Міністерство освіти і науки України

Житомирський інженерно-технологічний інститут

**Ковенько Софія Наумівна**

група ЗОА98 - 6

***Курсова робота***

на тему:

***„Економічна характеристика країн Третього світу. Нові тенденції розвитку”***

**Керівник** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Рецензент**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Захищена на кафедрі з

оцінкою\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

До захисту допущено „\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_2002р.

„\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_2002р.

Підписи членів комісії

Підпис рецензента \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Житомир 2002р.**

ПЛАН

**Вступ** – ст. 3

1. **Сучасна характеристика країн третього світу** – ст.4
   1. Місце країн, що розвиваються у світовій економіці – ст. 4
   2. Соціально-економічна диференціація країн, що розвиваються – ст. 7
2. **Грошово-кредитні системі країн третього світу** – ст. 11

**3. Економічні стратегії країн Третього світу** – ст. 14

3.1 Особливості стратегій розбудови ринкової економіки – ст. 14

3.2. Стратегія „економічного дива” в нових індустріальних країнах та Туреччині – ст. 17

3.3 Латинська Америка у 80-90-х роках – ст. 31

**4. Відносини України з країнами Третього світу** – ст. 41

**Висновок** – ст. 44

**Список літератури** – ст. 47

**ВСТУП**

Кінець XXст. проходить під знаком трансформаційних процесів. Відбуваються зміни соціально-економічних систем у країнах колишнього соціалістичного табору, здійснюється радикальна перебудова економік країн, що розвиваються, особливо тих із них, які віднесено до групи нових індустріальних країн. Трансформаційні соціально-економічні процеси, що повною мірою стосуються української економіки, зумовили посилення уваги економістів, політиків, журналістів, широкої громадськості до тих специфічних рис, що характерні саме для нестабільних економічних систем.

У світовій та вітчизняній економічній науці такі системи вивчаються давно. Однак основну масу робіт присвячено аналізу досвіду окремих країн чи регіонів. Слід зазначити, що підходи та висновки у дослідженні багатьох аспектів даної проблеми часто діаметрально протилежні.

Країнам з централізованим плановим господарством та розвиненим ринковим економікам властиві стабільність економічної структури, розробленість механізмів формування і реалізації економічної стратегії, розвиненість інституційної інфраструктури, а внаслідок цього - високий рівень економічної безпеки. На відміну від зазначених економік, нестабільні мають суттєві характерні особливості, що зумовлені чинниками нестабільності: різкою зміною політичної та економічної систем, природними чи суспільними катаклізмами руйнівної дії тощо. Такі особливості призводять передусім до структурної неврівноваженості економік, труднощів і перешкод у створенні та впровадженні заходів економічної стратегії, до наростання загроз економічній безпеці. Деякими дослідниками навіть пропонується вживати термін "патоекономіка" (патологічна економіка) [19, с.5] для характеристики науки, що вивчає кризові та перехідні соціально-економічні процеси і стани. Тому видається вкрай необхідним застосування особливих заходів в економічній політиці держави.

Досвід українських економічних реформ продемонстрував малоефективність підходу до економічних трансформацій в Україні на методологічних засадах, властивих розвиненим ринковим економікам, та переконав у необхідності зміни реформаційної парадигми. Це зумовлює методологічну та практичну цінність досліджень досвіду економічної стратегії у нестабільних економіках для української економічної науки. Очевидно, що аналіз нестабільних економік та розробка політики стабілізації вимагають застосування специфічної теоретико-методологічної бази, відмінної від тієї, що звичайно використовується у розвинених економіках.

У курсовій роботі детально проаналізовано особливості економічного розвитку у країнах, що розвиваються (або як їх ще називають – країн Третього світу), з особливим акцентом на нові індустріальні країни.

Слід зазначити, що пряме запозичення форм і методів, характерних для інших економічних систем, не тільки неефективне для української економіки, а й небезпечне. У даному випадку йдеться про застосування концептуальних підходів та методів економічної стабілізації та переходу до тривкого економічного зростання, що дозволять сформулювати власні, властиві саме українській суспільній системі трансформаційні засоби, визначити стратегічний напрям та конкретні шляхи соціально-економічних перетворень.

**1. Сучасна характеристика країн третього світу**

***1.1 Місце країн, що розвиваються у світовій економіці***

Підсистема країн, що розвиваються, включає 4/5 усіх країн світу. У них проживає більш 80% населення Землі. Економічний стан країн, що розвиваються, їхні проблеми безпосередньо позначаються на великій частині людства. До цієї підсистеми відносяться *всі азіатські країни*, крім Японії, Південної Кореї й Ізраїлю, *усі країни Африки*, крім ПАР, а також *країни Латинської Америки*. Їх характеризують надзвичайно різноманітний вигляд, різні умови і рівні соціального й економічного розвитку. Разом з тим існує ряд ознак, що поєднують країни, що розвиваються, в особливу групу держав. Спільність цих ознак має соціальні, економічні й історичні корені.

Один з найважливіших критеріїв виділення країн, що розвиваються, в окрему світову підсистему - їх слаборозвиненість і відсталість.

Слаборозвиненість виражається в якісній неоднорідності і системній невпорядкованості суспільства, що складається з різних економічних і неекономічних інститутів сучасного і традиційного типів, а також перехідних проміжних інститутів[19].

Відсталість відбиває стан господарства цих країн, що характеризується низьким рівнем розвитку продуктивних сил. Історично відсталість виражається у виді відставання в розвитку одного типу суспільства від іншого в момент колонізації країн Азії, Африки і Латинської Америки. За деякими оцінками, співвідношення ВВП на душу населення між метрополіями і колоніями в той період було дорівнює приблизно 2:1 на користь Заходу. Колонізатори, захопивши колонії і підкоривши їх потребам метрополій, перетворили відставання в хронічну відсталість країн, що розвиваються. У 1950 р. у Третьому світі були райони, де рівень життя було нижче, ніж у 1800 р., наприклад у Китаї. По оцінках у цілому в 1950 р. рівень життя в країнах, що розвиваються, був такий же, як у 1800 р., чи, у кращому випадку, тільки на 10-20% вище.

Відсталість привела до розширення первісного розриву в рівнях економічного розвитку. У середині 90-х років поточного сторіччя розрив між двома групами країн склав 20:1, а в 1985 р. - 19,2:1.[27]

Отже, відсталість країн, що розвиваються, має два аспекти - історичний і сучасний, зв'язаний з низьким рівнем розвитку. Загальноекономічне відставання доповнюється диспропорційністю усього відтворювального процесу, виявляється в дезінтегрованості господарських секторів, у конкретних формах відставання.

Відсталість країн, що розвиваються, породжує специфіку їх соціальних і економічних проблем. Рішення кожної з них - забезпечення економічного росту, зайнятості, розподілу і т.д. - припускає особливі підходи, що відмінні від використовуваних у промислово розвинутих країнах.

Відсталість країн, що розвиваються, визначає їхня залежність від промислово розвитих держав Заходу. Економічний розвиток колоній визначався не нестатками останніх, а нестатками метрополій, що вивозили сировину з них. Потреби метрополій у сировину визначали динаміку економічного розвитку колоній, тобто імпульси економічного розвитку йшли з західних країн. Положення мало змінилося в останні десятиліття. У 1989 р. у річному огляді ЮНІДО відзначалося: "Є серйозні ознаки того, що країни, що розвиваються, протягом визначеного часу будуть скоріше в ролі сприймаючих світові структурні зрушення, чим генератором власних на базі внутрішньої динаміки індустріалізації". [37]

Залежний розвиток виявляється в зовнішньоекономічних відносинах країн, що розвиваються. Відстала структура економіки, низький рівень продуктивних сил, їх традиційно аграрно-сировинна спеціалізація, колоніальне минуле обумовили зовнішньоекономічну орієнтацію країн, що розвиваються, на індустріальні держави Заходу. Їхні зовнішньоекономічні зв'язки розвиваються переважно по лінії Південь-Північ. Низький рівень продуктивності праці приводить до невідповідності індивідуальних витрат країн, що розвиваються, суспільно необхідним міжнародним. Це веде до втрати цими країнами в процесі обміну частини прибавочного продукту, що об'єктивно відбивається в пропорціях і динаміку світових цін.

Несприятливі умови конкуренції нерідко використовуються транснаціональними компаніями, що глибоко проникнули в економіку багатьох країн, для нав'язування державам, що розвиваються монопольних цін, що відхиляються вниз при закупівлі і вгору при продажі від загальносвітових.

Так відбувається на тих ринках, де домінування чи змова транснаціональних корпорацій дозволяє їм ламати механізм конкуренції й отримувати додатковий прибуток.

У підсумку залежність виявляється у відносинах домінування і підпорядкування, що в останні десятиліття реалізуються економічно. Вона охоплює багато видів зв'язків між індустріальними країнами і країнами, що розвиваються, впливає на політику, ідеологію, культуру. Це, однак, не означає, що центри капіталізму керують процесами розвитку країн Третього світу. Ступінь залежності кожної конкретної держави може мінятися - слабшати чи підсилюватися. Багато в чому це обумовлено станом світового господарства, характером економічної і соціальної політики країн, що розвиваються, сприятливому розвитку "філіальної", або національної економіки.[27]

Країни, що розвиваються, відрізняються від промислово розвитих соціальною структурою суспільства. Розподіл на класи не завжди профілює їхню соціальну структуру. Соціальні організми особливо афро-азіатських країн містять у собі різні утворення - класові, некласові (етнічні, релігійні, кастові й інші спільності) і позакласові (пауперизовані прошарки, що втратили регулярний зв'язок із суспільним виробництвом). Становлення товарних відносин у цих країнах супроводжувалося поширенням декласування. Це зв'язано з тим, що при затяжній трансформації представники нижчих укладів виштовхувалися зі звичного економічного середовища, позбавлялися традиційних джерел існування. Взаємодія між усіма цими утвореннями складна і хитлива. Некласові і позакласові елементи соціальної структури накладають відбиток на суспільний розвиток у цілому. Необхідність забезпечення економічного прогресу при величезній убогості і голоді приводить до періодичних різких загострень соціальної обстановки, що знаходить вираження в скасуваннях політичної демократії, у репресіях зверху й у різних варіантах дій знизу - у виступах низів аж до прояву екстремізму, погромів і індивідуального терору.

Країни, що розвиваються, на відміну від західних держав ще не перебороли общинний тип соціальності, що висходить до родового ладу. Він визначається особистісним характером соціальних відносин, зв'язками, заснованими на спорідненні, сусідстві, роді, племені і т.д. У цілому ряді країн Третього світу не сформувалося розгалужене і міцне цивільне суспільство - соціально організована структура, що складається із самодіяльних організацій добровільного членства. Як відомо, інститути цивільного суспільства виконують у соціальному житті структуроутворюючу роль. У країнах, що розвиваються, становлення сучасного господарства і ріст державного апарата значно обганяють формування інститутів цивільного суспільства. Елементи цивільного суспільства, що виникли на самостійній основі, ще не утворюють цілісної і єдиної системи. Цивільне суспільство ще не вичленилось з державних структур. Дотепер переважають вертикальні соціальні зв'язки при слабких горизонтальних.

Соціальність общинного типу домінує в традиційних секторах. Прагнення удержати общинні принципи соціальності підсилюється, коли руйнується ізольованість традиційних соціальних перетворень. Дані явища відзначаються в африканських, азіатських і латиноамериканських державах.

Країни, що розвиваються, відрізняються від країн Заходу не тільки за соціально-економічною структурою, рівню економічного розвитку. Суспільні структури цих країн розвивалися в рамках різних локальних цивілізацій і містять у собі різне соціокультурне наповнення.

Таким чином, сукупність проблем відсталості, залежності, багатоукладності дає загальну картину країн, що розвиваються. Економіка країн, що розвиваються, відрізняється від промислово розвитих капіталістичних країн як ступенем розвитку, так і моделлю виробництва і розподілом матеріальних благ.

Задачі подолання відсталості і залежності значною мірою цементують зв'язок усередині світу, що розвивається, і створюють загальні напрямки економічної і соціальної політики, виявляють джерела, зміст і межі їхньої єдності.

***1.2 Соціально-економічна диференціація країн, що розвиваються.***

Характерною рисою країн третього світу виступає наростаюча нерівномірність соціально-економічного розвитку. Процес економічної диференціації підсилився в 80-90-і роки. Він розвивається по різних напрямках - рівням економічного розвитку; народногосподарським структурам, положенню у світовому господарстві. Нерівномірність соціально-економічного розвитку частково успадкована від колоніального періоду.

**Поява нових індустріальних країн.** Розширення промислового виробництва в метрополіях при недостатній забезпеченості деяких з них мінеральними ресурсами стимулювало розвиток відповідних видобувних галузей у колоніях. Відносно невисокий зміст металів, особливо кольорових, вимагало організації їхньої переробки на місці, щоб уникнути великих транспортних витрат. Так, Японія до Другої світової війни створила в Кореї великі металургійні і хімічні виробництва, продукція яких вивозилася в метрополію. Напередодні Другої світової війни Корея перевершувала всі азіатські країни, разом узяті, по обсягу виробленої продукції хімії і чорної металургії.[34]

У 1938 р. на 13 колоній, залежних країн і територій (Аргентина, Бразилія, Гонконг, Єгипет, Індія, Колумбія, Малайзія, Мексика, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Корея) приходилося 73,3% продукції обробної промисловості всієї залежної периферії, у 1949 р. - 70,1%.

У 50-60-і роки з'явилося ще 10 країн (Венесуела, Індонезія, Іран, Марокко, Нігерія, Пакистан, Перу, Пуерто-Рико, Саудівська Аравія, Чилі), питома вага яких у промисловому виробництві країн, що розвиваються, почала швидко рости і досяг у 1973 р. 17,2%. В наступні роки в силу політичних потрясінь у ряді перерахованих вище країн темпи промислового виробництва всієї групи сповільнилися і їхня питома вага не змінилася.

У 70-і роки підвищилася частка латиноамериканських країн. Цей ріст відбувався на тлі досить великої нерівномірності їхнього економічного розвитку, і визначався декількома країнами, насамперед Бразилією і Мексикою. Середньорічні темпи ВВП Бразилії в 60-70-і роки досягали 7,1%, Мексики - 6,2%. На початку 80-х років на території цих країн вироблялося понад 3/5 ВВП регіону, а на початку 50-х років - трохи більше 2/5.[27]

Подібні тенденції в цей період були характерні для країн Ближнього і Середнього Сходу, частка яких збільшилася з 15 до 19% ВВП країн Третього світу. Таке прискорення розвитку порозумівалося нафтовим бумом 70-х років. В інших регіонах за винятком далекосхідних країн економічний ріст виявився уповільненим.

У ході промислового розвитку виділилася група нових індустріальних країн (НІК). У 70-80-і роки для них були характерні більш високі темпи господарського розвитку, що перевищують аналогічні показники інших країн третього світу і промислово розвитих країн. Ведучою галуззю економічного розвитку майже всіх НІК стала обробна промисловість. Основною статтею експорту практично всіх НІК стали товари обробної промисловості. У 15 країн вони перевищують 50% їхнього експорту.[38]

В економічному розвитку для більшості з них характерні тенденції, властиві зрілій капіталістичній економіці. Йде процес концентрації виробництва і капіталу, формується фінансовий капітал. У найбільш розвитих країнах утворилися транснаціональні корпорації. Особливо чітко це проявилося в Південній Кореї, Тайвані, Сінгапуру, Бразилії, Мексиці, Аргентині. Латиноамериканські НІК мають більш могутній економічний потенціал у порівнянні зі східно-азіатськими. Але в азіатських НІК сформувався більш широкий круг джерел фінансування розвитку. У цій підсистемі світу, що розвивається, створювалися переважно трудомісткі підприємства по випуску масової споживчої продукції. У латиноамериканських НІК основний упор був зроблений на розвиток матеріалоємних і капіталомістких галузей в обробній і видобувній промисловості. У силу ряду факторів у 80-і роки латиноамериканські НІК виявилися в кризовому стані: тягар боргів перевищив можливості їхнього погашення.

У 80-і роки з'явилися друге і третє покоління нових індустріальних країн, у їхньому числі Малайзія, Таїланд, Індонезія, Індія, Філіппіни.

