

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
“ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ДЕРЖАВНОГО
ТА МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ”

Г.А. Семенов
М.О. Панкова
А.Г. Семенов

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ: АНАЛІЗ СТАНУ,
РЕАЛІЇ І ПРОБЛЕМИ**

Видання друге, перероблене і доповнене

Навчальний посібник

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*



Київ – 2006

УДК 339.92(075.8)

ББК 65.5я73

С 30

Гриф надано

Міністерством освіти і науки України

(лист №14/18.2-720 від 05.04.2002 р.)

Рецензенти:

В.А. Ткаченко – доктор економічних наук, професор, Дніпропетровський університет економіки і права;

Р.Б. Тяп – доктор економічних наук, професор, Придніпровська академія будівництва і архітектури;

М.С. Гамов – кандидат технічних наук, доцент, Запорізький Національний технічний університет.

Г.А. Семенов, М.О. Панкова, А.Г. Семенов

С 30 Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: Навчальний посібник. – Видання друге, перероблене і доповнене. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.

ISBN 966-364-182-7

У навчальному посібнику досліджені питання глобалізації виробництва в умовах сучасних міжнародних економічних відносин. Проведений аналіз міжнародного поділу праці й економічних відносин між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Визначені напрямки трансформації поняття “конкуренція” в сучасному світі. Досліджені фактори, що визначають міграцію робочої сили, а також принципи розвитку науково-технічного співробітництва. Розглянуті критерії виділення світових проблем і стан проблем на поточний момент. Проведений глибокий аналіз стану платіжного балансу України.

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів України.

Книга також розрахована на викладачів, аспірантів, фахівців, які вивчають міжнародні економічні відносини.

ISBN 966-364-182-7

© Г.А. Семенов, М.О. Панкова,

А.Г. Семенов, 2006

© Центр навчальної літератури, 2006

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Інтернаціоналізація виробництва та шляхи її здійснення	6
1.1. Основні поняття	6
1.2. Етапи інтернаціоналізації виробництва	8
Розділ 2. інтернаціональна форма закону вартості	14
2.1. Основи формування міжнародної вартості	14
2.2. Світові ціни як форма реалізації інтернаціональної вартості	21
2.3. Особливості формування світових цін	23
Розділ 3. Теоретичні аспекти міжнародного поділу праці	34
3.1. Економічні основи МПП	34
3.2. Міжнародна спеціалізація виробництва	42
3.3. Міжнародне кооперування виробництва	47
3.4. Сучасний стан міжнародного поділу праці	49
3.5. Участь України в міжнародній виробничій кооперації	60
Розділ 4. Формування міжнародних економічних відносин між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються .	63
4.1. Типологія країн світу	63
4.2. Міжнародні економічні відносини України	69
Розділ 5. Конкуренція як складова ринкової економіки	75
5.1. Поняття конкуренції в економічній науці	75
5.2. Функції конкуренції та її підтримка	82
5.3. Конкурентні переваги	96
5.4. Глобалізація стратегії як фактор досягнення конкурентної переваги	99
5.5. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції	120
Розділ 6. Міграція населення	138
Розділ 7. Міжнародне науково-технічне співробітництво	155
Розділ 8. Глобальні світові проблеми	181
Розділ 9. Платіжний баланс держави	198
9.1. Визначення та значення платіжного балансу	198
9.2. Структура платіжного балансу	200
9.3. Динаміка платіжного балансу України	205
Література	217
Додатки	223

ВСТУП

Становлення сучасної світової економіки об'єктивно було визначено закономірностями розвитку виробництва та міжнародного поділу праці, влиттям у сукупний процес відтворення нових країн, перетворенням світової торгівлі в один із найважливіших факторів економічного зростання, задоволення потреб національних господарств і населення в різноманітних товарах та послугах.

