортна, фінансова та соціальна інфраструктури (характерні для більшості з цієї групи держав).

Найменш розвинені країни відрізняються вкрай складною демографічною ситуацією, коли зростання ВВП не встигає за збільшенням

чисельності населення. Для них характерна низька тривалість життя (у середньому 48–57 років), висока смертність, зокрема дитяча.

Процеси псевдоурбанізації ще більшою мірою ускладнюють численні економічні проблеми. За даними досліджень ООН, близько 35% населення в найменш розвинених країнах страждає від постійного недоїдання, у різних країнах від 17 до 70% населення має середньоденний дохід у розмірі менше 1 дол.

У слаборозвинених країнах основна частина споживчих витрат припадає на харчування. Загальна чисельність населення, що постійно недоїдає, у найменш розвинених країнах становить близько півмільярда осіб.

Основа економіки цих країн – екстенсивне сільське господарство, у якому зайнято до 80% населення. На його частку припадає до 40% виробленого ВВП. Багато видів сільськогосподарської продукції є основними статтями експорту слаборозвинених країн та забезпечують до 90% валютних надходжень (наприклад, какао в Кот-д'Івуарі та Гані, кава в Нікарагуа та Ефіопії). Падіння цін чи попиту на подібну продукцію миттєво знижує надходження валюти у ці держави. Інтенсифікація та модернізація низькопродуктивного сільського господарства в даних умовах проблематична через відсутність можливості накопичення капіталу і його подальшого інвестування. Фінансова та політична нестабільність у більшості країн цієї групи перешкоджає їхній глибокій інтеграції у світове господарство та робить їх малопривабливими для іноземних інвестицій.

► Проблеми економічного розвитку

Слаборозвинені країни не мають достатніх ресурсів для подолання бідності власними силами. Відсутність багатих родовищ корисних копалин не дозволяє отримувати прибутки від мінеральної ренти. Розробка наявних родовищ корисних копалин та їхній видобуток залежать від припливу зовнішніх інвестицій, чому перешкоджають політична нестабільність і відсутність транспортної інфраструктури. Низький рівень грамотності та високий відсоток функціонально неосвіченого населення стримують розвиток трудомістких виробництв у цих державах.

Світова спільнота постійно надає допомогу цій групі країн у різних формах, але відсутність дієвого контролю над її розподілом не дозволяє раціонально використовувати подібні надходження.

Вкрай низький рівень накопичення коштів населення та виробничих капіталів унеможливорює інвестування ключових галузей, підготовку кваліфікованих працівників, удосконалення технологій. Це, своєю чергою, не сприяє зростанню продуктивності праці. Низький рівень накопичення є результатом бідності та водночас причиною її утвердження у цих країнах. Незначний обсяг інвестицій не забезпечує впровадження нових технологій. Низький внутрішній попит навіть на товари першої необхідності не дозволяє створювати на підприємствах як масове, так і серійне виробництво.

Слаборозвинені країни перебувають на початковому етапі розвитку індустріального суспільства. Вони переважно розвинені в галузі з видобутку корисних копалин та переробки сільськогосподарської сировини, а також із виробництва продуктів харчування та товарів повсякденного попиту.

За кількістю зайнятих осіб малі промислові підприємства займають друге місце після аграрного сектору та багато в чому пов'язані з ним виробничими взаєминами. Вони більш ефективно використовують наявні незначні сировинні ресурси, постачають населенню споживчі товари, виробляють знаряддя праці сільського господарства. Крім того, рівень інтенсифікації виробництва на малих підприємствах нижче, ніж на великих, що дає можливість створювати додаткові робочі місця та ефективно їх використовувати. На таких підприємствах значною є питома вага живої праці, в тому числі сімейної, дитячої та жіночої.