**Регіональні розходження.** Зміни в темпах індустріалізації викликали різнопланову динаміку економічного росту різних регіонів світу, що розвивається, це привело до зміни їхнього положення в даній підсистемі й у світовому господарстві в цілому. У 80-і роки значно підсилили свої позиції Східна і Південна Азія, головним чином у результаті швидкого економічного підйому східно-азіатських країн. Скоротилася у світовому виробництві частка Західної Азії. Однак, незважаючи на зниження частки країн Західної Азії, азіатські держави в цілому за роки незалежності значно укріпили свої позиції у світовому господарстві. Якщо в 1960 р. на них приходився 1% валового міжнародного продукту (ВМП), то в 1997 р. - 13,6%. Позиції Латинської Америки ослабнули.

Важливі зміни відбулися в положенні окремих країн. У 1996 р. три з десяти найбільших економік світу відносилися до країн, що розвиваються - КНР, Індія, Бразилія. Обсяг їх ВВП, підрахований на основі паритету купівельної спроможності валют, був вище, ніж у Канади. По цих підрахунках КНР вийшла на друге місце у світі, уступаючи тільки США.[23] Зміна економічного становища окремих регіонів і країн визначається багатьма факторами. Це розходження в масштабах національного господарства, наявності мінеральних ресурсів, у підходах до здійснення стратегій розвитку, в умовах міжнародної торгівлі, у демографічній ситуації, тягарі зовнішньої заборгованості. Нові індустріальні країни розвивалися різними шляхами, використовуючи різні моделі розвитку. Високі темпи росту досягалися за рахунок високої норми нагромадження, використання сучасних технологій, високої продуктивності праці. Ці функції росту здійснювалися при сполученні ринкових ініціатив, державного регулювання і підприємництва. Досвід східно-азіатських країн показав, що урядові бюрократи можуть розміщати ресурси настільки ж ефективно, як і приватні ринки.

Таблиця 1

***Частка регіонів країн, що розвиваються, у світовому і внутрісистемному ВВП [38]***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Регіони, країни*** | **Постійні ціни 1989р., %** | | |
| ***1981*** | ***1991*** | ***1994*** |
| ***Країни, що розвиваються, у цілому*** | 15,2 | 16,5 | 19,4 |
| Африка | 1,7 | 1,6 | 2,1 |
| Південна і Східна Азія | 5,4 | 8,0 | 6,4 |
| Західна Азія | 2,6 | 2,0 | 2,3 |
| Латинська Америка | 4,8 | 4,3 | 4,6 |
| Гонконг, Південна  Корея, Сінгапур, Тайвань | 1,3 | 2,0 | 2,4 |
| Китай | 1,3 | 2,4 | 3,4 |
| Індія | 1,2 | 1,5 | 0,7 |
| Найменш розвиті країни | 0,5 | 0,5 | менш 0,1 (дані за 1996р.) |

Розходження в рівні економічного розвитку стали драматичними серед різних груп країн і регіонів. Якщо в промислово розвитих країнах Заходу розходження в рівнях доходу на душу населення скоротилися за останні піввіку, то на периферії світового господарства збільшилися. Диференціація господарського розвитку привела до ерозії політичної єдності країн, що розвиваються.

Таблиця 2

***Тенденції динаміки ВВП на душу населення (міжнародний дол.1980 р.)[38]***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Райони* | **Динаміка ВВП** | | | |
| *1913* | *1950* | *1973* | *1989* |
| Азія | 510 | 487 | 1215 | 2812 |
| Латинська Аме­рика | 1092 | 1729 | 2969 | 3164 |
| Тропічна Африка | — | 348 | 558 | 513 |
| Ближній і Середній Схід | — | 940 | 2017 | 2576 |
| Країни, що розвиваються, у цілому | 701 | 839 | 1599 | 2796 |

Як видно з табл. 2, за винятком країн Азії у всіх інших регіонах відбулося збільшення розриву в рівнях розвитку. Відносний показник рівня розвитку країн Тропічної Африки, Латинської Америки скоротився з 1950 р. у два рази. Підвищення економічного рівня Азії в значній мірі досягнуто за рахунок країн Східної Азії, де середній доход на душу населення перевершив відповідний показник Латинської Америки, країн Близьких Схід, а в 50-х роках він уступав показникам країн Африки.

Ряд країн у другій половині XX сторіччя досяг темпів економічного розвитку, що не мають аналогів для відповідної стадії господарського розвитку: Бразилія, КНР, Таїланд, Тайвань, Індонезія, Індія. Це привело до великої розмаїтості господарського розвитку країн світової периферії в 1960-1990 р. - від -2,7% у рік до +6,9% приросту ВВП на душу населення. Одні країни домоглися вибухового росту, інші - переживали різкий занепад.[38]

**2. Грошово-кредитні системи країн, що розвиваються.**

Серед великого розмаїття економічних моделей країн Третього світу (країн, що розвиваються) можна виокремити певну спільність процесів формування їх грошово-кредитних систем. Розвиток і сучасний стан грошово-кредитних систем зумовлені колоніальним минулим та помітною економічною відсталістю переважної більшості цих країн.

Грошово-кредитні системи країн, що розвиваються, перебувають у зародковому стані та включають такі основні елементи:

* два сектори грошової системи;
* центральну банківську установу;
* іноземні комерційні банки, які, як правило, фінансують виробництва, що працюють на внутрішній ринок і на експорт;
* місцеві комерційні банки, банки розвитку;
* мережу неформальних кредитних установ, яка обслуговує сільських і неформальних міських виробників, часто на лихварських умовах.

У більшості країн, що розвиваються, грошова система складається з двох секторів.

*Перший* – організований сектор грошової системи та організований грошовий ринок. Він, як правило, невеликий, часто контролюється ззовні; максимальний рівень номінальних процентних ставок має жорстке законодавче обмеження. У такий спосіб держава регулює ціну грошей. Організований грошовий ринок обслуговує переважно фінансові потреби середніх і великих місцевих та іноземних підприємств у сучасному індустріальному секторі.

*Другий сектор* – великий, але хаотичний і неорганізований грошовий ринок, неконтрольований, незаконний і часто лихварський. До цього сектора змушене звертатися населення з низькими прибутками.

Така структура грошової системи лише відбиває дуальну економічну структуру багатьох слаборозвинених країн. Крім того, вона є наслідком тенденції, характерної для країн, що розвиваються, - обслуговувати потреби заможної еліти, нехтувати потреби бідних прошарків.

Основною причиною нестабільності національних грошових одиниць є слабка їх контрольованості державою. Спроможність урядів країн Третього світу регулювати масу грошей в обігу обмежується, по-перше, відкритістю їх економік, до-друге, нестабільністю такого важливого для економіки джерела внутрішніх фінансових ресурсів, як прибутки в іноземній валюті. Виміряти розмір грошової маси дуже важко, ще складніше для центральної банківської установи контролювати її.

Внаслідок нестабільності національної грошової одиниці, що є також результатом неефективного контролю, більшість країн, що розвиваються, стикаються з проблемою *валютного заміщення*. Ефект валютного заміщення виникає, коли іноземна валюта править за альтернативний інструмент вимірювання вартості та нагромадження (наприклад, долари США у північній Мексиці).

Кредитні системи країн з нерозвиненими ринками забезпечують необхідні фінансові послуги: мобілізацію заощаджень, розміщення кредитів, обмеження ризику, страхування та управління валютними коштами. Крім того, їх використовують для грошово-кредитного регулювання держави з метою подолання макроекономічної нестабільності, характерної, наприклад, для багатьох країн Латинської Америки (висока інфляція, великий бюджетний дефіцит і торговий дефіцит). Кредитна система є основним інструментом здійснення політики стабілізації.

Спроможність центральних банків розвинених країн ефективно виконувати адміністративні й регулюючі функції зумовлена тим, що ці країни мають високо інтегровану цілісну економіку, складну й розвинену фінансову систему, освічене, професійно навчене й добре інформоване населення.

Особливістю державного регулювання грошово-кредитних систем країн, що розвиваються, є сильний політичний вплив і контроль з боку центрального банку за процентними ставками, валютними курсами, ліцензуванням імпорту тощо.

Основні завдання центрального банку у регулюванні грошової системи – зміцнити довіру місцевих громадян та іноземних торгових партнерів до національної валюти як життєздатної стабільної одиниці розрахунку; переконати в надійності національної грошово-кредитної системи.

Центральні банки багатьох країн Третього світу обмежено контролюють надійність валют цих країн. Це зумовлено передусім такими факторами, як здійснення урядом фіскальної політики та великий бюджетний дефіцит, який повинен фінансуватися або за допомогою друкування грошей, або за допомогою іноземних і внутрішніх позик. Дефіцит неминуче призводить до збільшення інфляції і втрати довіри до місцевої валюти.

Для переважної більшості країн Третього світу характерно те, що центральні банки не мають необхідної гнучкості й незалежності для виконання макроекономічних та регулюючих функцій, властивих центральним банкам розвинених країн.

Розвиток кредитної системи цієї групи країн породив низку проміжних та специфічних форм фінансових установ, що виконували функції центрального банку. Проміжною формою між валютним управлінням і центральним банком є центральна *банківська установа*, фінансова діяльність якої перебуває під суворим контролем уряду. Прикладом перехідних форм є банки британських колоніях і протекторатах (Фіджі, Беліз, Мальдіви й Бутан). Масштаби такої діяльності залежать від спроможності законодавчих органів впливати на непослідовну політику керівних кредитно-грошових установ.

До специфічних форм кредитних установ можна зарахувати центральний банк у невеликих країнах, що входять до валютної або митної спілки – *наднаціональний центральний банк*. Прикладом валютних спілок із системою регіональних центральних банків може бути Західно-африканська валютна спілка (зона франка).

Виходячи із завдань забезпечення прискореного розвитку економіки комерційні банки країн Третього світу повинні відігравати набагато активнішу роль у підтримці нових виробництв і фінансуванні існуючих, ніж банки в розвинених країнах. Вони повинні бути джерелом капіталу й одночасно нагромаджувати знання про комерційну діяльність і діловий досвід. Саме через нездатність комерційних банків до такої діяльності в багатьох країнах Третього світу виникли нові фінансові установи – *банки розвитку*.

Банки розвитку – це спеціалізовані державні та приватні установи, що на середньо і довгостроковій основі надають кошти для створення й розширення промислових підприємств. Їх виникнення в багатьох країнах Третього світу пов’язане з тим, що існуючі банки переважно надають кредити на комерційні цілі (комерційні й ощадні банки), зокрема центральний банк контролює і регулює грошову масу. Крім того, комерційні банки надають кредити на таких умовах, які не прийнятні для підприємств, що створюються, або для фінансування великих проектів. Частіше вони надають кошти „надійним” позичальникам (відомим підприємствам, багато яких належить іноземцям або які очолюють впливові сім’ї).

Щоб сприяти зростанню виробництва в економіках, яким бракує фінансового капіталу, банки розвитку, шукаючи способи залучення коштів, даються до двох основних джерел: дво – і багатосторонніх кредитів національних агентств з надання міжнародної допомоги на взірець Агентства міжнародного розвитку США і міжнародних організацій типу Всесвітнього банку; позик у власного уряду.

У країнах, що розвиваються, дрібні виробники та підприємства зайняті багатьма видами економічної діяльності. У сфері малого бізнесу зайнято від 40 до 70% робочої сили, яка забезпечує третину випуску національного продукту. Здебільшого це некорпоративні, не ліцензовані й незареєстровані підприємства дрібних фермерів і виробників, ремісників, торгових агентів, індивідуальних торговців, що діють у неформальних міських і сільських секторах економіки. Їх попит на фінансові ресурси має особливий характер і не вписується в норми звичайного банківського кредитування. У таких випадках звичайні комерційні банки не мають відповідної підготовки і не бажають задовольняти потреб позичальників. Оскільки йдеться про невеликі суми (менше 500 дол.), а адміністративні й поточні витрати майже такі самі, як і для великих кредитів, і оскільки лише деякі неформальні позичальники можуть надати необхідне забезпечення, що є гарантією для позик у формальному секторі, комерційні банки не зацікавлені в таких операціях. Більшість комерційних банків у країнах, що розвиваються. навіть не мають відділень у сільській місцевості, невеликих містах або на околицях великих міст. де багато видів неформальної діяльності.

Через це дрібні позичальники звертаються за грошима насамперед до друзів, а вже потім, як запасний варіант, - до місцевих професійних лихварів, у ломбарди і до торгових агентів.

У країнах, що розвиваються, набувають розвитку більш ефективні види *неформального фінансування*, які в деяких випадках замінюють лихварів і ломбарди. Вони включають місцеві ощадно-кредитні об’єднання і схеми групового кредитування на принципах ротації. Такі ощадно-кредитні об’єднання існують у Мексиці, Болівії, Єгипті, Нігерії, Гані, у Філіппінах і Шрі-Ланці, Індії, Китаї і Південній Кореї. Механізм такого кредитування передбачає, що група з 40 -50 чоловік вибирає скарбника, якому кожний член об’єднання передає певну суму заощаджень. Створений фонд на основі ротації розподіляють між членами об’єднання у вигляді безпроцентних позичок. У країнах, що розвиваються, багато людей із низьким рівнем прибутку віддають перевагу саме цим формам заощадження та позичання.[16]

**3. Економічні стратегії країн Третього світу**

***3.1 Особливості стратегій розбудови ринкової економіки***

Країни, що розвиваються, являють собою цікавий об'єкт для досліджень форм і методів стратегії економічної стабілізації та характеризуються великою різноманітністю останніх. До того ж у цих державах результати економічних реформ були неоднакові, на відміну від успіху реалізації таких стратегій у розглянутих вище країнах.

Ринкова економіка є для теперішнього етапу розвитку людства найуніверсальнішою формою економічної координації. Через це економічні системи країн, що розвиваються, історично було побудовано під значним впливом ринкових чинників. Однак у цих країнах, на відміну від тих, що змушені були здійснювати економічну відбудову, розвиненої ринкової системи не існувало взагалі. Тому стратегічною метою виступає розбудова ринкової економіки на соціально-економічному фундаменті, сформованому часто докапіталістичними формаціями. Таким чином, ринковій системі, що створюється, не властиві джерела нестабільності. Вони носять трансформаційний характер, будучи успадкованими історично або виникаючи внаслідок суперечностей між соціально-економічними умовами та потребами етапів перетворень. Тобто, такі економіки, як і розглянуті у попередньому розділі, не мають вбудованих стабілізаційних механізмів і потребують проведення спеціальної стратегії стабілізації та створення умов для економічного зростання.

Країни, що розвиваються, особливо на ранніх стадіях економічної розбудови, знаходяться у специфічному становищі. У нестабільності їхніх економічних систем закладено значний позитивний потенціал - можливість вибору, якого позбавлені розвинені економіки. Отже, від адекватності, послідовності й комплексності стратегії побудови ринкового середовища залежить довготермінова соціально-економічна ефективність намічених перетворень. Вирішальна роль у цьому процесi належить державі, завданням якої є спрямування стихiйно дiючих ринкових законiв у конструктивне русло.

Низький початковий рівень розвитку та зародковий стан ринкової організації зумовлюють поєднання у стратегіях країн цієї групи як напрямів, характерних для ринкових економік, так і специфічних. До останніх відносяться передусім індустріалізація, імпортозаміщення, розбудова грошово-фінансової сфери та стабілізація валюти, реформа системи соціального захисту, підвищення культурно-освітнього рівня населення тощо. Такі заходи, особливо на початкових етапах, здійснюються переважно адміністративними засобами.

Суттєвою особливістю країн, що розвиваються, є низький вихідний рівень стратегій економічних суб'єктів. Тому неможливо доручити їм реалізацію значної частини завдань економічної координації, як це відбувається у розвинених країнах. В умовах ринкової недостатностi, коли дієвість інструментів непрямого регулювання є низькою, значна надiя покладається на безпосереднє виконання державою пiдприємницьких функцiй. Як правило, державна власнiсть зосереджується в галузях, що займають провідні позиції у процесі суспільного відтворення і тих, що потребують пріоритетного розвитку. Зокрема, у 1970-1980рр. частка державних компанiй у видобутку нафти країн ОПЕК зросла з 2% до 80% [31, c.49]. На початок 80-хроків держпiдприємства становили понад 60% від загальної кількості підприємств у обробнiй промисловостi Алжиру, Єгипту, Сирiї, Iндiї, Пакистану, Мексики [20, с.107]. Понад 90% банкiвського капiталу Iндiї також належало державi [20, с.155]. Основними мотивами розвитку державного сектора були стабiлiзацiя цiн, мобiлiзацiя заощаджень, концентрацiя валютних надходжень, експлуатацiя природних ресурсiв. Особливим видом державного пiдприємництва є корпорацiї розвитку, що здiйснюють кредитування, iнформацiйне обслуговування компанiй тощо. У міру вдосконалення стратегій приватних економічних суб'єктів частка державної власності може зменшуватися.