Міжнародні економічні відносини є складною системою, що включає в себе безліч елементів. Основу цієї системи утворюють міжнародне й обмежене рамками окремих держав національне виробництво матеріальних і духовних благ, їх розподіл, обмін і споживання. Кожна з цих фаз світового процесу відтворення як у глобальному масштабі, так і в рамках окремих держав залежно від їх місця та частки в цілому, впливає на функціонування всієї світової господарської системи.

Світова економіка, чи світове господарство, – це сукупність національних господарств, які знаходяться в постійній динаміці, у русі, володіють зростаючими міжнародними зв'язками та відповідно складним взаємовпливом, підкоряється вона об'єктивним законам ринкової економіки, у результаті чого формується вкрай суперечлива, але разом з тим більш-менш цілісна світова економічна система.

Сучасне світове господарство неоднорідне. У нього входять держави, що відрізняються соціальною структурою, політичним устроєм, рівнем розвитку виробничих сил і виробничих відносин, а також характером, масштабами та методами міжнародних економічних відносин.

Провідне місце у світовому господарстві займають сім промислово розвинутих країн – США, Японія, Канада, ФРН, Франція, Великобританія й Італія. На їх частку припадає понад 80 % промислового виробництва групи промислово розвинутих країн і близько 60 % усього світового промислового виробництва; понад 60 % і близько 50 % експорту товарів і послуг [1].

В основі об'єднання національних господарств у єдине світове господарство лежить міжнародний поділ праці, що являє собою спеціалізацію окремих країн на виробництві певних видів продукції, якими країни обмінюються між собою. Досягнутий рівень сві-

тової спеціалізації дозволяє розглядати світову економіку як єдину виробничу, фінансову та науково-технічну систему.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) історично перетерпіли низку змін; аналізу аспектів сучасних МЕВ присвячена ця книга.

У написанні навчального посібника брали участь: магістр Бондарева О.О. (розділ 9); к.е.н., доцент **Линенко А.В.** (розділи 3, 4).

РОЗДІЛ 1

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗДІЙСНЕННЯ

1.1. Основні поняття

Інтернаціоналізація виробництва – це міжнародне усупільнення виробництва чи, можна сказати, що інтернаціоналізація виробництва є усупільнення виробництва в міжнародному масштабі. Спочатку процес усупільнення виробництва розвивався всередині окремих держав. Він являв собою не що інше, як розвиток суспільного характеру праці, тобто розвиток сучасної виробничої діяльності багатьох людей, що працюють на одному чи на різних підприємствах. Виникнення спільного виробництва означає злиття відособленої діяльності роздроблених виробників в один взаємозалежний і взаємообумовлений виробничий процес.

Усупільнення виробництва не обмежується рамками окремих країн, виходить за їх межі та набуває міжнародного характеру. На відміну від внутрішньодержавного усупільнення виробництва в міжнародному масштабі цей процес являє собою розвиток суспільного характеру праці на міжнародному рівні, тобто становлення спільної виробничої діяльності двох чи багатьох країн, злиття раніше розрізнених виробничих процесів різних країн в один міжнародний взаємозалежний виробничий процес. Для характеристики сутності усупільнення виробництва як на внутрішньонаціональному, так і на міжнародному рівні потрібно з'ясувати співвідношення понять “усупільнення праці” й “усупільнення виробництва”. Ряд вітчизняних економістів у ці поняття часто вкладають різний зміст, а то і просто протиставляють їх [58]. Однак ці поняття виражають не різний, а близький зміст, але усупільнення виробництва – ширше поняття. Справді, праця, що функціонує, і є не що інше, як процес створення матеріальних благ, тобто виробництво. Праця і виробництво не можна ототожнювати, тому що виробництво може здійснюватися і без праці. Якщо технологічний процес іноді передбачає тимчасове припинення функціонування робочої сили (вирощування бавовни, виробництво вина чи деяких хімічних речовин), то сам цей процес підготовлений працею. Більш того, тимчасове припинення функціонування робочої сили являє собою

всього лише особливість даного виду виробництва, даного виду конкурентної праці.