Для цієї групи країн характерна нерозвиненість складського, холодильного господарства, іншої інфраструктури, вони стикаються з постійними перебоями у подачі електроенергії. Наприклад, у державах Східної Африки через проблеми з обмеженим забезпеченням електроенергією близько 70% ремісників працюють у приміщеннях без електрики та водопроводу.

Здатність дрібних підприємств пристосовуватися до нестабільної економічної ситуації знайшла свій відбиток у особливих їхніх формах – об'єднанні промислової та сільськогосподарської діяльності. Це так звані «сільська індустріалізація» та «мала індустріалізація», які переважно створюються за межами великих міст для максимального наближення до сировинної бази. Такі форми підприємництва дають можливість розширити масштаби використання місцевих природних

ресурсів, а за рахунок розвитку трудомістких виробництв знизити відтік трудових ресурсів із сільської місцевості.

Останніми роками у деяких країнах створюються кластери – групи малих підприємств, територіально пов'язаних між собою, що здійснюють загальні закупівлі сировини та збут готової продукції. Малі підприємства витримують конкуренцію з більшими виробниками завдяки економії на адміністративному персоналі та більш ретельному вивченні місцевих ринків.

Існує значна диференціація малих підприємств за рівнем технічної озброєності, спеціалізації, рівнем кваліфікації кадрів, продуктивності праці. Кооперація дрібних підприємств із великими призводить до якісних змін у промисловості. Нові стимули для зростання дрібного виробництва створює інтернаціоналізація світового господарства за активної ролі ТНК.

Об'єктом інтересу іноземних корпорацій є малі підприємства в текстильній, взуттєвій та швейній промисловості. Розширюється число малих підприємств із виробництва продукції народних промислів. Кустарні та ремісничі майстерні з великою питомою вагою ручної праці користуються підтримкою урядів своїх країн не лише з урахуванням економічної необхідності, а й з метою збереження культурної спадщини.

Широко функціонує неформальний (неорганізований, неофіційний, нерегульований) сектор. Це сектор традиційно відсталих галузей економіки, він об'єднує дрібні підприємства, що відрізняються низькими доходами та незахищеністю зайнятого в ньому населення. В Азії та Африці понад 50% жінок, не зайнятих у сільському господарстві, працюють у неформальному секторі (Замбія – 72%, Гамбія – 62%), що охоплює переважно роздрібну торгівлю та традиційні для цих країн послуги.

Високі темпи урбанізації сприяють переповненню міст надлишковими трудовими ресурсами. У них питома вага неформальної зайнятості становить 20–60%. У тіньовому секторі виготовляють текстиль, килими, іграшки, взуття, біжутерію, штучні квіти та інші вироби.

Починаючи з 1960-х років у найменш розвинених країнах здійснюється політика імпортозамінної індустріалізації.

Промислова структура представлена також харчовою, тютюновою та текстильною галузями, трансформується з розвитком

металургії, металообробки, сільськогосподарського машинобудування (в основному на рівні збирання) та приладобудування (збирання холодильників, пральних машин, кондиціонерів та ін.). Як правило, у виникненні та розвитку цих галузей бере участь іноземний капітал.

► Незаконна експлуатація природних надр

Конго – одна з найбагатших щодо природних ресурсів країна Центральної Африки. На її території наявні значні поклади міді, кобальту, кадмія, бокситів, залізної руди, алмазів, золота, срібла, нафти, цинку, марганцю, олова, урану (більше половини світових виявлених запасів).

Крім того, у Конго понад 80% всього світового запасу цінної руди колумбіт-танталіта (колтану), вкрай необхідної для цифрового розвитку економіки. Боротьба за право контролювати ці ресурси перетворила країну в арену військового протистояння: з 1996 по 2002 рр. там відбулися Перша і Друга Конголезькі війни, у ході яких півтора десятка збройних формувань, підтримувані дев'ятьма державами (серед яких провідну роль відгравали США, Франція і Китай), знищували одне одного і мирне населення. За цей час загинуло близько 5,4 млн осіб. На сьогодні відлуння цих війн прокочується країною під час сутичок наявних там численних збройних формувань й актів насилля над мирним населенням.