Через незавершеність економічної структури та значну залежність від зовнішніх ринків надзвичайного значення набуває включення даних країн у свiтове господарство. У процесі інтеграції вони опиняються перед проблемою невiдповiдностi національних економічних систем iнтернацiональним продуктивним силам. Це виражається у неадекватностi економiчної полiтики, що проводиться на вимогу мiжнародних фiнансових органiв та розвинених держав, до внутрiшнiх потреб країн, що розвиваються. Можуть посилюватися також зовнiшньоекономiчні дисбаланси, зумовлені недосконалою структурою економiки. Як свiдчить досвiд, країни, що знайшли оптимальний шлях включення у свiтову економiку, реалізували полiтику, що вiдповiдає їхнім реальним потребам та можливостям, у 70-80-хроках досягли значних успіхів, за рядом показникiв зрівнялися з найрозвиненiшими країнами свiту. У решті країн відбувається збільшення внутрішніх та зовнішніх економічних суперечностей.

На думку автора, з точки зору аналізу ефективності стратегій стабілізації та економічного зростання в країнах, що розвиваються, найбільший інтерес становлять регіони Латинської Америки та Південно-Східної Азії. Економічна політика держав, що належать до кожного з цих регіонів, має багато спільних рис. Латиноамериканська та азіатська концепції є різними методами розв'язання однієї ключової проблеми - економічної стабілізації, і порівняльний аналіз методів та наслідків стабілізаційних стратегій у цих групах країн дозволить з'ясувати складові національного успіху.

Після другої світової війни країни Латинської Америки пройшли стадії кейнсіанських експериментів стимулювання попиту, монетаристських лібералізаційних реформ з метою пошуку оптимальних шляхів реалізації стратегії імпортозаміщення. Проте малорозвинене сільське господарство і форсована індустріалізація на тлі обмеженого за місткістю внутрішнього ринку та недостатнього обсягу національного капіталу призвели до формування малоефективних виробничих структур, до збільшення обсягів імпорту та погіршення платіжних балансів. Несистемне державне втручання у поєднанні з корупцією і бюрократизмом в органах державної економічної влади не сприяли досягненню цими країнами стабільного економічного зростання. На відміну від латиноамериканських країн, у нових індустріальних країнах (НІК) Південно-Східної Азії (до яких прийнято включати Гонконг, Iндонезiю, Малайзiю, Сингапур, Пiвденну Корею, Тайвань, Таїланд, Філіппіни [42]), середнiй темп економічного зростання з 1965р. становив 5,5% за рiк. У цих країнах побудована або будується високоефективна, конкурентна, орієнтована на експорт економіка.

Серед країн, що розвиваються, виділяють також підгрупи країн-членів ОПЕК, держав Центральної Африки. Однак у країнах-членів ОПЕК економічна політика має значну свободу завдяки багатим запасам ресурсів, що користуються високим попитом на світових ринках. Стабілізація та економічне зростання в такому типі економічних систем здійснюються переважно за допомогою саме цього чинника і не є наслідками спеціальних стратегічних заходів. У країнах Центральної Африки та деяких інших (за низьким рівнем економічного розвитку їх відносять навіть до "четвертого світу") через несформованість інституційної системи державної влади, велику залежність від зовнішніх чинників навряд чи можна говорити не лише про економічну стратегію, а й про цілісну економічну систему як таку. Слід зазначити, що політика стабілізації та структурних змін, що проводилася у таких країнах останнім часом Міжнародним валютним фондом, на думку експертів журналу "The Economist", надто часто призводила до економічної стагнації та потребує радикального перегляду [38].

***3.2. Стратегія „економічного дива” в нових індустріальних країнах та Туреччині***

Стратегії економічної стабілізації та зростання У нових індустріальних країнах є, на думку автора, одними з найцікавіших для дослідження. Розглянуті західноєвропейські країни та Японія здійснювали відновлення економіки, маючи високий початковий рівень. Країни, що розвиваються, не досягли на сьогодні помітної та тривкої стабілізації економічних систем, перехідні економіки також знаходяться лише на початку шляху до створення сучасної ринкової економіки. Основні нові індустріальні країни (НІК) - Гонконг, Південна Корея, Сингапур і Тайвань - за повоєнні роки перейшли від відсталої, напівфеодальної суспільно-економічної системи до сучасної високотехнологічної конкурентоспроможної економіки. У 1970-1980рр. середньорiчнi темпи зростання ВВП по НIК становили 9,4% проти 5,8% по країнах, що розвиваються [18, с.46]. Характерно, що цим країнам властивий низький рівень інфляції, що у середньому за 1961-1990рр. становила 7,5%. У Південній Кореї за 1961-1980рр. вона становила близько 18%, з 1980р. відбулося її зниження, у Тайвані - 6,2%, в Гонконзі - 8,8% [42, p.12]. У 1980-1992 рр. зростання середньодушового ВВП становило у Пiвденнiй Кореї 7,1%, Тайванi - 6,1%, Таїландi - 5,8% [34].

Таке стрімке економічне зростання дозволяє сьогодні говорити про досягнення цими країнами національного економічного успіху. Чинники цього успіху слід, на думку автора, шукати в особливостях економічних стратегій, що дозволили поєднати потреби ефективного включення до світової економічної системи та збереження своєрідності національних суспільно-економічних систем.

Дослідники виділяють чотири "хвилі" економічного зростання у Південно-Східній Азії. Першу "хвилю" представляє Японія, другу - чотири "тигри" - Гонконг, Південна Корея, Сингапур, Тайвань, третю - Індонезія, Малайзія та Таїланд. До четвертої "хвилі" можна віднести "економічне диво" Китаю та В'єтнаму.

Стратегію економічної відбудови в Японії було розглянуто у попередньому розділі. З позицій визначення передумов національного успіху найбільший інтерес становлять країни другої "хвилі". Дослідження досвіду представників третьої "хвилі" дозволяє мати уявлення про стратегії "імпорту економічного зростання". Економіку Китаю буде розглянуто у наступному розділі, присвяченому проблемам перехідних економік.

Традиційно з огляду на феодальне минуле в НІК соціально-економічні перетворення починалися із земельної реформи. Наприклад, у Тайвані така реформа відбулася у 1949-1957рр. Було запроваджено різке обмеження орендної платні, селяни могли купувати державні землі з виплатою протягом 10 років. У 1953р. всі орендовані ділянки було передано у власність селянам, які їх обробляли, з виплатою компенсації поміщикам. Таким чином, на початку соціально-економічних перетворень було здійснено комплекс заходів щодо вирівнювання стартових умов та дотримання соціальної справедливості. Завдяки цьому процес побудови ринкової економіки мав високу легітимність в очах населення, хоча йому були властиві інколи непопулярні методи. Це дозволило урядам НІК висунути тезу про спільну вигоду від економічного зростання. За визнанням аналітиків Світового банку, є достатньо підстав вважати, що багато заходів макро- та мікроекономічної політики нових індустріальних країн були підтримані відносною рівністю доходу і багатства[67, p.26].

Значну роль у відродженні економік НIК другої "хвилі" вiдiграла державна власність. Держава брала безпосередню участь у формуванні виробничої інфраструктури та развитку базових галузей - чорної металургії, важкого машинобудування, нафтохімії. Розвиток державної власності надав процесу побудови ринкової економічної структури чіткої стратегічної спрямованості. Через несформованість приватних економічних стратегій сферу об'єктів та суб'єктів державної економічної стратегії з компенсаційною метою було розширено. Поступово держава обмежувала втручання, яке компенсувалося ринковими механiзмами, що розвивалися, хоча на початку 80-хроків її частка у валових внутрiшнiх iнвестицiях становила у Тайванi 49%, у Таїландi - 38% [26, с.73]. Держава домiнувала в галузях iнфраструктури, комунальнiй сферi, енергетицi Тайваню, Сингапура, Таїланду, Пiвденної Кореї.

У Тайванi багато промислових пiдприємств було створено державою з поступовою передачею у приватну власність. Незважаючи на значне скорочення частки держпiдприємств у 1950-1982рр. з понад 50% до 14%, вони зберегли провідні позиції у ключових галузях. Усi банки країни також належали державi [18, с.23]. У Таїланді в середині 80-хроків держвласність домінувала у виробництві й розподілі електроенергії, водопостачанні, сфері комунальних послуг, транспорті й зв'язку.

На початку 60-хроків уряд Південної Кореї втілював у життя послідовну стратегію побудови ринкової інфраструктури за допомогою регулювання інвестицій, адміністративного втручання в діяльність компаній, жорсткого протекціонізму. В електронній, машинобудiвній, металургiйній промисловості значна частка акцій традиційно належала державі. У 1961-1980рр. вона повністю контролювала кредитну систему країни. Протягом 1963-1972рр. число держпідприємств зросло з 52 до 108. Питома вага державного сектора у 60-хроках у видобувній промисловості становила 62,2%, у сфері виробничих послуг - 70-100% [29, с.391]. У середині 80-хроків 30-50% доданої вартості вироблялося у держсекторі [20].

Завдяки виваженим напрямам державного інвестування в НІК спостерігалася фактична відсутність ефекту витіснення приватних інвестицій державними, що є однією з методологічних засад класичної економічної теорії. У 70-хроках частка державних інвестицій у ВВП НІК знаходилася приблизно на рівні середньої для країн з таким рівнем доходу, а приватних - на 7 пунктів вище. На початку 80-х цей показник збільшився. Лише наприкінці десятиріччя почалося його поступове зменшення. Отже, йдеться про індукуючу роль державних інвестицій у НІК. За 1960-1980рр. частка інвестицій у ВВП Тайваню збільшилася вдвічі, Південної Кореї - втричі, Сингапура - у чотири рази. У 1990-1995рр. частка внутрішніх інвестицій у ВВП зросла: у Південній Кореї з 36,9% до 37,1%, у Таїланді - з 41,4% до 43,1%, в Індонезії - з 30,6% до 37,8% [18, p.95]. Загалом поєднання зростання державних і приватних інвестицій свідчить про оптимальне узгодження у країнах цієї групи стратегій держави та приватних економічних суб'єктів.

Першим і обов'язковим етапом розвитку НIК були iндустрiалiзацiя та політика iмпортозамiщення. На думку ряду дослiдникiв, колосальний успіх цих країн зумовлений саме тим, що у період рiзких структурних зрушень в економiцi розвинених країн, спричинених НТР, НІК уже мали завдяки індустріалізації достатнi промисловi потужностi. Це давало їм можливість виходу на свiтовi ринки та домінування у сегментах, якi щойно утворилися або звiльнилися. Одночасно за рахунок модернізації сільського господарства відбулося різке скорочення його частки у ВВП: з 1970р. по 1991р. у країнах другої "хвилі" з 35% до 19%, а третьої "хвилі" - більше, ніж удвічі.

У 50-60-хроках країни другої "хвилі", крiм Сингапура, реалізували полiтику iмпоротзамiщення. Її перші заходи стосувалися споживчих товарiв, хоча залежнiсть вiд iмпорту засобiв виробництва гальмувала й ускладнювала зростання. Розуміючи невідповідність економічних потенціалів національних підприємств тим, що діють на світових ринках, уряди НІК обережно поставилися до збільшення відкритості економік. Розвиток зовнішньої торгівлі відбувався відповідно до пріоритетів промислової політики.

Як правило, на початкових етапах розвитку з метою сприяння національному виробництву застосовувалися бар'єри для iмпорту, а у Пiвденнiй Кореї i Тайванi високий рiвень зовнішньоторговельної протекцiї залишався до початку 80-хроків. Відповідно до завдань промислової політики відбувалося повільне та послідовне зниження рівня протекціонізму. У 60-хроках було лібералізовано імпорт сировини та інвестиційних товарів, у 70-х - комплектуючих, у 80-х - споживчих товарів. У 60-хроках, коли вже було побудовано міцні основи національної промисловості, здiйснено перехiд до експортної орiєнтацiї. У рядi країн для фiнансування iндустрiалiзацiї залучалися iноземнi iнвестицiї, що сприяло прискореному розвитку, покращенню стану економічної системи, хоча стало однією з причин економiчної залежностi країн, майбутнiх проблем платiжного балансу.

Промислова політика в НІК виходила з орієнтації на потенційні порівняльні переваги та зміну спеціалізації країн у міжнародному розподілі праці. Пріоритет надавався галузям, що мали "точки зростання", здатні завдяки розгалуженим економічним зв'язкам надавати інвестиціям мультиплікаційний ефект. Оскільки останній виникає внаслідок дії численних економічних зв'язків, такі точки були властиві переважно галузям, що виробляють складну продукцію.

Було зроблено ставку на залучення до процесу економічної розбудови усіх потенційних економічних суб'єктів. У 70-80-хроках важливим елементом державної стратегiї НІК стала пiдтримка малих та середніх пiдприємств у технологiчнiй, кредитнiй, iнформацiйнiй та iнших сферах. Динамізм таких підприємств, швидке реагування на потреби ринку зумовили їхній швидкий розвиток. Зокрема, у Південній Кореї їхня частка у промисловому виробництві у 1986р. становила 39,4% [29, с.390]. Однак об'єктивно малі й середні підприємства не можуть бути самостійними суб'єктами економічної стратегії через свою значну залежність від зовнішніх чинників. Отже, для забезпечення стабільності побудованої на таких підприємствах економічної системи необхідна певна стабілізуюча структура. Тому однією зі складових стійкості економік НІК сьогодні вважається саме наявність розгалужених субпідрядних схем, зосереджених навколо великих підприємств. До цих схем входить велике число малих фірм, що пов'язані не лише коопераційними зв'язками, а й фінансово, за рахунок лізингу, обміну кадрами, переплетення капіталів. Поширеною є кооперація фірм з банками та володіння останніми акціями своїх дебіторів.

Розуміючи, що стратегічне завдання - підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні - можливо досягти лише за допомогою дієвих економічних суб'єктів, НІК одночасно сприяють розвитку великих фірм. Зокрема, у Південній Кореї, особливо у 70-80-хроках, активно здійснювалася стратегія сприяння злиттям, укрупненням та розширенням промислово-фінансових груп "чеболь". Їхня кількість протягом 1975-1990рр. збільшилася з 20 до 100, а кількість фірм, що входять до них, у 80-хроках - з 400 до 850. Наприкінці 80-х на частку 30 найбільших "чеболь" припадало близько 10% ВНП, 25% імпорту та 50% експортного виробництва [2, c.92]. В останні роки спостерігалися спроби обмеження їхньої діяльності, проте помітного результату вони не принесли. Позитивною рисою промислово-фінансових груп такого типу є те, що вони створені, на відміну від японських "кейрецу", не навколо банку, а на основі торговельної компанії. Це спрощує їхнє включення до міжнародних економічних процесів, а також робить групи дієвішими та спроможними реалізовувати чітку послідовну економічну стратегію. Важливо й те, що вони беруть на себе значну частину соціальних функцій держави, фінансування наукових досліджень тощо. Завдяки таким особливостям "чеболь" можуть, на думку автора, розглядатися як стабілізатори нестабільних економічних систем.

Стратегія і тактика побудови промислової структури, адекватної потребам ринкової економіки, вироблялися за чітко визначеними стратегічними планами. У Тайвані вони мали чотирирічний термін виконання. Реалізація першого плану розпочалася у 1953р. У Південній Кореї використовувалося п'ятирічне планування. Першу п'ятирічку там було розпочато 1962р. Її мета - індустріалізація, збільшення продуктивності сільського господарства, розвиток базових галузей та імпортозаміщення. Пріоритетами другої (1967-1971рр.) стали розширення експорту споживчих товарів, підвищення рівня самозабезпечення продукцією базових галузей, стимулювання розвитку сільського господарства через збільшення експорту його продукції. Третій план (1972-1976рр.) передбачав досягнення збалансованого зростання, вирівнювання розвитку регіонів, розширення бази важкої промисловості. З четвертої п'ятирічки (1977-1981рр.) закладаються підвалини наукомістких виробництв, пріоритету набуває розвиток машинобудування, електроніки, хімічної промисловості. У п'ятій п'ятирічці (1982-1986рр.) було заплановано поетапну лібералізацію південнокорейської економіки - реалізовано перехід на "плаваючий" валютний курс, лібералізовано зовнішньоекономічну діяльність, посилено кредитно-фінансові обмеження. Врешті, шостий та сьомий плани (1987-1996рр.) були спрямовані на збільшення експортного потенціалу, на структурні зміни, розвиток наукомістких галузей, технополісів, на збільшення відкритості національної економіки. Уряд передбачав видiлити у 1990-1994рр. субсидiї на розвиток наукомiстких галузей на суму 38,8млрд дол. [2, с.95].