Усуспільнення виробництва – це складний процес, що виражає відношення людей як до сил природи, так і зв'язки між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ. Тому вивчити це питання можна лише шляхом застосування особливого методологічного підходу. Насамперед цю проблему треба досліджувати з боку виробництва взагалі, тобто виробництва незалежно від його соціальної форми. У цьому випадку розгляду підлягає процес усуспільнення виробничих сил. У той же час процес усуспільнення виробництва варто аналізувати і з боку усуспільнення засобів виробництва, і з боку власності на засоби виробництва, тобто необхідно розкрити соціально-економічний зміст усуспільнення виробництва.

Щоб зрозуміти всю глибину процесу міжнародного усуспільнення виробництва, необхідно вивчати обидві сторони усуспільнення – продуктивні сили та відносини власності. Зупинимося на характеристиці *процесу речовинного змісту міжнародного усуспільнення виробництва, чи інтернаціоналізації продуктивних сил*. Слід зазначити, що дослідження процесу усуспільнення продуктивних сил на внутрішньому чи міжнародному рівнях – це не вивчення технічного або технологічного процесу. Хоча розвиток матеріально-речовинного змісту усуспільнення виробництва і пов'язаний із розвитком техніки та технологій, але це зовсім не технічний, не технологічний, а соціальний процес. Соціальний, оскільки в цьому процесі беруть участь люди, відбувається розвиток відносин людей, розвиток їх спільної діяльності у виробництві, розвиток суспільного характеру їх праці.

Історія розвитку всіх країн показує, що господарський зв'язок між виробниками завжди здійснюється за двома основними напрямками. По-перше, під впливом кооперації, по-друге, посилення суспільного характеру виробництва відбувається під впливом поділу праці, що забезпечує становлення зв'язків між виробниками, сприяє формуванню їх спільної трудової діяльності в масштабах суспільства, згуртовує численних роздроблених виробників в одне ціле.

Кооперація та поділ праці є основними напрямками усуспільнення виробництва і на міжнародній арені. Але в міжнародному масштабі на даний час поділ праці – один із найбільш важливих шляхів інтернаціоналізації виробництва. Переважна роль міжнародного поділу праці (МПП) визначається, насамперед, тією обставиною, що різні ступені

кооперації, як специфічні шляхи міжнародного усупільнення виробництва, так чи інакше пов'язані з ним. Наприклад, формування міжнародних капіталістичних корпорацій дуже часто припускає попереднє відособлене існування різнорідних підприємств, які налагодили міцні економічні відносини.

У вітчизняній економічній літературі іноді висувається ще й третій напрям розвитку міжнародного усупільнення виробництва. Так, торкаючись організаційних здібностей процесу міжнародного регіонального усупільнення виробництва, С. Нижня пише, що він реалізується в суспільному поділі праці, кооперації праці та концентрації виробництва. Поділ праці та кооперація праці дійсно є напрямками міжнародного усупільнення виробництва. Однак, у практиці розвитку міжнародного економічного співробітництва існує не три основні форми організаційної структури міжнародного усупільнення, а всього два напрямки розвитку спільної виробничої діяльності будь-яких країн – *міжнародна кооперація праці* та *міжнародний поділ праці*.

Що стосується концентрації виробництва, то вона не є самостійним напрямком усупільнення виробництва. Концентрація – це розширення виробництва на основі нагромадження. Взята у своєму чистому вигляді, концентрація виробництва являє собою збільшення масштабів виробництва в рамках окремих підприємств, тобто зміну виробничих параметрів окремого підприємства. Але збільшення розмірів підприємства, зокрема зростання випуску продукції на ньому, може відбутися як за рахунок підвищення частки устаткування та чисельності робочої сили, так і через застосування більш досконалих машин і зростання продуктивності праці зайнятих робітників. Але всі ці зміни відбуваються у рамках підприємства, тобто в межах виробничої кооперації. Отже, можна зробити висновок, що концентрація виробництва не є самостійним напрямком усупільнення виробництва, а лише обслуговує розвиток кооперації.