У листопаді 2004 року кілька бельгійських неурядових організацій подали скаргу на Согесом та три інші бельгійські компанії, звинувативши їх у незаконній експлуатації природних надр Конго й торгівлі колтаном. У скарзі зазначалося, що колтан імпортувався з ДРК у Бельгію через Руанду, а Согесом безпосередньо брала участь у фінансуванні повстанського руху RCD-Goma, який забезпечував патронат цих поставок.

У країні також діє 20-тисячна армія найманців під проводом пастора руандійської церкви адвентистів сьомого дня, яка негласно спонсорується американською компанією Adastra Minerals. У 2018 році, отримавши зброю з Руанди, це збройне формування відтіснило ангольську армію (що захищала китайські інтереси) і урядові війська ДРК. Причина зіткнення – 9-мільярдний контракт із Китаєм на розробку колтанових покладів.

Схема видобутку колтану нерозривно пов'язана із поставками зброї в країну. Десять років ООН вимагає ввести ембарго на постачання зброї у цей регіон, проте досі безрезультатно. Як висловився президент Руанди, що бере активну участь у битві за колтан (спочатку на боці французьких компаній, а потім – американської Cobatt), «ця війна сама себе фінансує». Лише тільки у Конго в день витрачається близько 1 млн доларів на ведення війни, а основними її спонсорами є Cobatt (США), Н.С. Starck (Німеччина), Ningxia (Китай) і завод в Усть-Кам'яногірську (Казахстан), що контролюється швейцарським магнатом Крисом Хубером. Звичайною практикою є закупівля зброї в кредит за кошти МВФ.

Водночас рівень життя в країні вкрай низький. Видобуток колтану та інших цінних руд здійснюється фактично вручну, при цьому шахтарі потерпають від радіоактивного випромінювання під час робіт. Як наслідок, майже половина дітей в конголезьких родинах – мертвонароджені.

У військових законних і незаконних формуваннях воює 70% населення країни, інші видобувають колтан й інші цінні копалини за 1-2 дол. на день. У країні голодують понад 8 млн осіб. Життя людини нічого не вартує: щодня щонайменше одна людина гине тут від свавілля поліцейських і дві – від рук бойовиків.

Один з найбільш високих показників насильницької смертності було зафіксовано у березні–травні 2018 р. – загинула 251 особа, з яких 62 – діти. Щороку зростає потік біженців у сусідні країни, близько 4 млн – внутрішні мігранти. За даними експертів, у 2030 році ДРК посяде перше місце за рівнем бідності населення, і все це при одних із найбагатших природних ресурсів у світі.

► Регіональні особливості

Найбільше слаборозвинених країн знаходиться в Тропічній та Екваторіальній Африці. На цій території розташовано 45 країн цієї групи, які виробляють 2,5% ВСП. Найменш розвинені держави регіону мають значний сукупний зовнішній борг, що становить близько 70% ВВП (Гвінея, Сейшельські острови, Гамбія). Його вартість у 2,5 рази перевищує експортні надходження, а на обслуговування боргових зобов'язань спрямовується значна частина прибутків від експорту. Основні причини боргових проблем – вузькість експортоорієнтова-

ного сектору, незбалансованість економіки, нездатність використувати переваги міжнародного поділу праці, значна залежність від зовнішніх ресурсів.

При питомій вазі населення 11,8%, на цю групу країн припадає 1,1% світового товарного експорту.

В останні десятиліття спостерігалася позитивна динаміка показника ВВП на душу населення у державах розглядаємого регіону. Однак значення цього показника залишається все ще найнижчим у світі в таких країнах регіону, як Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Гамбія, Гвінея, Гвінея-Бісау, Демократична Республіка Конго (ДРК), Зімбабве, Kenia, Коморські острови, Ліберія, Малаві, Малі, Мозамбік, Нігер, Руанда, Сьєрра-Леоне, Танзанія, Того, Уганда, Центральноафриканська Республіка (ЦАР), Чад, Еритрея, Ефіопія (див. табл. 7.4.1).