Наприкінці 1993р. у Південній Кореї було прийнято довготерміновий план "Стратегія інтернаціоналізації для нової економіки". У ньому передбачалося розширення експорту та інвестування за кордоном, відкриття внутрішніх ринків і фінансового сектора для залучення іноземних товарів і капіталів, надання більшої свободи підприємницької діяльності, заохочення розвитку сільського господарства. На підтримку останнього за умов дешевого імпорту сільгосппродукції вирішено витратити протягом 10 років 71,7млрд дол. [31, c.114].

Отже, виходячи з особливостей економічних систем, на першому етапі НІК встановлювали як пріоритет розвиток сільського господарства, базових галузей, легкої промисловості, де працювали переважно низькокваліфіковані робітники. Наступним етапом був перехід до галузей, де використовувалася кваліфікованіша праця, в міру накопичення капіталів відбувалася переорієнтація на капіталомісткі виробництва, потім - на галузі з інтенсивними технологіями. Лише після цього, коли економічна система набувала збалансованості, а отже - стабільності, втілювалася у життя поетапна лібералізація економіки.

Слід особливо зауважити, що державний інтервенціонізм у НІК ніколи не набував надмірних форм. Зокрема, протекціонізм та дотування стосовно певних галузей скасовувалися, якщо остаточно з'ясовувалося, що галузь не може стати конкурентоспроможною, або навпаки, що вони можуть конкурувати вже без державної допомоги. Усвідомлюючи обмеженість можливостей протекціонізму, уряди НІК застосовували його переважно у сферах, де він міг принести швидкий результат.

За допомогою введення податкових пільг, регулювання позичкового процента, обмеження споживчого імпорту та споживчих кредитів НІК створили сприятливий клімат для інвестицій, необхідних для розбудови національних економік. Особлива увага приділялася розвитку технологій. У Південній Кореї в деяких галузях держава підтримувала прикладні технологічні програми. У них було передбачено як звичайну сертифікацію нової продукції, так і проведення всього комплексу дослідно-конструкторських розробок для фірм, що не мали для цього власних наукових та фінансових потужностей [42]. Оскільки внутрішні ринки були малорозвинені, а однією з визначальних складових є наявність ринків збуту продукції, головну увагу було приділено розвитку експорту.

Тому у 60-х роках після створення на базі протекціонізму стійких розвинених підприємств з ефективною економічною стратегією - "національних чемпіонів", здатних конкурувати на світових ринках, було здійснено перехід до експортної орієнтації та послаблення обмежень на імпорт. Засобами такої політики були цільові та субсидовані кредити для пріоритетних галузей, низький загальний рівень процентних ставок та встановлення максимуму кредитного процента, податкові та амортизаційні пільги, державні інвестиції у розвиток інфраструктури та пріоритетних напрямів, звільнення від мита імпорту для потреб експортерів, преференції у розподілі іноземної валюти. З метою вирівнювання торговельного балансу Міністерство промисловості та зовнішньої торгівлі Південної Кореї практикувало певний час видання ліцензій на імпорт лише підприємствам-експортерам.

На початкових етапах обмінний курс національних валют НІК був переважно фіксованим, зокрема до 1973р. Малайзія, Гонконг та Сингапур прив'язували свої валюти до фунта стерлінгів, Тайвань і Корея протягом 1961- 1980рр. - до долара США. Проте періодично відбувалися девальвації, яких, наприклад, у Кореї за 1961-1980рр. було чотири. Одним із завдань таких девальвацій було зміцнення конкурентоспроможності експорту.

З метою посилення контролю за цільовою спрямованістю пільг, зокрема у Тайвані та Республіці Корея, створювалися спеціальні зони експортної переробки із статусом екстериторіальності зі сприятливими умовами для розвитку експортних виробництв. Швидкими темпами розвивалася інфраструктура - порти, транспорт, енергетика, телекомунікації. Спеціальним напрямом були програми розвитку міжнародного маркетингу, для фінансування яких у Гонконзі було навіть введено спеціальний податок.

Показовою є політика розвитку експортних виробництв у Південній Кореї, де вона пронизувала всі рівні економічної системи. Джерелом фінансових ресурсів для експортерів виступали цільові субсидовані кредити, ставка за якими була у 2,5 разу нижча за ринкову. За розповсюдженою у 60-хроках схемою, південнокорейський експортер на першому етапі укладав угоду про наміри із зарубіжним партнером та отримував від нього зобов'язання сплатити протягом певного часу необхідну суму в обмін на поставлений товар. Це зобов'язання слугувало підставою для застосування пільгової ставки при отриманні кредиту в банку на наступному етапі. Така процедура була простою, динамічною "прозорою" і дозволяла дотримуватися цільового спрямування кредитів та уникнути зловживань. Політика стимулювання експорту сприяла створенню кількох десятків спеціалізованих торговельних компаній, що займалися експортом та імпортом. Вони допомагали малим та середнім фірмам знайти шляхи збуту їхньої продукції на зовнішніх ринках. Такі компанії за рахунок масштабів значно легше вирішували проблеми фінансування, покриття ризику, трансакційних витрат тощо. При поступовому розширенні самостійності фірм роль торговельних компаній зменшувалася.

З метою забезпечення підприємств дешевою та доступною інформацією у Південній Кореї було утворено Компанію з розвитку торгівлі KOTRA. Вона відповідала за проведення комерційних ярмарків. Для вирішення поточних і стратегічних завдань було створено Президентську раду, до якої входили представники уряду, підприємств, науковці. Утворено також мережу державних наукових центрів з проблем експортного маркетингу.

Вжиті заходи принесли результати. У Тайвані річні темпи зростання експорту збільшилися з 6% у 50-хроках до 21,7% у 60-х та 32,6% у 70-х[22. с.125]. У Південній Кореї протягом 1960-1993рр. обсяги експорту зросли з 33млн дол. до 82млрд дол. [2, c.94], або з середнім темпом 26,7% на рік. З темпами 12-15% на рік зростав експорт протягом 1980-1993рр. у Сингапурі, Малайзії, Гонконзі та Таїланді.

Для економік НІК характерним є високий рівень заощаджень, що на 1993р. становив у Сингапурі 47%, у Тайвані - 36%, в Малайзії - 38%, у Південній Кореї - 35%, в Гонконзі - 32%, в Індонезії - 31%. Окрім того, для цих країн характерно перевищення заощаджень над інвестиціями, що робить їх нетто-експортерами капіталу. На думку автора, таке становище пояснюється тим, що внаслідок економічного зростання доходи збільшувалися, хоча властивий національній психології нахил до аскетизму та протекціоністські заходи, що обмежували місткість споживчого ринку, зумовили повільне зростання рівня споживання населення тривалий період.

Через малорозвиненість ринку капіталів для залучення накопичуваних населенням таким чином ресурсів урядами НІК було створено мережу поштових ощадних банків та банки розвитку для надання довготермінових кредитів. У країнах першої та другої "хвиль" банківська система спиралася на державні банки, у НІК третьої "хвилі" - на приватні. Розвивалася й фінансова інфраструктура. Одночасно обмежувалися можливості розпорядження капіталів зі спекулятивною метою, зокрема контролем за цільовим використанням кредитів, встановленням верхньої межі для кредитування операцій з нерухомістю. Останнє принагідно стримувало зростання цін на житло, що мало суттєвий соціальний ефект.

Здійснювалися жорстке регулювання і контроль за банками. Низька схильність до споживання дозволяла застосовувати обмеження на депозитний процент банків. Протягом 1971-1990рр. реальна процентна ставка по депозитах у Південній Кореї становила 1,88%, у 1976-1991рр. в Малайзії - 2,77%, протягом 1974-1991рр. у Тайвані - 3,86% [42]. Обмеження депозитного процента полегшувало регулювання процента по кредитах з утриманням реальної ставки у цей період на рівні 3-5%. У Південній Кореї ставки по бiльшостi позик було лібералізовано лише у 1993р.

Низька реальна процентна ставка по кредитах сприяла доступності кредитних ресурсів для економічних суб'єктів, створювала сприятливий інвестиційний клімат. Слід зауважити, що контроль над кредитною системою суттєво полегшувався завдяки значній частці державної власності в цьому секторі. Це також пом'якшувало конфлікт інтересів, що неминуче виникає між банківським та іншими секторами економіки у разі проведення державою політики низького процента.

Значна увага приділялася преференційним кредитам із забезпеченням цільового спрямування коштів. Так, у Південній Кореї протягом 1970-1980рр. за середньої реальної ставки по кредитах 2,9% преференційна реальна ставка для промисловості була від'ємною і становила -2,7 %, а для експортерів- -6,7%. У Тайвані з 1980р. по 1989р. ставки становили відповідно 4,6%, 2,9% та 1,5% [42]. За визнанням фахівців Світового банку, цільові кредити у разі їхнього суворого моніторингу сприятимуть збільшенню інвестицій, підтримуватимуть технологічне зростання та освоєння нових напрямів діяльності [42].

НІК, застосовуючи жорсткий контроль за своїм фiнансовим ринком - процентними ставками, розмiщенням кредитiв та валюти - демонстрували бiльш швидкi темпи зростання, ніж країни з ліберальною моделлю. За визначенням аналітиків, саме у такий спосіб країни Південно-Східної Азії досягли колосальних успіхів. Фінансову політику там було підпорядковано промисловій стратегії. На думку економiстiв, стратегія фінансового контролю мала успiх завдяки паралельному дотриманню макроекономiчної стабiльностi[42].

Роль іноземної допомоги у становленні НІК другої "хвилі" була незначною. Так, протягом 1951-1965рр. обсяги допомоги США Тайваню становили близько 100млн дол. на рік, або по 10дол. на одного жителя країни. Південна Корея та Тайвань обмежували надходження прямих іноземних інвестицій, орієнтуючись переважно на імпорт ліцензій, технологій та знань. Країни третьої "хвилі" приділяли значно менше уваги імпорту знань, зосереджуючись саме не залученні прямих інвестицій. Як правило, великі за обсягом кредити та іноземні капіталовкладення починали надходити до НІК вже на етапі швидкого зростання. Так, Корея отримала значні позики лише на початку 70-х і, незважаючи на те, що на 1985р. її зовнішній борг становив більше 50% ВВП, завдяки значній частці експорту у ВВП вона користувалася довірою кредиторів. Технологічна реконструкція дозволила незабаром досягти зменшення боргу, що у 1990р. стосовно ВВП станов усього 15% [42].

У 90-х роках завдяки стабільним темпам економічного зростання, сприятливим фінансовим показникам та розширенню сфер впливу японського та південнокорейського капіталів НІК відчули суттєвий приплив капіталів. За 1990-1994рр. прямі іноземні інвестиції у Південно-Східній Азії зросли більше, ніж вчетверо. У середині 90-хроків їхнє надходження до країн регіону становило понад 55% обсягів, спрямованих у країни, що розвиваються.

Якщо НІК другої "хвилі" виступали реципієнтами іноземних інвестицій з Японії, країни третьої "хвилі" вже отримували прямі інвестиції з Гонконгу, Тайваню, Сингапура та Південної Кореї. У 1994р. понад половину зарубіжних інвестицій азіатських країн було здійснено в межах регіону. Так, 47% філій японських ТНК (транснаціональних корпорацій) у Гонконзі та 43% - у Сингапурі вже заснували власні відділення в НІК третьої "хвилі". Загалом у 1995р. до держав Південної, Східної та Південно-Східної Азії надійшло прямих іноземних інвестицій у розмірі 65 млрд дол. [32, c.24].

Однак через невисокий рівень розвитку внутрішніх ринків, особливо у НІК третьої і четвертої "хвиль", головною метою даних інвестицій є розвиток експортного виробництва. З одного боку, таке їхнє спрямування є джерелом сучасних техніки та технологій, сприяє підвищенню ефективності виробництва, збільшенню доходів та ВВП, надає можливість виходу на світові ринки та зменшує фінансовий ризик. З іншого - інвестиції знижують гнучкість експорту, перешкоджають його диверсифікації, призводять до розривів у технологічних ланцюгах, можуть витісняти компанії з національним капіталом, загрожують платіжному балансу країн-реципієнтів. Тому вже на початку 90-х з'явилися попередження фахівців щодо можливого дестабілізуючого впливу такого інвестиційного буму для молодих економік НІК третьої "хвилі".

Причини і наслідки валютно-фінансової кризи 1997-1998рр. у країнах Південно-Східної Азії потребують окремого детального вивчення. На думку автора, її головна причина полягає саме у надмірній залежності економік НІК (переважно третьої "хвилі") від зарубіжних інвестицій та надходжень від експорту. Як правило, їхнім партнером була Японія. Курс національних валют був суттєво завищеним, оскільки спирався на високий рівень товарообміну. Природний циклічний спад, засоби антиінфляційного регулювання та скорочення дефіциту поточних рахунків у Південній Кореї, що стали необхідними після економічної лібералізації на початку 90-хроків, завдали значного удару по платіжних балансах країн регіону. Це призвело до краху валют Таїланду, Індонезії, Малайзії, валютної кризи у Гонконзі. З огляду на те, що вже сьогодні центральними банками НІК утримується близько 40% світових валютних резервів, слід очікувати значного впливу регіональної кризи на перспективи розвитку світової економіки.

За останні роки компанії НІК за лідерством південнокорейських "чеболь" активізували інвестиції до розвинених країн Заходу. Експерти виділяють певні причини, що зумовили такий процес. Передусім за умов посилення боротьби з порушеннями інтелектуальної власності придбання контрольних пакетів акцій надає найкращу можливість доступу до дорогих технологій. Оскільки НІК безпосередньо залежать від японського капіталу, це дозволяє їм використовувати непрямі шляхи для володіння новітніми технологіями та зменшення залежності від імпорту. Поширено придбання контрольних пакетів акцій відомих фірм з метою заволодіння іхніми товарними знаками та зайняття відповідних позицій на ринках. Маючи власні компаній у розвинених країнах, можливо швидко розпочати виробництво потрібної продукції, реагуючи на ринкову кон'юнктуру, а також налагодити взаємне забезпечення компонентами між підприємствами. Врешті-решт, придбання іноземних підприємств має стабілізуючий ефект, оскільки знижує залежність компаній від регіональних ринків та кон'юнктури і дозволяє "згладити" циклічність економіки.

З огляду на обмеженість фінансових ресурсів вкладення здійснюються переважно у збанкрутілі компані. Це свідчить про готовність фірм НІК запропонувати стратегії, здатні вивести такі компанії з кризи.

Очевидний генетичний взаємозв'язок НІК. Протягом повоєнної доби відбувалося наслідування ідей та стратегій національної розбудови між НІК різних "хвиль". Дослідники назвали такий процес "ефектом перелітних гусей". Наступна "хвиля" наслідувала інститути, політику, технології попередньої, одночасно адаптуючи їх до власних умов. Якщо для країн першої та другої "хвиль" характерною була висока роль держави в індустріалізації, то для країн третьої "хвилі" - лібералізація і розвиток приватного сектора. Це пояснюється тим, що зростання у них фактично спричинене ззовні - внаслідок значних прямих іноземних інвестицій, переважно від інших НІК. Це забезпечило швидкий успіх реформ, проте стало однією з причин валютно-фінансової кризи, що розпочалася у 1997р.

Виходячи з розуміння необхідності пріоритетного розвитку об'єктів економічної стратегії держави, уряди НІК, для здійснення успішної розбудовчої стратегії, приділяли особливу увагу створенню сприятливого економічного клімату. Завдяки інституційним реформам (демонополізація, конверсія військових виробництв, земельна реформа, реформа системи взаємовідносин роботодавців з робітниками) сформувалися численні економічні суб'єкти, потенційно здатні до ринкової конкурентної боротьби. Оскільки механізми координації виявилися недостатньо дієвими, було створено інституційні основи економіки узгоджень - ради з вирішення завдань економічних стратегії і тактики, зорієнтовані на національні інтереси, налагоджено широкий обмін інформацією між державою та приватним сектором. У рамках формальних та неформальних консультативних рад конкуруючі фірми можуть обмінюватися інформацією, знижуючи тим самим непродуктивні конкурентні витрати. На відміну від поширених у світі лобістських структур, такі ради зробили правила ринкової поведінки та економічну політику держави прозорішими та зрозумілішими для всіх учасників економічного процесу. За їхнього сприяння проводилися конкурси між фірмами, правила яких створювалися самими фірмами. Незважаючи на те, що в міру вдосконалення ринкового середовища функції таких рад переходять у дорадчі, вони і нині відіграють роль представників інтересів бізнесу в урядових структурах. Діє мережа спільних інститутів держави і приватного капіталу з вироблення стратегічних планів розвитку. Відбуваються постійні консультації державних органів з приватним сектором, йому надається широкий спектр інформаційних послуг.