1.2. Етапи інтернаціоналізації виробництва

Інтернаціоналізація виробництва – дуже багатопланове явище. В окремі періоди свого розвитку це економічне явище може носити зовсім специфічні якісні властивості та мати різні масштаби. Так, на одному відрізку часу міжнародне усупільнення виробництва

має формальний характер, а на іншому – реальний, в один час воно здійснюється у повному міжнародному масштабі, а в інший – у регіональному. З урахуванням цих зауважень і треба розглядати історію участі всіх країн у міжнародному економічному співробітництві та розвиток процесу інтернаціоналізації виробництва.

Формальне міжнародне усупільнення виробництва, чи формальна інтернаціоналізація виробництва, – це таке міжнародне усупільнення, коли країни беруть участь у міжнародному поділі праці, але витрати на виробництво тих самих товарів в окремих країнах неоднакові. Це відбувається в тому випадку, коли границі між ними закриті для вільного пересування товарів, робочої сили та капіталів, іншими словами, формальна інтернаціоналізація виробництва відбувається в результаті встановлення між країнами постійних економічних зв'язків, але при збереженні між ними різних бар'єрів – митних та інших.

Варто сказати, що країни світу протягом довгих років розвивали економічне співробітництво на основі формального усупільнення виробництва. І тільки друга половина ХХ ст. стала часом появи нових тенденцій в області інтернаціоналізації виробництва. У цей період багато країн світу стали переходити від формального до нового періоду міжнародного усупільнення виробництва, що одержав назву інтеграційного етапу. Необхідність цього кроку була підготовлена всім ходом економічного розвитку. Формальна інтернаціоналізація виробництва не завжди носить досить ефективний характер, а тим часом питання економічної вигоди при вступі країн у процес міжнародного поділу праці є вирішальними. Так, у пошуках підвищення ефективності національного виробництва кілька країн Західної Європи організували Європейське економічне співтовариство (ЄЕС). У січні 1957 р. ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург підписали Римський договір, відповідно до якого між ними знижувалися поступово мита на ввіз товарів і передбачалося створення умов для переливу капіталу та робочої сили. Нині в угруповання Європейського Союзу входять 25 країн – Англія, Ірландія, Франція, Німеччина, Італія, Іспанія, Португалія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Греція, Данія, Австрія, Швеція, Фінляндія та інші. Що ж являє собою економічна інтеграція? Чому саме з нею окремі країни пов'язують можливість підвищення ефективності національного виробництва? Латинське слово *integratio* в перекладі на українську мову буквально означає “з'єднання розрізнених час-

тин у щось загальне, єдине, ціле”. Це слово вживається у різних сферах життя – політиці, біології, математиці та, звичайно, в економіці. Але всюди під інтеграцією розуміють, власне кажучи, всякого роду об’єднання.

Реальна інтернаціоналізація продуктивних сил будь-яких країн шляхом участі у взаємному поділі праці – це таке міжнародне усунування виробництва, коли країни поєднують свої зусилля з метою підвищення ефективності виробництва всіх учасників цього процесу. Звичайно, зростання ефективності народного господарства може бути досягнуте і кожною країною окремо, але частіше на незначному рівні. При переході ж на інтеграційний етап розвитку міжнародного поділу праці мова йде про те, що цей крок буде сприяти підвищенню ефективності виробництва кожної країни на приблизно усередненому високому рівні у масштабах певного регіонального співтовариства держав.

Суб’єктів господарювання, що у даний період часу витрачають на випуск продукції найменшу кількість різних ресурсів виробництва, у всіх країнах світу прийнято називати підприємствами оптимальних розмірів. Їх можуть створювати як великі економічні держави, так і малі країни. І для перших, і для других вони є основним шляхом економії ресурсів за допомогою участі країн у міжнародному поділі праці. Зрозуміло, слово “оптимальний” – не синонім словосполучення “саме велике підприємство”. Оптимальними варто вважати ті з них, що є найбільш високопродуктивними в даний період часу.