Таблиця 7.4.1.

**Макроекономічні показники
деяких найменш розвинутих країн Африки, 2022**

Країна	ВВП на душу населення, дол.	Приріст ВВП порівняно з попереднім роком, %	Експорт, млн дол.	Імпорт, млн дол.	Приріст цін порівняно з попереднім роком, %
Гвінея	1100	3,9	1433	2106	21,4
ДРК	300	6,9	10666	8721	15,5
Зімбабве	500	9,4	2 932	4370	5,4
Руанда	1300	8,6	373	1368	4,9
Сьєрра-Леоне	1100	6,0	427	1571	16,2
ЦАР	800	3,3	186	320	0,1

Джерело: 2022 *Global R&D funding forecast*. Industrial Research Institute (IRI). Rockaway: IRI, 2022, 36 p.

Співвідношення обсягів експорту та ВВП дещо збільшується в Мавританії, Чаді, Свазіленді, Малі та Маврикії, водночас знижується в ЦАР, Судані та Замбії. Найбільше від притоку експортної виручки

залежать Ангола, Конго, Габон, Екваторіальна Гвінея, Мавританія, Свазіленд, Ботсвана та Маврикій, у яких надходження від експорту становлять понад 50% до ВВП. Це свідчить про значну залежність економік цих країн від змін світової кон'юнктури ринку.

У ряді найменш розвинених країн регіону (Нігер, Буркіна-Фасо, Руанда) експортна квота не перевищує 15%. Можливі коливання кон'юнктури світового ринку не матимуть значного негативного впливу на економіку цих країн, але водночас настільки низький показник експортних можливостей свідчить про хитку структуру господарства та про слабкий експортний потенціал.

Найвищі темпи середньорічного приросту ВВП в регіоні відзначалися в 1951–1960 роках під час звільнення від колоніальної залежності. У наступний період вони знизилися і на сьогодні складають у середньому близько 3–5%.

У найменш розвинених країнах Тропічної та Екваторіальної Африки середньорічні темпи зростання ВВП значно нижчі, ніж у цілому в країнах цієї групи.

Як правило, в них спостерігається відтік капіталу через політичну нестабільність, економічну відсталість, низьку норму прибутку та корупційні прояви.

У більшості країн регіону впровадження неоліберальної моделі господарювання призвело до зниження загального рівня життя. Найбільш високі темпи зниження особистого споживання на душу населення спостерігалися у Кот-д'Івуарі, Мадагаскарі, Гамбії, Нігері, Нігерії, Замбії та Анголі.

На фоні позитивних тенденцій, які відбуваються в інших країнах, що розвиваються, де поляризація у доходах бідного та багатого населення скоротилася, у державах цього регіону близько третини населення перебуває за межею бідності.

В останні роки дещо змінилося становище у сільському господарстві низки країн регіону. Вони стали відмовлятися від традиційного монокультурного господарства. Наприклад, Гана, відома як головний виробник какао-бобів, тепер займається вирощуванням ананасів та виробництвом ананасового соку.

За оцінками експертів, для здійснення модернізації сільськогосподарства необхідне щорічне надходження інвестицій, які

становитимуть не менше однієї чверті видатків державного бюджету. Однак нині на ці цілі спрямовується менше 10% бюджетних коштів.

Африканські країни намагаються екстраполювати економічні моделі НІК Південно-Східної Азії. Наприклад, Гана у реалізації економічної політики прагне об'єднати підходи Сінгапуру щодо розвитку людських ресурсів та ринків капіталів із досягненнями Малайзії та Індонезії у сільськогосподарському виробництві, Республіки Корея, Таїланду та Індонезії – у текстильній галузі.