Для забезпечення економічних суб'єктів потенціалом економічного зростання та реальними коштами для ведення конкурентної боротьби було створено мережу інститутів зростання - банків розвитку, фінансових корпорацій, органів із стимулювання малого підприємництва, великих промислово-торговельних груп.

Ще однією особливiстю інституційної структури НIК є система взаємозв'язків мiж сучасними великими i традицiйними малими пiдприємствами. Зокрема, у Південній Кореї існує спеціальне законодавство зі сприяння субконтрактним зв'язкам. У такий спосіб відбувається вдосконалення системи об'єктів економічної стратегії великих корпорацій, що позитивно впливає на структуру суспільної системи у цілому. Це збільшує прогнозованість розвитку країн і сприяє національному консенсусу. Останній, наприклад, у Південній Кореї, Тайвані знайшов відображення у розробці довготермінових планів соціально-економічного розвитку. Усвідомлюючи неминучу викривленість процесів конкуренції в нерозвиненому ринковому середовищі та спираючись на корпоративність національної свідомості, автори стратегій розбудови НІК зробили ставку на поєднання конкуренції та корпоративної поведінки (обмін інформацією між приватними економічними суб'єктами, координацію бізнес-планів, спільне інвестування), створили для цього відповідні інституційні структури.

Реалізовуючи зазначені заходи, урядам НІК вдалося у короткий термін виробити раціональні стратегії приватних економічних суб'єктів. Завдяки цьому головними орієнтирами їхньої діяльності стало не отримання поточних надприбутків, а стратегічний розвиток та оволодіння ринками. Це, у свою чергу, мало значний стабілізуючий ефект, оскільки економічні суб'єкти розробляють стратегічні плани лише на основі стабільності економіки, забезпечення якої стало одним з їхніх першочергових інтересів.

Роль уряду в НІК можна порівняти з каталізатором: сила його впливу залежала не від фінансової могутності, а насамперед від пріоритетів внутрішньої політики (освіта, розвиток інфраструктури, сприяння налагодженню інституційних схем). Дієвість механізмів реалізації цих заходів забезпечувалася використанням досвіду країн-попередниць та адаптивністю державної політики. Останнє було можливим завдяки системі взаємодії економічних суб'єктів та мережі інститутів співпраці держави з приватними економічними суб'єктами, їхніми корпоративними організаціями. Завданням держави стало не заміщення, а доповнення ринків, збільшення їхньої ефективності, підтримка фінансової стабільності, забезпечення максимально сприятливих умов для приватних інвестицій та соціальної стабільності.

Наведена стратегія реалізовуватиметься лише за умов сильної державної влади. Тому специфiчною рисою формування НIК було iснування в бiльшостi з них тоталiтарних полiтичних режимiв. Слід зазначити, що тоталітаризм у цих країнах суттєво відрізняється від європейського, позитивно впливає на досягнення суспільної згоди. Моделі "патерналістського авторитаризму", що практикувалася у НІК, властиві етичні обмеження прагматизму влади, технократичний ідеал, що полягає у наявності чесної та освіченої еліти, конфуціанське прагнення до політики суспільної злагоди, ідеологія економічного зростання. Дослідники зазначають високий рівень витрат на освіту в НІК. Систему освіти було зорієнтовано на прискорене подолання неграмотності, що мало на меті підвищення кваліфікації робітників та покращення дитячої освіти, надавало системі стратегічної орієнтації. Заохочувалися та субсидувалися освітні програми на підприємствах. Значна увага приділялася вивченню зарубіжного досвіду і запозиченню знань.

У Південній Кореї після демократичних реформ спостерігалося збільшення вдвічі витрат виробництва протягом двох років, що призвело до зменшення його конкурентоспроможності й викликало потребу в активізації внутрішніх інвестицій на реконструкцію виробництв, диверсифікацію і підвищення якості експорту [42].

Отже, крiм економiчних і політичних чинникiв, не останню роль у розвитку НIК вiдiграли і соцiокультурнi фактори як елемент порівняльних переваг у міжнародній конкуренції. Урядам цих країн вдалося поєднати у своїй економічній стратегії раціоналізм та прагматизм західної цивілізації з традиційними колективістськими світоглядними позиціями конфуціанської етики. Завдяки цьому сформувалася ідеологія економічного зростання, відбулося об'єднання зусиль нації навколо цієї мети. Втілення у життя цієї стратегії сприяло розвитку національних традицій підприємництва та ділової культури, заснованих на самодисципліні, довірі та відповідальності, розподілі результатів зростання між усіма членами суспільства, на підвищенні освітнього рівня та зміцненні технологічної й інженерної культури. На зміцнення національної консолідації також вплинули "довічний найм", використаний деякими НІК з досвіду Японії, та система оплати праці, за якої заробітна платня робітників безпосередньо залежала від успіхів, досягнутих фірмою минулого року. Це сформувало специфічну мотиваційну систему, що стала основою східноазіатської моделі "економічного дива".

Однією з нових економічних країн деякі фахівці вважають Туреччину. Адже її динамічний економічний розвиток має спільні риси з НІК. Так, до початку 80-хроків у Туреччині зберігалася значна частка державного сектора - від 50% до 75% [1, c.94]. Власне, саме урядом було зроблено першу значну інвестицію у розвиток національного машинобудування - створення у 1950р. Державної корпорації з машинобудування та хімічної промисловості. Перші приватні інвестиції у цій галузі було здійснено лише через 10 років. Половина всіх вкладень у 60-80-хроках були державними [7, с.144]. Державними або під контролем уряду були великі банки, що дозволяло утримувати низькі процентні ставки. Проводилася активна політика державного патерналізму - протекціонізм, сільськогосподарські дотації, обмеження припливу іноземних капіталів, підтримка розвитку профспілок. Здійснювалося стратегічне планування. Відповідно до Першого п'ятирічного плану розвитку з 1963р. було проголошено стратегію імпортозаміщуючої індустріалізації. Результати стратегії 60-70-хроків були позитивними. Середній темп зростання ВНП становив 7%, а промислового виробництва - 9% на рік. Загалом створено передумови для ефективної ринкової економіки. Однак на відміну від НІК, у Туреччині не відбулося вчасної переорієнтації економічної стратегії. Проблема валютних надходжень вирішувалася за рахунок припливу короткотермінових капіталів та продажу природних ресурсів на тлі ресурсного буму 70-х. Питома вага експорту у ВВП залишалася невисокою, а стратегія імпортозаміщення не сприяла зменшенню залежності від імпорту внаслідок ввезення комплектуючих. Тому накопичення структурних проблем та скорочення попиту на сировинні ресурси другої половини 70-х спричинили серйозну економічну кризу в країні.

Таблиця 3

***Деякі індикатори економіки Туреччини (темпи зростання, %) [39]***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Рік** | **ВВП** | **Інвестиції** | **Інфляція** |
|  |  |  |  |
| 1980 | -2,4 | - | - |
| 1981 | 4,9 | - | - |
| 1982 | 3,6 | -5,7 | 27,1 |
| 1983 | 5,0 | 2,6 | 31,4 |
| 1984 | 6,7 | 0,9 | 48,4 |
| 1985 | 4,2 | 11,5 | 45,0 |
| 1986 | 7,0 | 8,4 | 34,6 |
| 1987 | 9,5 | 45,1 | 38,9 |
| 1988 | 2,1 | -1,0 | 73,7 |
| 1989 | 0,3 | 2,2 | 63,3 |
| 1990 | 9,3 | 15,9 | 60,3 |
| 1991 | 0,9 | 1,2 | 66,0 |
| 1992 | 6,0 | 4,3 | 70,1 |
| 1993 | 8,0 | 24,9 | 66,1 |
| 1994 | -5,5 | -15,9 | 106,3 |
| 1995 | 7,3 | 8,3 | 88,0 |
| 1996 | 7,5 | 18,2 | 79,8 |

З січня 1980р. було розпочато широкомасштабну Програму економічної стабілізації. Вона включала такі заходи, як: заморожування заробітної платні, жорстку фінансово-кредитну політику, зменшення витрат на державний сектор економіки, податкову реформу; стратегію збільшення експорту та перехід від імпортозаміщення до експорторієнтованої індустріалізації, розширення інших каналів надходження валюти, залучення іноземних капіталів; структурну перебудову економіки, лібералізацію імпорту, стимулювання інвестицій у конкурентоспроможні галузі, заохочення злиття підприємств; реорганізацію державного сектора та приватизацію частини державних підприємств; розвиток банківської системи, стимулювання нагромадження, розширення ринку капіталів [39]. Відбулося скорочення переліку цін, що затверджувалися Радою міністрів. Серед товарів, ціни на які встановлювалися адміністративно, залишилися базові: електроенергія, вугілля, хімічні добрива, послуги залізничного транспорту тощо. Зберігся такий метод цінового контролю як термінові дозволи на імпорт товарів. Лише за 1980-1983рр. експорт з Туреччини збільшився вдвічі. Інфляція скоротилася з 110% до 30%. Середній темп зростання ВВП при цьому не зменшився . Було здійснено девальвацію ліри відразу на 33% та передбачено наступні девальвації протягом 80-хроків на 10-15% за рік.

Незважаючи на антиінфляційні заходи, Туреччина продовжувала реалізовувати промислову політику. У 1980р. було збільшено пільги з оподаткування підприємств, що здійснюють інвестиції відповідно до планів економічного розвитку. З 1985р. було запроваджено стягнення податку на додану вартість. Однак інвестиційні товари від нього звільнялися. У тому ж році впроваджено систему стимулювання інвестицій. Збільшувалися податкові пільги, надавалися вибіркові експортні кредити, виплачувалися експортні премії, експортери отримували валютні асигнування на імпорт необхідних компонентів, розвивалася система експортного страхування. З другої половини 80-хроків частка промисловості у ВНП вже переважала частку сільського господарства.

Процеси приватизації, що розпочалися в Туреччині після 1984р., були повільними. Поширювалася оренда підприємств. Офіційно проголошувався поступовий вихід держави зі сфер діяльності, що можуть існувати за рахунок приватних капіталовкладень. Першочергову увагу держава приділяла розвитку енергетики, водопостачання, доріг та промислової інфраструктури. Із середини 80-х відбувалося пожвавлення приватних інвестицій, що збільшилися у 1985р. на 10,9%, у 1986р. - на 11,6%, у 1987р.- на 15,9%. До 1988р. частка державних інвестицій у загальних вкладеннях в основний капітал скоротилася до 48,3% [30, c.64].

Важливу роль в інвестиційному процесі відігравали позабюджетні фонди- Фонд громадської участі, Житловий фонд, Фонд стабілізації цін, Фонд заохочення експорту. Через них у 1987р. здійснювалося 10,3% державних інвестицій [30, c.191]. Спеціальні податки, збори, націнки на імпортні товари стали джерелами надходження коштів до цих фондів.

Слід зауважити, що внаслідок надмірної лібералізації у 1981р. реальна процентна ставка зросла до 20%, що викликало фінансову кризу. Ця політика призвела до відпливу дрібних капіталів до банків, великих - до посередницького бізнесу. Суттєво збільшилася кількість банкірських контор, що працювали із заощадженнями. Відбувалося зростання експорту капіталу. Грошові рестрикції спричинили крах ряду банкірських контор. Необхідність виплати компенсацій призвела до підвищення дефіциту консолідованого бюджету до 2,6% ВВП. Тому з 1982р. було посилено регулюючі функції Центрального банку, зменшено обмеження щодо допуску іноземних банків на внутрішній ринок. У 1983р. функції визначення процентних ставок було передано Раді міністрів, через рік частину з них передано Центробанку. Пом'якшено процеси санації, зокрема було дозволено конверсію заборгованості підприємства перед банком в акції підприємства. Контроль за банківською системою полегшувався завдяки частці державної власності у цьому секторі, що була високою. З 1984р. знову розпочалося зростання державних витрат.

Труднощі у фінансовій лібералізації також були спричинені недостатньою розвиненістю фондового ринку - вже наприкінці 80-хроків з 600 акціонерних товариств на фондовій біржі котувалися акції лише 40 [1, c.98]. Водночас через структурну недосконалість економіки інфляція на внутрішньому ринку мала характер інфляції витрат і зберігала швидкі темпи. Автоматичного відновлення економіки не сталося, тому уряду з 1988р. довелося застосовувати заходи щодо економічного стимулювання: грошову експансію, скорочення процентних ставок. Це, врешті, призвело до відновлення економічного зростання, хоча й на тлі підвищення темпів інфляції. До початку 1994р. завдяки завищеному курсу ліри продовжували надходити короткотермінові капітали. Це дозволяло фінансувати бюджетний та поточний дефіцити, проте сприяло подальшому підвищенню курсу. Ці чинники спричинили у 1994р. глибоку валютну та фінансову кризу, наслідок якої - зростання процентних ставок та стагнація кредитного ринку. У відповідь було прийнято чергову програму стабілізації та структурної перебудови.

Завдяки вжитим заходам у середині 90-х економіка Туреччини продовжувала зростати швидкими темпами. На 1994р. понад 85% турецького експорту вже становила продукція переробної промисловості. Державі належали 46% банківських активів. Це забезпечує значне підвищення рівня стабільності економіки. Слід зазначити, що активне економічне зростання відбувається одночасно з високою інфляцією, що знаходиться на рівні близько 80% річних.

Отже, досвід побудови ринкової економіки Туреччини специфічний і потребує детального вивчення.

Таким чином, вивчення практики державної економічної стратегії НIК пiдтверджує можливiсть ефективного застосування державної експансiї для зниження рівня нестабільності економічної системи, побудови структури економічної стратегії різних рівнів, досягнення високого рівня розвитку економiки, включення до світової економічної системи за невеликий промiжок часу. Держава продовжує відігравати визначальну роль у структурі економічної стратегії і після здійснення економічної лібералізації за допомогою спеціальних інститутів зв'язку бізнесу та уряду. Проведений аналіз підтверджує думку дослiдникiв про те, що реалізація саме активної державної стратегії - єдиний спосiб зайняти гiдне мiсце на свiтовому ринку для країн, що опинилися у становищi тих, що наздоганяють [15].

***3.3 Латинська Америка у 80-90-х роках***

Дослідники виділяють три етапи в економічній історії Латинської Америки XXст. Період лібералізму та вільної торгівлі, за якого регіон функціонував як сировинна база для розвинених економік, закінчився у період кризи 30-хроків. Він змінився етатистським періодом, індустріалізації та формування інфраструктури, з високим ступенем державного втручання, що завершився у середині 70-хроків гіпертрофією ролі держави в економіках більшості країн регіону, зростанням інфляції та дефіциту бюджету. Пiсля цього економiчний розвиток латиноамериканських держав уповiльнився, а з 1981р. бiльшiсть з них опинилася у найсильнішій за останнi 50 рокiв економiчнiй кризi. Відбулося падiння темпiв виробництва, зростало безробiття, посилювалася iнфляцiя, погiршувалося зовнiшньоекономiчне становище. Відповідні зміни сталися у сфері економічної політики. Тому із середини 70-х-початку 80-х розпочався неолібералістський період, що характеризувався приходом до влади у багатьох країнах військових хунт. Вони здійснювали жорсткий курс на обмеження державного втручання, приватизацію тощо [42, c.125].

На кожному із зазначених етапів відбувалося певне підвищення стабільності економік регіону доти, доки економічна політика відповідала потребам економічної системи. Однак через недосконалість насамперед інститутів державної влади ця політика поступово сама ставала дестабілізуючим чинником, викликаючи економічні та соціальні потрясіння. Надмірне одержавлення послабило динамічність економічних систем. Тому вони були неспроможні, на відміну від економік НІК, ефективно включитися до світогосподарської системи, залежність від якої залишалася великою.

Через дефiцит поточних рахункiв латиноамериканські країни на початку 80-хроків розпочали процеси врегулювання, що включали зменшення сукупного попиту фiскальними, монетарними заходами, за допомогою політики доходiв та пiдвищення вiдносної цiни конкурентоспроможних товарiв на мiжнародному рівні через зміну обмiнного курсу, тарифну полiтику. У деяких країнах вiдбувалося поєднання цих заходiв з програмами публiчного iнвестування та з iншими дiями уряду, спрямованими на iмпортозамiщення.