Систематичний обмін товарами, виробленими підприємствами оптимальних розмірів, створює в країн упевненість у доцільності збільшення їх кількості для вдосконалення всієї структури національних господарств. У кожній галузі, що бере участь у період інтеграції в системі міжнародного поділу праці, повинні створюватися матеріальні умови для закриття неефективних виробничих ланок і концентрації виробництва на підприємствах оптимальних розмірів. Ця політика забезпечує заощадження матеріальних і трудових ресурсів у рамках окремих галузей, а сума цих величин дає економію в масштабах усієї країни. Тобто у країні виникає оптимальна структура національної економіки.

Численні пошуки критерію оптимальності народного господарства привели економістів різних країн до висновку, що оптимальна структура національної економіки країни являє собою таку сукупність

галузей, у кожній з яких вирішальну роль відіграють підприємства оптимальних розмірів. Ці суб'єкти господарювання повинні виробляти основну масу продукції даної галузі. І незалежно від того, чи призначена вона для внутрішнього чи зовнішнього споживання, ця продукція буде виробляється при найменших витратах капітальних, матеріальних і трудових ресурсів. Розвитку у всіх країнах, що інтегруються, підприємств оптимальних розмірів може сприяти економічна політика їх урядів, яка повинна виходити з принципу: чим більше в економіці кожної країни-співробітника оптимізації, тим більше в усьому співтоваристві інтеграції. Створити конкурентоспроможні підприємства – це кінцева задача оптимізації виробництва й усієї структурної політики країн, що інтегруються.

Реальна інтернаціоналізація виробництва стихійно здійснюватися не може. Життя переконливо показало, що для того, щоб між будь-якими країнами відбувалося реальне усупільнення виробництва, необхідно свідомо реалізувати процес розвитку регіонального поділу праці та міжнародної продуктивної кооперації, керуючись при цьому певними економічними орієнтирами. Тому найважливіша основна особливість інтеграційного етапу розвитку економічного співробітництва європейських країн полягала в тому, щоб воно обов'язково припускало політичне рішення сторін про переведення взаємного поділу праці на новий рівень і широкий розвиток міжнародної виробничої кооперації. Без політичних акцій такий перехід був би неможливий. Щоб МПП дійсно піднявся на інтеграційний ступінь, необхідним є рішення урядів зацікавлених країн, які беруть участь у цьому процесі, про подолання всіх економічних перешкод на цьому шляху – виробничих, торгових, валютних, митних та ін. Не можна досягти реального усупільнення виробництва в міжнародному масштабі, якщо не буде прийняте політичне рішення про митну політику зацікавлених країн, про розміри виробництва тієї чи іншої продукції в кожній країні, якщо не будуть порушені питання про квоти експорту, про ціни на продукцію й інші економічні проблеми. Отже, перехід міжнародного регіонального поділу праці на інтеграційний етап обов'язково припускає свідоме спільне регулювання урядом зацікавлених країн багатьох зовнішньоекономічних акцій і зміну національних процесів відтворення відповідно до цих акцій.

Виходячи з того, що курс на інтеграцію припускав розвиток реального усупільнення виробництва, можна дати і визначення

самої інтеграції. На нашу думку, *економічна інтеграція* являє собою *усуспільнення виробництва на міжнародному рівні через свідове регулювання урядами країн, що беруть участь у ній, взаємного поділу праці та міжнародної продуктивної кооперації*. Такого роду усуспільнення знаходить свій прояв у підвищенні ефективності виробництва кожної країни до приблизно усередненого рівня в масштабах регіонального співтовариства держав і формуванні оптимальної структури їх національної економіки. Принципова різниця між учасниками економічної інтеграції та державами, що не інтегруються, проте співробітничать з ними, полягає в тому, що перші ставлять задачу підвищення ефективності функціонуючих підприємств до високого рівня як на власній території, так і у всій співдружності, в той час як другі опікуються своїми індивідуальними інтересами і не є союзними чи договірними партнерами з підвищення ефективності по всій групі держав, що співробітничать. Аутсайтери не беруть на себе ніяких зобов'язань з перебудови всієї структури своєї економіки, з доведення витрат ресурсів до певного встановленого рівня й інших економічних показників, що є ознакою колективу держав, які інтегруються. От чому, хоча країни Західної Європи і не є ізольованою організацією, але, ступивши на шлях інтеграції, вони повинні діяти відокремлено у певному змісті слова. Передбачається, що ці держави будуть співробітничати не просто на основі розвитку міжнародного поділу праці та міжнародної виробничої кооперації, а на базі розвитку цих кардинальних шляхів усуспільнення міжнародного виробництва в напрямку якнайшвидшого підвищення продуктивності праці, зростання ефективності виробництва у всіх країнах співтовариства. Ізоляції від світу немає, але певне економічне відокремлення є.