У сформованих за підтримки МБРР зонах спільного підприємництва функціонують підприємства з випуску електроніки та високоточних приладів, здійснюється програма комп'ютерної підготовки персоналу та створюються науково-дослідні центри.

Одним із варіантів виходу з бідності для низки країн регіону стає розвиток екотуризму. Перспективність цього напряму обумовлена екологізацією суспільної свідомості жителів розвинених держав, їхнім потягом до природи, особливо екзотичної.

Нині на частку Африки припадає 2% іноземних туристів та 1% доходів від світового туризму. Високими темпами туризм розвивається у Танзанії, Замбії, Сенегалі.

Структурні слабкості, які впливають на континент, існували раніше, але посилилися в недавній період. Зважаючи на значний демографічний динамізм, який все ще спостерігається в регіоні, темпи зростання виявляються недостатніми для суттєвого покращення доступу до продуктів харчування та основних послуг, фінансування необхідної громадської інфраструктури та створення робочих місць для прийому робочої сили, що прибуває до країни. У цьому контексті відзначимо зниження індексу людського розвитку (ІРЛП) у 2020 р. і знову у 2022 р.

Здатність урядів діяти нині частково обмежена через швидке зростання заборгованості та значного посилення фінансових умов для країн, які мають доступ до зовнішнього фінансування. Жодна із найменш розвинених африканських країн більше не класифікується як країна з низьким ризиком боргової кризи. Крім того, структура боргу еволюціонувала у напрямі, що значно ускладнює реструктуризацію боргу: у 2022 р. більше половини державного боргу – внутрішній борг, що суттєво випереджає зовнішні зобов'язання.



ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

І. ПИТАННЯ ДО РОЗДІЛУ

1. Надайте характеристику економіці країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн в історичній ретроспективі.
2. Які чинники впливають на бідність найменш розвинених країн?
3. Назвіть специфічні риси найбідніших країн.
4. Що ви розумієте під поняттям «гуманітарна катастрофа»?
5. Що є визначальною рисою, яка відрізняє найменш розвинені країни від інших?
6. Чому більшість країн з низьким ВВП розташована в Африці?
7. Дайте картографічну оцінку ресурсів Африки. Хто найбільший кредитор цих країн? Чому?
8. Проаналізуйте структуру промисловості найменш розвинених країн.
9. Проблеми біженців. Чому вони виникають?
10. Дайте картографічну характеристику залежності водних ресурсів та розташування населення.
11. Які наслідки постійних державних переворотів у країнах Африки? Яку продукцію випускає промисловість найменш розвинених країн? Надайте визначення екотуризму.
12. Зробіть прогноз на майбутнє найменш розвинених країн світу (за вибором).
13. Назвіть найбільш розповсюджені моделі економічного розвитку в найменш розвинених країнах.

14. Коротко охарактеризуйте еволюцію економічно найменш розвинених країн.
15. Як позначилася на економічно найменш розвинених країнах фінансово-економічна криза 2008 року?
16. Як змінився сам тип економіки в країнах, що розвиваються, та найменш розвинених країнах в останні два десятиліття?
17. Охарактеризуйте місце Індії у світовій економіці.
18. Які чинники економічного розвитку є для Індії визначальними?
19. Охарактеризуйте природно-ресурсний потенціал Індії.
20. Проаналізуйте структуру та динаміку розвитку економіки Індії.
21. Які перспективи розвитку економіки Індії і Пакистану у найближчі десятиліття?
22. Охарактеризуйте місце Бразилії у світовій економіці.
23. Які чинники економічного розвитку є для Бразилії визначальними?
24. Охарактеризуйте природно-ресурсний потенціал Бразилії.
25. Проаналізуйте структуру та динаміку розвитку економіки Бразилії.
26. Які перспективи розвитку економіки Бразилії у найближчі десятиліття?
27. Охарактеризуйте місце країн Африки у світовій економіці. Які чинники економічного розвитку є для цієї категорії країн визначальними?
28. Охарактеризуйте природно-ресурсний потенціал країн, що розвиваються, в останнє десятиліття.
29. Проаналізуйте структуру та динаміку розвитку економіки найменш розвинених країн за останнє десятиліття.
30. Які перспективи розвитку економіки найменш розвинених країн Африки у найближчі десятиліття?

II. ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ

► Ситуативний аналіз

Нехай Бразилія і Мексика – країни, що імпортують автомобілі, мають намір розвивати на своїх територіях вітчизняну автомобілебудівну промисловість. При цьому Бразилія вводить 25%-не імпортне мито на готові автомобілі (аналогічні вітчизняним за класом, якістю, і ціною) і не застосовує мита на імпортні комплектувальні (аналогічні вітчизняним). Натомість Мексика вводить 10%-не імпортне мито на вузли і механізми, які використовуються для збирання автомобілів, і не застосовує митний тариф на імпорт готових автомобілів.

Завдання:

1. Визначте фактичний рівень митного захисту готової продукції (ефективну ставку тарифу) у Бразилії і Мексиці, якщо світова ціна такого автомобіля складає 9 тис. дол. США, а ціна комплекту вузлів і деталей до нього на світовому ринку – 7 тис. дол. США.

2. Яка з двох країн стимулює розвиток автоскладального виробництва, а яка підтримує вітчизняних виробників вузлів і деталей до автомобілів?

Відповіді обґрунтуйте.

► Дискусія.

– Які фактори у сучасних умовах стоять на заваді економічного розвитку країн, що розвиваються? Які ви бачите шляхи їхнього подолання?

– Чому Японія вирішила перенести свої виробництва до азійських «драконів»? Чи існує різниця між «драконами» та «тиграми»?

– Які країни Азійського регіону живуть за рахунок туризму, ресурсів, робочої сили? Від яких факторів залежить розвиток цих країн?

– Чи можливий мир між Індією та Пакистаном? За яких умов?

– Які найголовніші проблеми економіки Індії?

– Доведіть або спростуйте, що Мексика економічно міцніша за Аргентину.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка: монограф. за ред. О. І. Рогача. К.: Видавництво «Центр учбової літератури», 2020, 368 с.
2. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2017, 382 с.
3. Безуглий В. В. Козинець С. В. Регіональна економічна та соціальна географія світу: посібник. К.: Видавничий центр «Академія», 2018, 688 с.
4. Гавриш О. А. Економіка зарубіжних країн: навч. посіб. О. А. Гавриш, В. І. Кривда, С. В. Нараєвський. К.: НТУУ «КПІ», 2017, 492 с.
5. Економіка зарубіжних країн: підручник С. В. Войтко, О. А. Гавриш, О. М. Згуровський, С. В. Нараєвський. К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2017, 400 с.
6. Ковтун О. І., Куцик П. О., Башнянин Г. І. Глобальна економіка: монографія. Львів : Видавництво ЛКА, 2015, 594 с.
7. Лебедева О., Білоцерківець В., Завгородня О. Міжнародна економіка: підруч. К.: Центр навчальної літератури, 2019, 416 с.
8. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка: підруч. К.: КНЕУ, 2014, 762 с.
9. Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів: навч. посіб. за ред. Н. Бутко, С. Шкарлет. К.: Центр навчальної літератури, 2020, 528 с.
10. Міжнародна економіка: термінологічний словник. А. О. Старостіна, О. Л. Канищенко, О. Ю. Кузьома та ін. За заг. ред. А. О. Старостіної. К.: «НВП «Інтерсервіс», 2017, 250 с.

11. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. В. П. Галушко та ін. Київ: НУБіП України, 2016, 447 с.
12. Регіональна економіка: навч. посіб. Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець, О. О. Квактун, П. А. Фісуненко; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. Ю. В. Орловської. Дніпропетровськ: ДВНЗ «ПДАБА», 2012, 504 с.
13. Рогач О. І., Намонюк В. Є. Світова економіка: навч. посіб. К. ІМВ, 2018, 279 с.
14. Світова економіка: підручник, за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015, 268 с.
15. Світова економіка: підручник, за ред. О. І. Шниркова, В. І. Мазуренка, О. І. Рогача. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018, 616 с.
16. Міжнародні економічні відносини: підруч. за ред. Ю. Г. Козак. К: Центр навчальної літератури, 2019, 400 с.
17. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець, П. А. Фісуненко, О. А. Варламова за заг. редакцією проф. Орловської Ю. В. Дніпропетровськ, 2010, 304 с.
18. Dickson, B. The Dictator's Dilemma: The Chinese Communist Party's Strategy for Survival. Oxford: Oxford University Press, 2016, 368 p.
19. Ding, I., & Javed, J. The Autocrat's Moral-Legal Dilemma: Popular Morality and Legal Institutions in China. Comparative Political Studies, 2020.
20. Faundez, J. Douglass North's Theory of Institutions: Lessons for Law and Development. Hague J Rule Law, 8, 2016, p. 373–419
21. Mokyr, J. (2018). The past and the future of innovation: Some lessons from economic history. Explorations in Economic History, 69, 13-26.
22. Hauge, J. Should the African lion learn from the Asian tigers? A comparative-historical study of FDI-oriented industrial policy in Ethiopia, South Korea and Taiwan, Third World Quarterly, 40:11, 2019, p. 2071-2091.
23. 2022 Global R&D funding forecast. Industrial Research Institute (IRI). Rockaway: IRI, 2022, 36 p.
24. 2022 Tourism Highlights. World Tourism Organization (UNWTO). Madrid : UNWTO, 2022, 24 p.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

СЕ	світова економіка	АТЕС	Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво
МЕВ	міжнародні економічні відносини	АСЕАН	Асоціація держав Південно-Східної Азії
НТП	науково-технічний прогрес	ЮНСІТРАЛ	Комісія ООН з права міжнародної торгівлі
ВСП	валовий світовий продукт	ОПЕК	Організація країн-експортерів нафти
ВВП	валовий внутрішній продукт	ФАО	Продовольча та сільсько-господарська організація ООН
ВНП	валовий національний продукт	ГУТТ	Генеральна угода з тарифів і торгівлі
ПКС	паритет купівельної спроможності	ЮНІДО	Рада з промислового розвитку і Комітет з програмних і бюджетних питань
ЗЕП	зовнішньоекономічна політика	ПРООН	Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй
СБ	Світовий банк		
МВФ	Міжнародний Валютний Фонд		
НІК	нові індустріальні країни		
МПП	міжнародний поділ праці		
МКВ	міжнародне кооперування виробництва		
МЕІ	міжнародна економічна інтеграція		
ЗВТ	зона вільної торгівлі		
ПІІ	прямі іноземні інвестиції		
ЛК	людський капітал		
ЕКОСОП	Економічна та Соціальна рада ООН		
СОТ	Світова організація торгівлі		
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку		

Навчальне видання

Сидоров О. А., Фісуненко Н. О., Альошина Т. В.

**Світова економіка
та міжнародні
економічні відносини**

підручник

Відповідальна за випуск
Тимошенко Н. В.

Підписано до друку 14.06.2023 р.
Формат 60×94/16. Ум. друк. арк. 26,7.
Наклад 200 пр. Зам. № 1162.

Видавництво ТОВ «Виробничо-комерційна фірма «АРТ-ПРЕС»
49000, м. Дніпро, Лоцманський узвіз, 10-А
Свідоцтво ДК № 4052 від 21.04.2011 р.

Друкарня ТОВ «Виробничо-комерційна фірма «АРТ-ПРЕС»
49000, м. Дніпро, Лоцманський узвіз, 10-А
Тел./факс (056) 370-20-27
www.artpress.com.ua