Впровадження МВФ фiнансової дисциплiни серед боржникiв та зростання торгових прибуткiв, що можна було використовувати на виплату боргу, стало причиною чистого вiдпливу фiнансових ресурсiв з регіону. Це відбувалося одночасно з вiдносно повiльним зростанням цiн на первиннi товари, що становили 80% експорту Латинської Америки. Отже, лібералізаційна економічна стратегія, проведена на вимогу Міжнародного валютного фонду, спричинила у країнах регiону на початку 80-х значний економiчний спад. Економiчна криза i програми МВФ, за визнанням експертiв ООН, значно погiршили і соцiальну ситуацiю.

Таблиця 4

***Темпи зростання реального ВНП у країнах Латинської Америки та Карибського басейну, % [35, 36, 37]***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Країна** | **1985** | **1986** | **1987** | **1988** | **1989** | **1990** | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** |
| Аргентина | -4,5 | 5,8 | 2,1 | -2,8 | -4,6 | -0,2 | 8,8 | 8,6 | 6,1 | 7,4 | -4,4 |
| Болівія | -0,1 | -2,9 | 2,6 | 3,0 | 2,8 | 2,6 | 5,3 | 1,6 | 4,2 | 5,1 | 3,6 |
| Бразилія | 8,4 | 8,1 | 3,6 | -0,1 | 3,3 | -4,0 | 0,7 | -1,1 | 4,4 | 5,7 | 3,8 |
| Венесуела | 1,3 | 6,9 | 3,9 | 5,8 | -7,9 | 5,8 | 9,7 | 6,1 | 0,7 | -2,5 | 2,3 |
| Мексика | 2,6 | -3,9 | 1,7 | 1,2 | 3,3 | 4,4 | 3,7 | 3,0 | 0,8 | 3,6 | -6,6 |
| Панама | 4,8 | 3,1 | 2,7 | 2,0 | -16,0 | -0,3 | 8,1 | 7,5 | 3,8 | 3,8 | 1,9 |
| Парагвай | 4,1 | -0,3 | 4,5 | 6,7 | 5,9 | 3,1 | 2,4 | 1,6 | 4,1 | 2,9 | 4,1 |
| Перу | 2,4 | 9,0 | 8,0 | -8,4 | -11,5 | -5,1 | 2,8 | -0,9 | 5,8 | 13,9 | 7,7 |
| Уругвай | 0,2 | 7,1 | 7,9 | -0,2 | 1,5 | 0,7 | 3,2 | 7,8 | 3,3 | 6,9 | -2,8 |
| Чілі | 2,5 | 5,4 | 5,7 | 7,5 | 9,8 | 2,0 | 7,1 | 10,5 | 6,0 | 4,1 | 8,2 |
| По регіону | 3,6 | 3,8 | 3,1 | 0,9 | 1,4 | 0,3 | 3,2 | 2,6 | 3,6 | 5,2 | 0,4 |

Відповідно до позичкових угод з МВФ стратегії врегулювання включали рестриктивну грошову та фiнансову полiтики, скорочення бюджетних дефiцитів через пiдвищення податкових ставок та зменшення державних видаткiв, пiдвищення обмiнного курсу національних валют, зниження заробiтної платні й пiдтримання позитивних процентних ставок.

Скорочення дефiциту такими заходами негативно позначилося на економiчній активності та зайнятості. Досвiд продемонстрував, що за фiнансової лiбералiзацiї нерiвновага ринкiв товарiв, валюти, активiв вiдбивається на кредитному ринку в абсурдно високих процентних ставках, що не дозволяють ліквідувати цю нерiвновагу. Неможливо було спрямувати ресурси у конкурентоспроможнi або iмпортозамiщуючi галузi.

У зв'язку з цим уряди дійшли висновку про необхідність обмеження кредиту не лише через цiну, а й запровадженням інших засобів. Це видається складним завданням, хоча у такий спосіб можна уникнути кризи фінансової системи, до якої призводитимуть високі реальні процентні ставки. Кредитні рестрикцiї передусім впливають на такi вразливі сектори, як будiвництво, сiльське господарство, дрібні та середнi фiрми, тобто сфери з високою питомою зайнятiстю. Це може мати негативні соціальні наслідки.

Намагаючись створити сприятливі умови для розвитку промисловості, у другій половині 80-хроків уряди країн регіону застосовували пільгові процентні ставки по кредитах, що у реальному вимірі становили -23,5% у Бразилії, -24,0% - у Мексиці. Однак через недосконалу систему контролю за цільовим спрямування кредитів цей важіль економічної стратегії був малоефективним[36].

Вiдплив фiнансових ресурсiв за кордон погiршив можливостi iнвестування за рахунок нацiональних заощаджень, незважаючи на збільшення останніх. Відбулося обмеження iмпортної здатностi, тому через недостатнью кiлькість iмпортних комплектуючих стало неможливим використання недозавантажених потужностей. Це стало, фактично, основною перешкодою економiчного вiдродження регiону. Однак скорочення вiдпливу ресурсiв обов'язково повинно було супроводжуватися використанням отриманих коштiв на перетворення у структурi економiки. Зокрема, Бразилiя, у вiдповiдь на нафтову кризу 70-хроків, переорiєнтувала виробництво на замiну iмпорту палива, у результатi їй вдалося поєднувати швидке економiчне зростання у 80-х з балансуванням зовнiшнiх рахункiв.

За такої ситуацiї багато держав регiону змушенi були підтримувати неконкурентоспроможні виробництва замість конкурентоспроможних для скорочення кiлькості iмпортованих компонентiв внутрiшнього виробництва та споживання. Водночас було пiдвищено цiни на конкурентоспроможні товари.

За оцiнками науковцiв, у Латинськiй Америцi протягом 70-80-х років спостерiгалися значна гнучкiсть цiн та рiзке падiння реальних доходiв. Отже, iнфляцiю там пов'язують з високими iнфляцiйними очiкуваннями [29]. Вони, виходячи з досвiду, при стабiльній iнфляцiї виявляються вiрними. Інфляція враховується в економічних стратегіях приватних економічних суб'єктів, що значно знижує її дестабілізуючий вплив. Водночас при раптовому виникненнi чи прискореннi iнфляцiї очікування можуть бути некоректними, державі легше впливати на приватні економічні стратегії. Тому значних успiхів у поєднаннi зменшення iнфляцiї та зростання досягнуто країнами, де відбувалося це скорочення у поєднанні з раптовим зростанням інфляції та гiперiнфляцiї. Натомість скорочення постiйної невисокої iнфляцiї здебільшого призводило до спаду виробництва. Так, в Уругваї iнфляцiя зменшилася з 125% до 20% у 1968-1969рр. без економічного спаду, в Болiвiї - з 39% до 5,5% у 1974-1976рр. при 7% зростання ВВП, у Коста-Рiцi - з 100% у III кварталi 1983р. до 10% у 1984р. при 6% зростання ВВП [37].

На думку експертiв [38], у випадку тривалої iнфляцiї важливо передусім скоротити iнфляцiйнi очiкування через зниження темпiв зростання ключових цiн з програмою грошової та фiнансової рестрикцiї. До того ж недостатньо примусити економiчних агентiв змiнити цiни вiдповiдно до намiчених темпів iнфляцiї. Важливо також переконати їх, що iншi агенти планують вжити аналогічні заходи. Тому держава повинна контролювати такi показники, як заробiтна платня, обмiнний курс, процент, деякi ключовi цiни з метою досягнення їхнього врiвноваженого стану. Рекомендовано здiйснювати тривалий контроль, зокрема над валютним курсом як найдинамiчнішим та найдоступнішим показником на базi вiдповiдного рiвня мiжнародних резервiв, i на цьому тлi проводити вiдповiдну полiтику для збiльшення номiнального попиту згiдно програми. Рiзкий спад iнфляцiї підвищуватиме попит на грошi. Якщо держава зволікатиме зi збiльшенням їхньої пропозицiї, зростатиме позичковий процент, що призведе до економічного спаду через утруднений доступ до фінансових ресурсів, необхідних для постінфляційної перебудови економіки. Отже, в мiру зменшення iнфляцiйних очiкувань грошові рестрикції повинні послаблюватися.

Через намагання скоротити iнфляцiю лише цiновим контролем у рядi країн Латинської Америки цiни зменшилися лише тимчасово за рахунок скорочення виробництва, а оскiльки програми стабiлiзацiї передбачали контроль лише за однiєю ключовою цiною (зокрема, працi), iншi завдяки iнфляцiйним очiкуванням продовжували зростати. Якщо iнфляцiю намагалися контролювати і встановлювали обмiнний курс, виходячи з орiєнтирiв зменшення iнфляцiї, темпи девальвацiї перевищували скорочення цiн. Вони на iмпорт зростали до рівня внутрiшнiх, а не навпаки. Зниження реального обмiнного курсу зруйнувало довiру до валютної полiтики та викликало поступове замiщення iмпортом внутрiшнiх товарiв.

Взагалi теорiї iнфляцiї попиту та iнфляцiї витрат збігаються в оцiнцi важелiв запуску та розвитку iнфляцiї, суперечностi мiж ними виникають лише у разi її раптового сплеску. Якщо iнфляцiя викликана зростанням споживання, вона не може iснувати в умовах спаду. Проте iнфляцiя витрат цілком сумісна з економічним спадом.

Оскільки заходи економічної лібералізації мали переважно монетарний характер і не сприяли перебудові реального сектора, у першiй половинi 80-х у багатьох країнах Латинської Америки вiдбулися раптовi сплески iнфляцiї, викликанi зростанням сукупного попиту через збільшення грошової пропозицiї після монетарних рестрикцій. Тому головну увагу було зосереджено на контролi за попитом, а якщо темп зростання цiн перевищував свiтовий, вiн поєднувався з девальвацiєю для пiдвищення мiжнародної конкурентоспроможності. Така стратегія становить певну небезпеку економічної дестабілізації, оскільки зростання цін внаслідок їхньої лібералізації може змінити структуру споживання та скоротити попит на ряд товарів, що є еластичним.

Специфiка кризи у країнах Латинської Америки зумовлює те, що полiтики скорочення зовнiшнього дефіциту та стабiлiзацiї відбувалися неодночасно. Адже iснують несумiснi їхні компоненти, зокрема девальвацiя, що за умов значних обсягів імпорту тиснутиме на витрати, виступатиме інфляційним чинником та утруднюватиме стабiлiзацiю. Тому експерти рекомендували передусім проводити полiтику скорочення дефіциту, пов'язану зі структурною перебудовою, навiть за рахунок деякого зростання iнфляцiї[41].

Таблиця 5

***Індекси споживчих цін у країнах Латинської Америки та Карибського басейну, % [35, 36, 37]***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Країна** | **1980** | **1981** | **1982** | **1983** | **1984** | **1985** | **1986** | **1987** | **1988** | **1989** | **1990** | **1991** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** | **1996** |
| Аргентина | 87,6 | 131,2 | 209,7 | 433,7 | 688,0 | 385,4 | 81,9 | 174,9 | 387,7 | 4923,8 | 1343,9 | 84,0 | 17,5 | 7,4 | 3,7 | 1,7 | 0,1 |
| Болівія | 23,9 | 25,2 | 296,5 | 328,5 | 2177,2 | 8170,5 | 66,0 | 10,7 | 21,5 | 16,6 | 18,0 | 14,5 | 10,5 | 9,4 | 8,5 | 12,6 | 13,1 |
| Бразилія | 95,3 | 91,2 | 57,9 | 179,2 | 203,3 | 228,0 | 58,4 | 366,0 | 433,6 | 1861,6 | 1584,6 | 475,8 | 1149,1 | 2489,1 | 929,3 | 22,0 | 14,9 |
| Венесуела | 19,6 | 10,8 | 7,9 | 7,0 | 18,3 | 5,7 | 12,3 | 40,3 | 35,5 | 81,0 | 36,5 | 31,0 | 31,9 | 45,9 | 70,8 | 56,6 | 112,6 |
| Мексика | 29,8 | 28,7 | 98,8 | 80,8 | 59,2 | 63,7 | 105,7 | 159,2 | 51,7 | 14,7 | 24,9 | 18,8 | 11,9 | 8,0 | 7,1 | 52,0 | 31,8 |
| Панама | 14,4 | 4,8 | 3,7 | 2,0 | 0,9 | 0,4 | 0,4 | 0,9 | 0,4 | 0,1 | 1,5 | 1,1 | 1,7 | 0,9 | 1,5 | 0,9 | 1,6 |
| Парагвай | 8,9 | 15,0 | 4,2 | 14,1 | 29,8 | 23,1 | 24,1 | 32,0 | 16,9 | 28,5 | 44,0 | 11,8 | 17,8 | 20,3 | 18,3 | 10,5 | 9,6 |
| Перу | 59,7 | 72,7 | 72,9 | 125,1 | 111,5 | 158,3 | 62,9 | 114,5 | 1722,3 | 2775,8 | 7649,7 | 139,2 | 56,7 | 39,5 | 15,3 | 10,2 | 11,9 |
| Уругвай | 42,8 | 29,4 | 20,5 | 51,5 | 66,1 | 83,0 | 76,4 | 57,3 | 64,0 | 84,2 | 129,0 | 81,5 | 59,0 | 52,9 | 44,1 | 35,4 | 28,3 |
| Чілі | 31,2 | 9,5 | 20,7 | 23,6 | 23,0 | 26,4 | 17,4 | 21,5 | 12,7 | 21,4 | 27,3 | 18,7 | 12,7 | 12,2 | 8,9 | 8,2 | 7,7 |
| ***По регіону*** | ***56,0*** | ***57,5*** | ***84,6*** | ***130,8*** | ***184,8*** | ***274,7*** | ***64,5*** | ***198,3*** | ***759,4*** | ***1161,0*** | ***1186,6*** | ***196,1*** | ***420,8*** | ***892,7*** | ***339,9*** | ***25,9*** | ***21,8*** |

Таким чином, у 1981-1985рр. скорочення зовнiшньоторговельного дисбалансу призвело до значного погiршення життєвого рiвня населення i стану економiки країн регiону. Завданням економiчної полiтики стала змiна процесів регулювання, щоб можливим було поєднання пiдтримки зовнiшнього балансу з економiчним зростанням, досягнення автономнішого, справедливішого та ефективнішого розвитку.

Після провалу стабілізаційної політики першої половини 80-хроків у Мексиці було здійснено другу спробу. Стабілізаційна стратегія передбачала запровадження жорсткої грошово-кредитної, бюджетної економії і зовнішньоекономічної лібералізації. Під контролем Центрального банку було зосереджено близько 92% депозитів приватних банків. Це спричинило різке зменшення кредитування та падіння інвестицій. Водночас протягом 1988р. інфляція скоротилася з 18% до 0,6% на місяць [13, c.90].

Було підписано ряд "пакетів економічної солідарності". Відповідно до них держава зобов'язувалася підтримувати валютний курс, тарифи, деякі споживчі ціни, трудящі - не вживати надзвичайних заходів боротьби за підвищення зарплатні, а підприємці- не збільшувати ціни вище за визначений рівень. Запровадження фіксованого валютного курсу і надто повільна девальвація сприяли зниженню відносних цін на імпорт, до того ж несприятливий інвестиційний клімат зумовлював перевагу в імпорті споживчих товарів. Наслідком такої стратегії стало збільшення заощаджень, кредитування та зменшення кредитного процента, що сприяло відновленню інвестицій. У 1989р. після трирічної стагнації відновилося зростання ВВП. Зросли й обсяги прямих іноземних інвестицій.

Однак стратегія антиінфляційного регулювання через прив'язку курсу національної валюти до долара США у довготерміновому плані не принесла очікуваних результатів у економічній стабілізації. Зокрема, в Мексиці у 1991-1993рр. номінальний обмінний курс стосовно долара знизився лише на 5,4%, тоді як оптові ціни зросли на 30%. Ревальвація песо створила реальну загрозу платіжному балансу країни, хоча світовими та регіональними фінансовими інститутами, для яких Мексика була взірцем економічного відродження у регіоні, попередження щодо цього не бралися до уваги. Ці структури заохочували проведення її тогочасної економічної стратегії. Низький рівень внутрішніх заощаджень викликав необхідність фінансування дефіцитів поточних рахунків за кошти від розміщення короткотермінових облігацій в іноземній валюті. До того ж грошові рестрикції, що здійснювалися як антиінфляційний захід, підвищували процентні ставки та сприяли припливу короткотермінових капіталів. Ігнорування важливості промислової політики, несприятливий клімат для розвитку власного виробництва та сприятливий - для імпорту зумовили використання основної маси кредитів на споживання. Політика приватизації, згідно якої акції приватизованих підприємств призначалися на сплату зовнішнього боргу Мексики, стала ще одним чинником відпливу капіталів з країни.