Висновки

Підводячи підсумок, варто ще раз наголосити, що інтернаціоналізація виробництва – це міжнародне усуспільнення виробництва. Інтернаціоналізація виробництва є усуспільнення виробництва в міжнародному масштабі. Ці поняття тотожні.

Усуспільнення виробництва – це складний процес, що виражає відношення людей як до сил природи, так і зв'язки між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ. Тому вивчити це питання можна лише шляхом застосування особливого методологічного підходу. Насамперед, цю проблему треба досліджувати з боку виробництва взагалі, тобто вироб-

ництва незалежно від його соціальної форми. У цьому випадку розгляду підлягає процес усупільнення виробничих сил. Щодо цього аспекту в економічній літературі звичайно говорять про речовинне усупільнення виробництва.

Формальне міжнародне усупільнення виробництва, чи формальна інтернаціоналізація виробництва, – це таке міжнародне усупільнення, коли країни беруть участь у міжнародному поділі праці, коли вони працюють один на одного, але витрати на виробництво тих самих товарів в окремих країнах неоднакові, а іноді і дуже різні. Це відбувається в тому випадку, коли границі між ними закриті для вільного пересування товарів, робочої сили та капіталів. Іншими словами, формальна інтернаціоналізація виробництва відбувається в результаті встановлення між країнами постійних економічних зв'язків, але при збереженні між ними різних бар'єрів – митних та інших.

Реальна інтернаціоналізація продуктивних сил будь-яких країн шляхом участі у взаємному поділі праці – це таке міжнародне усупільнення виробництва, коли країни поєднують свої зусилля з метою підвищення ефективності виробництва всіх учасників цього процесу. Звичайно, зростання ефективності народного господарства може бути досягнуте і кожною країною окремо, проте частіше на незначному рівні. При переході ж на інтеграційний етап розвитку міжнародного поділу праці мова йде про те, що цей крок буде сприяти підвищенню ефективності виробництва кожної країни на приблизно усередненому високому рівні у масштабах певного регіонального співтовариства держав.

РОЗДІЛ 2

ІНТЕРНАЦІОНАЛЬНА ФОРМА ЗАКОНУ ВАРТОСТІ

2.1. Основи формування міжнародної вартості

Закон вартості безсумнівно займає центральне місце у взаємодії господарських систем різних країн: трансформація відносин, які виникають на базі його дії, така, що там, де продуктивність праці нижча, ніж у конкуруючої системи, зовнішньоекономічні зв'язки приречені на пасивне та підлегле становище. Таким чином, сам характер міжнародного поділу праці об'єктивно служить найбільш передовим у технічному відношенні країнам, що діють у системі світового господарства на основі досконалого виробничого апарату. “Реальна єдність між двома світогосподарськими системами як взаємозв'язок у всесвітньому господарському спілкуванні скріплюється всесвітнім поділом праці, всесвітнім механізмом торгівлі, кредитів, науково-технічною та виробничою кооперацією, валютними відносинами тощо. Обґрунтовано стверджувати, що обидва протилежні політико-економічні типи спілкування між країнами, які належать до будь-якої з існуючих систем, представляють всесвітнє господарство як метасистему взаємин для країн сучасної епохи. Двоєдиний характер охоплених цією метасистемою взаємин капіталістичних – в одних держав, соціалістичних – в інших виражає перехідний історичний зміст всесвітнього господарства сучасної епохи” [52].

При такому розумінні всесвітнього господарства, що складається на основі різносистемних, у край складних, діалектично суперечливих відносин і процесів, їх взаємодія, певне “вирівнювання” відбувається на базі закону вартості, універсального й у цьому змісті “нейтрального”.

Закон вартості неухильно діє при капіталізмі, соціалізмі, і в цьому змісті він універсальний чи нейтральний. Дія його зв'язує економічні відносини між соціалістичними, капіталістичними і країнами, що розвиваються, формує міжсистемні відносини, сучасні міжнародні економічні відносини.

Дія закону вартості викликає необхідність приведення національних вартостей до єдиної інтернаціональної, що відбиває суспільно необхідні витрати праці при середньосвітових умовах вироб-

ництва. Іншими словами, мова йде про об'єктивну основу формування середньосвітових галузевих цін, що мають величезне значення в умовах різкого нарощування експортно-імпорتنих операцій. Звідси випливає, що закон вартості є не просто специфічним законом капіталістичного виробництва, а й універсальним законом товарного виробництва взагалі. Його повне використання дає можливість враховувати зрушення, що відбуваються у науково-технічному прогресі, особливо в машинобудуванні, і тим самим формувати умови для цінового впливу на якість виробів, їх асортимент, витрати й т.ін. З іншого боку, врахування й орієнтація внутрішніх цін на ціни світового ринку – свого роду показник правильного використання господарською практикою закону вартості, ігнорування якого в довгостроковій перспективі веде економіку до глибоких деформацій.

Д. Рікардо показав, що міжнародний обмін можливий і бажаний в інтересах усіх сторін. Він визначив ту цінову зону, всередині якої обмін вигідний для кожного. У своїх “Принципах політичної економії” (1848) Стюарт Міль показав, при якій ціні здійсниться обмін.

Відповідно до Стюарта, ціна обміну встановлюється за законом попиту на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дає змогу оплачувати сукупність її імпорту. Цей закон міжнародної вартості, що ґрунтується на принципах функціонування в національній економіці, дає можливість Стюарту Мілю провести ієрархію інтересів, які може становити міжнародна торгівля для різних країн. У трьох цитатах добре викладені його міркування.

“Коли дві країни обмінюють свої товари, цінова вартість цих товарів установається сама по собі відповідно до схильностей і ресурсів обох країн таким чином, щоб необхідної кожній стороні кількості товарів, які вона імпортує від свого сусіда, в точності вистачало для оплати одних іншими” [39].

“Вартість, за якою одна країна обмінюється своїм продуктом із закордонними країнами, залежить від величини та розтяжності (тобто від еластичності) їх попиту на її товари, порівняно до її попиту на їхні товари ... Чим більше іноземний попит на її товари перевищує її попит на закордонні товари ... тим вигіднішими для неї будуть умови обміну, тобто вона одержить більше іноземних товарів в обмін на певну кількість своїх” [39].

“Країни, які одержують найбільшу вигоду від зовнішньої торгівлі – це ті країни, чий продукт користуються найбільшим попи-

том за кордоном і які пред'являють найменший попит на іноземні товари” [39].

Альфред Маршалл дав графічне вираження цієї теорії міжнародної вартості (рис. 2.1).

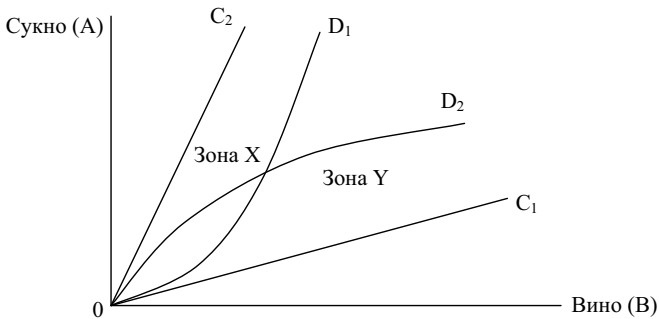


Рис. 2.1. Теорія інтернаціональної вартості

Зона X – це зона, що виключається для країни 1.