Новий уряд, призначений президентом Бразилії Ф.Мелу де Колора, розпочав у березні 1990р. виконання програми "Нова Бразилія" з грошово-фінансової реформи. Відповідно до її умов готівка обмінювалася у співвідношенні 1:1, встановлювалися обмеження на конверсю банківських заощаджень у готівку. Було запроваджено декларування доходів при знятті грошей з рахунків на пред'явника, встановлено межу вилучення коштів з рахунків овернайт. Загалом таким чином було заморожено близько 80% ліквідних ресурсів. Водночас з метою збереження інвестиційного процесу було дозволено конвертувати блоковані кошти в інвестиції за угодою з державою. Встановлювалися регульовані кредитні ставки у реальному вимірі - 7% для кредитів обсягом до 3млн крузейро, 10% - до 15млн крузейро [16, c.75]. Було підвищено державні тарифи, на один місяць з моменту реформи заборонялося будь-яке підвищення цін, а у подальшому їхня корекція дозволялася лише відповідно до опублікованого рівня очікуваної інфляції. Порушники цінової дисципліни підлягали суворому покаранню. Відповідно до темпів інфляції корегувалася й заробітна платня. Відбулися різке скорочення державних витрат та ліквідація податкових пільг, внаслідок чого замість очікуваного бюджетного дефіциту 8% ВВП у 1990р. було отримано позитивне сальдо у розмірі 2% ВВП. Розпочалася приватизація, до плану якої включалися 158 федеральних підприємств з 188 [16, c.76]. Було скасовано фіксацію валютного курсу та лібералізовано імпорт.

Наслідки такої реформи були неоднозначними. Зменшення внутрішнього попиту призвело до зниження цін, падіння інфляції та зростання валютного курсу в перші пореформенні місяці. Однак уже в січні 1991р. інфляція знову досягла 20%. Тому було втілено в життя наступний план, що передбачав замороження цін, підвищення на 25% та замороження заробітної платні, значне підвищення комунальних платежів. Проте інфляція тривала. Зростання ВВП не відбувалося, через що загострилися соціальні проблеми, президент втратив підтримку підприємців, а вжиті у 1991р. адміністративні заходи викликали санкції з боку МВФ та МБРР [16, c.78]. У 1992р. президенту Ф.Мелу де Колора було оголошено імпічмент і притягнуто до суду.

З 1994р. у Бразилії було запроваджено новий "Плано реал", до завдань якого входили ліквідація бюджетного дефіциту, скорочення інфляції. Внаслідок його реалізації вдалося відновити зростання ВВП [25, c.71]. З метою оздоровлення фінансової системи та підтримки національного банківського капіталу у 1995р. було розроблено Програму стимулювання та реструктурування національної фінансової системи. Лише за два останніх місяці того ж року центральним банком за цією програмою було надано фінансову підтримку у загальній сумі 6 млрд дол. [26, c.105].

Стратегію бюджетної економії та грошово-кредитних рестрикцій було застосовано в Аргентині, що також пережила наприкінці 80-х-початку 90-х період посилення нестабільності. Було запроваджено фіксований валютний курс та лібералізовано зовнішню торгівлю. Це сприяло різкому зменшенню інфляції з 200% на місяць влітку 1989р. до 1,5% у серпні 1992р., скороченню бюджетного дефіциту з 9% ВВП у 80-хроках до 1,8% у 1991р. [13, c.91]. Водночас нерозв'язані соціальні проблеми, нерівномірність розвитку регіонів (економічний спад у деяких з них протягом трьох років становив 25%) призвели до посилення соціальної напруженості, маршів протесту та повстань.

До комплексної програми чилійського уряду Е.Фрея увійшли положення про те, що завдання держави полягають у створенні умов для розвитку внутрішнього ринку, контролі за забезпеченням рівного доступу всіх учасників економічного процесу до отримання кредитів та субсидій, у формуванні інфраструктури, необхідної для підвищення конкурентоспроможності підприємств, у забезпеченні гарантій стабільності "правил гри" на ринках [3]. Програма передбачала також інвестиції в освіту. Роль держави як підприємця, таким чином, було замінено на роль активного регулятора та стабілізатора економічної системи.

Лібералізаційна економічна стратегія стимулювала приплив капіталів до країн регіону в другій половині 80-х - першій половині 90-хроків, хоча через відсутність спеціальної промислової стратегії ці капітали не викликали зростання виробництва і перебували переважно у формі короткотермінових.

У 1995р. приплив прямих іноземних інвестицій до країн Латинської Америки становив 27млрд дол. Характерно, що вкладення здійснюються нерівномірно в часі та галузевому вимірі. Так, посилення інтересу інвесторів до Аргентини і Перу був викликаний розпочатими там процесами приватизації. Зокрема, у Перу в 1990р. до сфери зв'язку та транспорту було спрямовано лише 0,4% прямих інвестицій, а у 1995р., коли відбувалася широкомасштабна приватизація телекомунікаційного сектора, - 42%. Після реалізації цих заходів надходження інвестицій зменшилося. Це свідчить про невелику довіру іноземних інвесторів до національних економічних суб'єктів, через що вони вкладали кошти, виходячи, імовірно, з кон'юнктурних міркувань.

Визначальною причиною кризи у Латинській Америці 80-х-початку 90-хроків є, на думку автора, переоцінка здатності приватних економічних суб'єктів реалізовувати ефективну економічну стратегію в умовах недосконалого ринкового середовища. Внаслідок цього лібералізаційні державні стратегії мали незначний успіх та були ефективними лише у короткотерміновому досягненні економічної стабільності.

Так само як і у НІК, у державах Латинської Америки промислове лобі здійснювало значний вплив на державну економічну політику. Однак питома вага промисловості у ВВП була значно нижчою. Тому орієнтація на інтереси виключно промисловців призвела до занепаду сільського господарства та структурних диспропорцій. Через це приплив капіталів використовувався переважно на приватне споживання, тоді як завдяки стратегії скорочення держсектора та дефіциту бюджету різко зменшилися внутрішні інвестиції. До того ж більшість інвестицій здійснювалася у наявні активи під час приватизації за низькими цінами. Отже, якщо у 1992р. ВВП по семи провідних країнах регіону становив 121% рівня 1981р., то обсяг валових інвестицій зменшився на 8,2%, а у виробничому будівництві - на 24,2% [37, p.88]. Незважаючи на це, у латиноамериканських країнах відбувалася прискорена приватизація як необхідна умова надання МВФ кредитів. Особливістю ряду приватизаційних програм була передача підприємств іноземним фірмам у рамках конверсії зовнішнього боргу. Це не здійснювало в економіки додаткових інвестицій. Фахівці висловлюють побоювання з приводу того, що подібні інституційні зміни є малоефективними і небажаними з точки зору національної безпеки. У зв'язку з цим проти приватизації прибуткових компаній виступив президент Чилі. Приватизувати лише нерентабельні підприємства було вирішено у Парагваї, Болівії, Панамі, Бразилії, Колумбії [35].

Необхідно зазначити, що в ряді країн, зокрема у Бразилії, Аргентині, відбулося вдале поєднання політики скорочення відпливу фінансових ресурсів з використанням отриманих коштів на структурні перетворення. Так, ще на початку 80-хроків Бразилія переорiєнтувала виробництво на замiну iмпорту палива, через що їй вдалося поєднувати швидке економiчне зростання з балансуванням зовнiшнiх рахункiв. У Чилі було створено мережу пенсійних фондів, що виступали інституційними інвесторами. З метою підвищення довіри населення до цих фінансових інститутів держава на початку 90-хроків контролювала близько 40% їхнього портфеля акцій, а також надавала гарантії у випадку фінансового краху фонду. Пенсійний фонд та страхові компанії акумулювали на початку 90-х майже 50% ВВП Чилі [3, с.128]. Розвиток пенсійних фондів у країнах регіону триває.

Незважаючи на вирішення багатьох питань економічної стабілізації, суттєвим чинником нестабільності у Латинській Америці залишаються соціальні проблеми, що у свою чергу, знижує легітимність державної влади. Про це свідчать повстання 1994р. на півдні Мексики, громадські заворушення у Перу, Панамі, Колумбії, Аргентині.

У 90-хроках розпочався наступний етап розвитку країн регіону. Відбуваються процеси економічної інтеграції, розробляється специфічна модель регіонального розподілу праці. Вагомішого значення набули соціальні аспекти стабілізаційних стратегій, зваженішим є підхід до питань інституційних змін.

Відновлення у регіоні економічного зростання, пожвавлення споживчого попиту викликало збільшення імпорту (на 16% щороку протягом 1991-1994рр.). Водночас відбулося зменшення імпорту комплектуючих, що призвело до недозавантаження виробництв і скорочення експорту. Темпи зростання останнього становили всього 6%. Значний внесок у цей процес зробили також політики грошово-фінансової стабілізації, що зумовили високі процентні ставки та, відповідно, високі курси національних валют. Наслідками 80-хроків, коли у регіоні практично не реалізовувалася промислова політика, стали погіршення конкурентоспроможності місцевих виробництв та структури експорту. Так, за 1980-1991рр. імпорт латиноамериканських країн збільшився на 23%, ціни на нього - на 6%. Зростання експорту становило 37% у вартісному вимірі, тоді як ціни на експортовані товари знизилися на 78% [35, 36, 37]. Отже, відбулося погіршення торговельних балансів більшості країн Латинської Америки. Впевненість у стійкості відновлення економічної стабільності на початку 90-хроків було підірвано, зокрема і кризою 1994р. у Мексиці, що вважалася взірцем лібералізаційних реформ.

Таким чином, головна суперечність державної стратегії у малорозвинених країнах - мiж потребами внутрiшньої стабiлiзацiї та пристосуванням до умов мiжнародних економiчних вiдносин. Вона може виражатися у неадекватностi економiчної полiтики, що проводиться на вимогу мiжнародних фiнансових органiв та розвинених держав, внутрiшнiм потребам країн, що розвиваються, або у посиленні зовнiшньоекономiчних дисбалансiв через недосконалу структуру економiки. Велика залежнiсть вiд експорту примушує цi країни пристосовуватися до вимог бiльш розвинених партнерiв. Як продемонстрував досвiд, країни, якi знайшли оптимальний шлях включення у свiтову економiку, реалізували полiтику, що вiдповiдає їхнім реальним потребам та можливостям, здiйснили у 70-80-хроках потужний прорив і стали за рядом показникiв поруч з найрозвиненiшими країнами свiту. На вiдмiну вiд НІК, країни Латинської Америки зазнають значних втрат вiд загострення суперечностей мiж національною i свiтовою економiчними системами. Протягом 80-90-хроків ВВП провідних країн регіону характеризувався періодами спаду та зростання, проте загалом залишався практично на рівні 1980р.. Це дозволяє говорити про зазначений період як про "втрачене десятиліття".

Залежність малорозвинених країн від попиту на експорт та припливу іноземних капіталів робить їх чутливими до циклічних коливань розвинених економік. Зокрема, у 1995р. уповільнилося економічне зростання у Латинській Америці та розвинених країнах, тоді як у НІК воно прискорилося. Отже, на відміну від останніх, у латиноамериканських країнах процес інтернаціоналізації відбувається у формі зростання ваги екзогенних чинників економічної системи, що можуть здійснювати суттєвий дестабілізуючий вплив. Таким чином, "шокова терапія", що мала короткотермінові успіхи, виявилася малоефективною у стратегічному вимірі.

Складнiсть проведення реформ полягає у необхiдностi дотримання умов кредиторів. Ці умови фактично перетворюють державу на об'єкт економічної стратегії розвинених країн, міжнародних органів чи транснаціональних корпорацій, завдяки чому порушується цілісність економічної системи самої країни. Тому ще у 80-хроках дослідниками ООН було висловлено рекомендацiї країнам-кредиторам щодо надання боржникам бiльшої свободи у розробцi власної економiчної полiтики та введення вiдповiдальностi кредиторiв за гарантованi темпи зростання. В останні роки з метою протистояння експансії інтересів розвиненого світу відбуваються процеси регіональної інтеграції малорозвинених країн.

**4. Відносини України з країнами Третього світу**

Міжнародний бізнес не поспішає інвестиціями в українську економіку, не виявляє великого ентузіазму і щодо допуску українських фірм на свої ринки. Новій українській економіці потрібно створювати зародки здорової підприємницької культури, розвиваючи в собі критичне сприйняття, переймати управлінські технологіі, засновані на передових зразках західної ділової етики. Щоб вийти на світовий ринок, потрібно "інвестувати в розуміння один одного". Без цього в економіці хаосу надзвичайно важко проводити справи і доводити контракти до кінця. Західний ринок давно поділений і перерозподілений. Вихід один - боротьба за сферу впливу, за ефективну реалізацію свого товару, тобто за стимулювання експорту, за ефективний експорт в країни третього світу - Південної Америки, Близького Сходу, Африки. Якраз в цій ніші Україна не вступає в великі протиріччя з фінансовою політикою світового капіталу і тому може сподіватися на кредитно-інвестиційну підтримку проектів, які направлені на спільне виробництво і реалізацію українських товарів в третьому світі. Найбільш конкурентним товаром на ринках Третього світу є зброя і в умовах кризового стану економіки України розумно, раціонально розпорядитися надмірними запасами зброї - це значить зробити рішучий крок до вирішення проблеми валютних надходжень у скарбницю країни.[10] Не маючи практичного досвіду проведення самостійних експортних операцій з озброєнням, Україна на початковому етапі виходу на світовий ринок зброї проробила ряд першочергових заходів: підписала міжнародні угоди з експорту озброєння та військової техніки, прийняла законодавчі акти щодо кримінальної відповідальності за порушення правил торгівлі зброєю, визначила організації, які мають право займатися подібними експортно-імпортними операціями, створила виконавчі структури з експортного контролю, обліку продажу зброї, подання відомостей до Регістру ООН тощо.

Головна особливість зовнішньої торгівлі України зброєю полягала в тому, що на початковому етапі її наміри обмежувалися можливостями експорту надмірних запасів з арсеналу колишнього СРСР. Ця зброя була достатньо відома закордонним партнерам, які мають на озброєнні національних армій великі запаси такої зброї і техніки, мають необхідну кількість добре підготовлених, у тому числі й у військово-навчальних закладах України, кадрів. За такої ситуації найбільш актуальними були завдання: не гаючи часу, поповнювати збройні арсенали країн, що мають у своєму розпорядженні раніше придбані зброю і техніку радянського виробництва, всіляко прагнути проведення модернізації окремих зразків.

Укладення Україною міжнародних угод з торгівлі зброєю вимагало від неї виконання зобов’язань щодо подання своєчасної та достовірної інформації про обсяги експортно-імпортних операцій. Так, за даними Регістру ООН, у 1992 р. до країн, що розвиваються, Україна експортувала зброї на суму 400 млн дол. США, зайнявши сьоме місце в світі за обсягами продажу (після США, Росії, ФРН, Франції, Великобританії та Китаю). Як стало відомо сьогодні, більшість експортних операцій 1992 р. здійснювалися без належного урахування державних інтересів України. Ось чому більш жорсткими стали заходи щодо експортного контролю, і вже наступного 1993 р. обсяг продажу зброї скоротився до 46 млн дол. У 1994 р., за даними СІПРІ, Україною продано зброї всього на 107 млн дол. США. Щоправда, збірник "Світовий ринок зброї" стверджує, що в тому ж таки 1994 р. військовий бізнес приніс нашій державі суму майже в 25 разів більшу, якщо вести розрахунки за всіма позиціями військово-технічного співробітництва.[10]

Основними постачальниками озброєння в цей регіон були США, Франція, Німеччина, Ізраїль та Іспанія. Продавалися в основному вже застарілі зразки озброєння та військової техніки.

1 вересня 1997 р. США зняли заборону на продаж до країн Латинської Америки сучасних видів американського озброєння, що призвело до активізації обговорення в засобах масової інформації перспектив освоєння латиноамериканського ринку озброєння та військової техніки. Тижневик “Aviation Week”, наприклад, надрукував 15 вересня 1997 р. статтю під назвою "Гострі дебати щодо латинського експорту, схоже, триватимуть". У ній, зокрема, зазначається, що найближчим часом три латиноамериканські країни - Чилі, Аргентина та Бразилія, за всіма ознаками, стануть лідерами у придбані зброї та військової техніки в США. При цьому найголовнішим у їхньому імпорті в найближчу перспективу будуть підсистеми та комплектуючі, а також послуги США модернізаційного характеру.

За оцінками міжнародних експертів, ємність ринку озброєнь в країнах Латинської Америки становитиме до 2000 р. від 4 до 5 млрд дол. США. Причому щорічна потреба в різних видах озброєння складатиме у грошовому виразі близько 1 млрд дол. Безперечно, що більша частина цієї суми витрачатиметься на закупівлю озброєння власного виробництва, але разом з тим планується забезпечення збройних сил країн регіону і за рахунок імпорту.

Перспективним напрямом у торгівлі з Чилі є продаж транспортних літаків: на сьогодні чилійський парк літаків такого типу налічує лише 6 одиниць військово-транспортної авіації. В цілому жЧилі оцінюється як перспективний ринок озброєнь.

Підставою для такого висновку є наступні фактори:

- економічне зростання, що спостерігається в країні протягом останніх восьми років;

- переважання в озброєнні арміїзастарілих зразків зброї та військової техніки;

- наявність потенційних можливостей для фінансування закупівлі нових видів озброєння і техніки. Доказом перспективності цього ринку для України може бути успішна участь нашої держави у виставці ФФІДАЕ-98: у демонстраційних польотах брали участь два літаки українського виробництва Ан-32П та Ан-74ТК.

Перспективним ринком для України вважається також Аргентина. Щоправда, тут на теперішній час існують певні обмеження, пов’язані з браком у цієї країни коштів. [11]

Такі ж проблеми існують і в Бразилії та в країнах Африки.

Зовсім новим напрямом військово-технічного співробітництва з країнами Латинської Америки та Африки є створення спільних підприємств, які випускатимуть військову продукцію. Це можуть бути підприємства, що спеціалізуватимуться на складанні озброєння та військової техніки, основні комплектуючі до яких постачатимуться із зарубіжних країн. Саме країн, що претендують на роль постачальника і проявляють нині значний інтерес щодо проведення спільних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт по створенню нових зразків озброєння та військової техніки.

На закінчення слід зазначити, що процеси формування національної системи військово-технічного співробітництва таекспортного контролю, завоювання Україною нових ринків озброєння відбуваються в непростому міжнародному контексті, який безпосередньо й опосередковано впливає на ці процеси. І, мабуть таки, однією з найголовніших причин такого стану речей є те, що по закінченні "холодної війни" різко загострилася конкурентна боротьба між основними експортерами озброєння, до якої нинішня Україна, як виявилось, не готова.

В основі суперництва експортерів, яке має тенденцію посилюватись, з самого початку лежав насамперед той факт, що із закінченням воєнно-політичної конфронтації між Сходом іЗаходом різко знизився попит на озброєння в межах так званого євроатлантичного простору, що, у свою чергу, боляче вдарило по інтересах найпотужніших військово-промислових компаній Заходу. Уряди всіх країн, що є основними експортерами озброєння та військової техніки, випробували на собі потужний тиск національних оборонно-промислових комплексів ізмушені були стати на шлях відкритого державного протекціонізму стосовно активного просування своєї національної продукції на світовий ринок озброєння та військової техніки. [11]

**ВИСНОВОК**

Досвід продемонстрував, що традиційне монетарне регулювання дозволяє подолати інфляцію, є ефективним як стратегія короткотермінової стабілізації. Проте воно сприяє пожвавленню виробництва. Тому значна увага навіть у антиінфляційній стратегії має приділятися регулюванню кредитно-фiнансової сфери як важеля перерозподiлу ресурсiв. На етапах, коли необхідно було поєднати стримування інфляції з економічним зростанням, зазначені держави, як правило, застосовували регульованi процентнi ставки, централiзацiю фiнансiв i навiть адмiнiстративний розподiл кредитних ресурсiв, створюючи для цього, зокрема, спецiальнi фiнансовi інститути. Новим індустріальним країнам вдалося здійснити "конверсію рентної активності" завдяки пільгам для пріоритетних виробництв, поєднати напрями рентної активності підприємств з пріоритетами економічної стратегії держави. Оскільки як першочергові було визначено виробництва з широкою мережею господарських зв'язків та значними екстерналіями, їхнє економічне зростання стало імпульсом для ланцюгової реакції технологічного оновлення та розвитку всіх інших елементів економічної системи.

Уряд, спроможний реалізувати економічну стратегію, адаптивність економічної політики, перспективна орієнтація економіки на зовнішні ринки є чинниками успіху НІК. Завдяки економічній стратегії, що орієнтувалася на збільшення внутрішніх заощаджень та ефективну конвертацію їх в інвестиції, вони досягли значно більшого успіху в побудові матеріальної бази стабілізації, ніж країни Латинської Америки. Останні, орієнтуючись на залучення позичкових ресурсів, застосовували підвищення процентних ставок, що гальмувало внутрішнє інвестування. У зв'язку з цим, коли на початку 80-х державні інвестиції у цьому регіоні скоротилися внаслідок фінансових рестрикцій, у НІК державні капіталовкладення зросли. Тому ці країни змогли "підхопити" нову технологічну хвилю, пов'язану з розвитком мікроелектроніки.

Отже, у країнах, де відбулася ефективна розбудова ринкової економіки, застосовувалася стратегія оптимального комбінування мобілізації державних, позичкових і приватних ресурсів з метою структурної модернізації.

Різний ефект стратегій лібералізації в НІК та Латинській Америці пояснюється тим, що у перших вона виступала логічним продовженням ефективної промислової політики, у другій - стала реакцією на поразку стратегії імпортозаміщення. Окрім того, у країнах Південно-Східної Азії лібералізація проводилася поступово, вибірково і контрольовано, тоді як у Латинській Америці вона набула вигляду "шокової терапії".

Активна політика розвитку власних конкурентоспроможних виробників, що застосовувалася в НІК на тлі імпортних обмежень, виявила більшу ефективність, ніж лібералізація імпорту та надання світовому ринку права вибору національних компаній, що гідні існування. Промислова стратегія НІК, таким чином, була активною і спрямовувалася на створення динамічних порівняльних переваг та розвиток експортних галузей. У країнах Латинської Америки - переважно пасивною, зорієнтованою на експлуатацію наявних статичних порівняльних переваг у світовій торгівлі та імпортозаміщення. Пріоритетність розвитку низькотехнологічних виробництв та імпорту продуктів високих ступенів обробки неминуче призводить до прискорення зростання імпорту стосовно експорту.

Отже, нині стратегія лібералізації зовнішньої торгівлі є ефективною лише за динамічних порівняльних переваг країни щодо продуктів, у яких технологічна складова відіграє значну роль. Якщо для товарів, на яких спеціалізується країна, потенціал технологічного вдосконалення низький або значною мірою вичерпаний, торговельна лібералізація веде до поступового відпливу капіталів та погіршення платіжного балансу. Власне, можна сказати, що у НІК активна і послідовна економічна стратегія держави сама становила важливу конкурентну перевагу.

Парадоксально, проте дефіцит природних ресурсів у НІК виступив позитивним чинником. *По-перше*, країни Латинської Америки застосували найпростішу стратегію - експорт сировини, що з часом підриває стимули та можливості для технологічного розвитку економіки. Глобальне зниження попиту на сировинні ресурси у 80-90-хроках відбилося на погіршенні торговельних балансів цих країн, тоді як орієнтація НІК на обробні та високотехнологічні галузі довела свою перспективність. *По-друге*, на думку експертів Світового банку, дефіцит ресурсів у НІК сприяв низьким альтернативним витратам праці, а отже дозволяв утримувати невелику заробітну платню. Натомість у сировинних країнах існує багато альтернативних напрямів застосування робочої сили.

Спільними рисами економічних стратегій НІК є динамічний розвиток сільського господарства, швидкі зростання експортних виробництв, демографічні зміни, значні частка заощаджень та інвестицій, великі обсяги інвестицій у людський капітал. Ці риси взаємопов'язані. Прогрес в аграрному секторі вивільнив робочу силу для промисловості, надав можливість прискореному розвитку експортного сектора, доходи від якого стали джерелом інвестицій у виробництво і людський капітал. Позитивний вплив на гуманітарну політику НІК мали закономірні для етапу економічного зростання значні демографічні зміни: скорочення рівня народжуваності, збільшення тривалості життя та зменшення темпів приросту населення. Це сприяло збільшенню питомих витрат на освіту, соціальні потреби, підвищенню якості освіти. У свою чергу, вкладення в людський капітал сприяли підвищенню продуктивності інвестицій, полегшували перенесення технологій, підвищували якість та дієвість заходів державної економічної політики.

Характерні для НІК значні вкладення у людський капітал, зокрема у сферу освіти, не здійснювалися у країнах з лібералізаційною стратегією, адже до їхніх стратегічних пріоритетів входило завдання максимального скорочення дефіциту бюджету.

Запровадження кредитної підтримки бідних верств населення, земельна реформа, вкладення у соціальну сферу та прогресивне оподаткування, застосовані в НІК, мали значно більший вплив на розвиток соціальної справедливості, підтримку суспільної злагоди, соціальної стабільності та легітимності економічної стратегії, ніж політика цільових соціальних витрат у країнах Латинської Америки. Остання стратегія малоефективна, оскільки багато з тих, хто потребує допомоги, з різних причин не входить у соціальну мережу. Відсутній синергічний ефект соціальних витрат. Розпорошуючись, вони виявляються недостатніми для окремої людини, не сприяють соціальній злагоді, оскільки допомагають меншості населення. Велике землеволодіння, що зберігається у Латинській Америці, є матеріальною основою збереження значної нерівності. На думку автора, саме спричинена цим низька легітимність державних економічних стратегій перешкодила розробці зваженого, послідовного та збалансованого курсу побудови ринкової економіки.

Важливу роль відіграла ідеологія спільної участі в економічному зростанні, що панувала у НІК, та забезпечила приблизну рівність учасників економічного процесу щодо можливостей, які надає зростаюча ринкова економіка. Це дозволило встановити спільну спрямованість державних і приватних економічних інтересів, забезпечило узгодження державних і приватних економічних стратегій для макроекономічної стабілізації та зростання.

Основою національного економічного успіху НІК, таким чином, є насамперед економічна стратегія, що ефективно поєднала соціокультурні чинники, конкуренцію та централізацію, підтримку здорових фінансів, експортну орієнтацію та протекціонізм, велику частку витрат на освіту, науку та технології. Завдяки реалізаціїї цієї послідовної, логічно узгодженої стратегії було сформовано сучасні високорозвинені, конкурентоспроможні економіки.

**Список використаної літератури**

1. Авдашева С. Турция: национальная модель либерализации экономики // Вопр. экономики. - 1992. - № 11. - С. 93-101.
2. Андрианов В. Роль государства в формировании рыночной модели динамичной экономики в Южной Корее // Экономист. - 1994. - № 8. - С. 90-96.
3. Белов Д. Изменения экономических функций государства: опыт латиноамериканских стран // Мировая экономика и междунар. отношения. - 1996. - № 6. - С. 121-129.
4. Бузгалин А., Колганов А. Либерализация versus модернизация // Вопр. экономики. - 1997. - № 8. - С. 38-56.
5. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопр. экономики. - 1994. - №6. - С. 104-113.
6. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945-1990. - М. : Наука, 1994. - 413 с.
7. Велиев Д. Государственные финансы и социально-экономическое развитие Турции. - Баку : Элм, 1991. - 240 с.
8. Вергун В., Вергун Л. Інституціональна економіка та кліометрія Д.Норта і Р.Фогеля // Економіка України. - 1996. - № 5. - С. 78-83.
9. Вечерник Й. Vox Populi - Что люди думают о реформах, проводимых в их странах? // Трансформация. - 1997. - № 2. - С. 13.
10. Військово-промисловий комплекс України та основні напрямки підвищення ефективності експорту зброї (анотований звіт). - К.: УДНДІМЗЕІ - 1995.
11. Власюк С.І. Світовий ринок зброї і Україна. - Л., 1995.
12. Гао Далин. Экономический рост и экономическая стабильность по-китайски // Рос. экон. журн. - 1995. - № 9. - С. 81-83.
13. ГациридзеХ. Латиноамериканский опыт экономического реформирования // Рос. экон. журн. - 1997. - № 8. - С. 86-94.
14. Доклад международного совещания "за круглым столом" по вопросу о новой роли организаций предпринимателей в странах с переходной экономикой, Женева, 29-31 мая 1995г. - Женева : Междунар. бюро труда, 1995. - 38 с.
15. Жуков С.В. Роль государства в сотворении "южнокорейского чуда" // Рос. экон. журн. - 1993. - № 5. - С. 98-104.
16. Іванов В.М., Софіщенко І.Я. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: Курс лекцій.-К.:МАУП, 2001-232с.
17. Кириченко В. "Шокова терапія" по-бразильськи: дещо корисне і для нас // Економіка України. - 1993. - № 10. - С. 74-79.
18. Колганов А. Закономерности переходной экономики: экономические теории и модели // Вопр. экономики. - 1995. - № 2. - С. 50-60.
19. Лаврентьев В.Н. Новые индустриальные страны Азии: перестройка промышленной структуры. - М. : Наука, 1990. - 192 с.
20. Лузин Г.П., Павлов К.В. Об изучении переходных, кризисных состояний экономики // Общество и экономика. - 1995. - № 7-8. - С.3-22.
21. Национализация и госсектор в развивающихся странах : Реф. сб. - М. : ИНИОН, 1986. - 212 с.
22. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. - М. : Прогресс, 1995. - 496с.
23. Оникиенко А. Модернизация на Тайване: от экономической либерализации к политической демократизации // Мировая экономика и междунар. отношения. - 1993. - № 2. - С. 121-133.
24. Пивоварова Э. Китайская реформа: проблема достижения баланса экономических и социальных интересов // Рос. экон. журн. - 1996. - №2. - С. 92-98.
25. Портяков В.Я. Стабилизация экономики: китайский вариант // Рос. экон. журн. - 1992. - № 12. - С. 83-92.
26. Радченко К., Сафіулін Ю., Сурков М. Економічні реформи Бразилії та зовнішня торгівля з Україною // Економіка України. - 1996. - № 12. - С.69-76.
27. Романова З. Бразилия: опыт перестройки // Мировая экономика и междунар. отношения. - 1996. - № 11. - С. 100-109.
28. Романова З. Меняющаяся Латинская Америка на исходе столетия // Мировая экономика и междунар. отношения. - 1995. - № 5. - С. 122-130.
29. Скаленко О. Системно-інформаційна методологія побудови сучасного економічного процесу // Економіка України. - 1995. - № 5. - С. 57-63.
30. Современный цивилизованный рынок / Под ред. А.М.Алексеева и др. - Ярославль : Изд. дом 2Д-студия, 1995. - 624 с.
31. Турция: новые тенденции экономического развития в 80-е годы. - М. : Наука, 1991. - 317 с.
32. Цыганов Ю. Республика Корея и Китай в интеграционных процессах мировой экономики // Мировая экономика и междунар. отношения. - 1995. - № 5. - С. 112-121.
33. Чебанов С. Иностранные инвестиции: тенденции 90-х годов // Мировая экономика и междунар. отношения. - 1997. - № 3. - С. 19-33.
34. Шань Вэйянь. Смешанная система и продолжение рыночных реформ в китайской экономике // Вопр. экономики. - 1992. - № 11. - С. 53-62.
35. Экономическое чудо или экономическая загадка? (социальное рыночное хозяйство и его применение. Теория А.Мюллера-Армака, обоснованная теологически и политологически, дополненная предложениями по применению. В кратком изложении Г.Бласко). - К. : Світовид, 1992. - 60 с.
36. Economic Survey of Latin America and Caribbean, 1987. - Santiago : ECLAC. UN, 1989. - 692 p.
37. Economic Survey of Latin America and Caribbean, 1991. - Santiago : ECLAC. UN, 1993. - 292 p.
38. Economic Survey of Latin America and Caribbean, 1995-1996. - Santiago : ECLAC. UN, 1996. - 348 p.
39. Editorial // The Economist. - 1997. - March 15. - P. 22.
40. Republic of Turkey. Ministry of Foreign Affairs. Overview of Turkish Economic Development // http://www.mfa.gov.tr/grupc/c1a.html.
41. Seoul's big splash // The Economist. - 1994. - 333, № 7888. - P. 73.
42. Slowly does it // The Economist. - 1993. - 329, № 7841. - P. 82.
43. Stiglitz J. Some Lessons From the East Asian Miracle // The World Bank Research Observer. - (August 1990). - Vol. 11, № 2 - P. 151-177.