Зона Y – це зона, що виключається для країни 2.

Пропозиція А	}	для країни 1.
Попит на В		
Пропозиція В	}	для країни 2.
Попит на А		

На цьому графіку C_1 і C_2 – графіки порівняльних витрат (кількість сукна, отримана за певну кількість вина в Англії, – C_2 , у Португалії – C_1). Кут ($OC_1 - OC_2$) визначає зону відносних цін сукна та вина, в якій міжнародний обмін є можливим відповідно до принципу порівняльних переваг. D_1 і D_2 – це криві байдужості для товарів А і В, чи криві взаємного попиту для кожної з двох країн: вони встановлюють межі зон, за границями яких міжнародний обмін втрачає свою привабливість для тієї чи іншої з цих країн. Крапка перетинання двох кривих є єдиною крапкою стійкої рівноваги: якщо переміститься в будь-яку іншу крапку, то зрештою міжнародної торгівлею буде нав'язане рішення, більш сприятливе для тієї чи іншої країни.

Отже, теорія міжнародної вартості показує, що існує ціна, яка оптимізує обмін товарами між країнами. Це ринкова ціна, що залежить від попиту та пропозиції.

Інтернаціоналізація виробництва й обміну визначає дію закону вартості в його інтернаціональній формі, в тому числі і формування інтернаціональної вартості. Важливими факторами, від яких залежить створення інтернаціональної вартості, є:

1) з одного боку, середня інтенсивність праці в масштабі світового господарства, з іншого – інтенсивність національної праці в різних країнах світу;

2) середня продуктивність праці в межах світового господарства, з одного боку, продуктивність національної праці – з іншого;

3) третім важливим фактором формування інтернаціональної вартості є ступінь складності праці, що залежить, насамперед, від рівня освіти та кваліфікації працівників. Країна, в якій при виробництві товару застосовується більш продуктивна, інтенсивна та складна праця, на світовому ринку знаходиться в більш вигідному положенні. Її товар одержує високу вартісну оцінку, а один робочий день, витрачений на його виробництво, може дорівнювати кільком робочим дням іншої країни, де нижчі продуктивність, інтенсивність і складність праці. Але такий розвиток подій може приносити економічну вигоду обом країнам. Капітали, писав з цього приводу К. Маркс, вкладені в зовнішню торгівлю, можуть давати більш високу норму прибутку, тому що, по-перше, тут відбувається конкуренція з товарами, що виготовляються іншими країнами з менш сприятливими умовами виробництва, таким чином, більш розвинута країна продає свій товар вище його вартості, хоч і дешевше, ніж країни-конкуренти. Норма прибутку підвищується, оскільки праця більш розвинутої країни оцінюється, як праця більш високої питомої ваги, оскільки ця праця не оплачена як праця більш високої якості, а продається як така. Таке ж відношення може скластися і для тієї країни, в яку відправляються товари, і для тієї, з якої ці товари постачаються.

Економічна вигода країни, в якій досягнуто більш високий рівень складності, продуктивності й інтенсивності роботи, встановлює різницю між інтернаціональною та національною вартістю, а відповідно – між інтернаціональними та національними витратами праці. Економічна вигода країн з більш низьким рівнем складності, продуктивності й інтенсивності праці залежить від рівня порівняльних витрат виробництва. Останні складаються шляхом зіставлення, з однієї сторони, витрат на виробництво тих товарів, що вони виготовляють і які обходяться їм дешевше, а з іншої – витрат на ви-

робництво таких товарів, що у випадку відсутності міжнародної торгівлі обійшлися б їм дорожче при організації власного виробництва. Економічні вигоди, отримані країнами з різним рівнем продуктивності, інтенсивності та складності праці, спонукають їх до участі в міжнародному поділі праці. Найбільш загальні положення про закономірності міжнародного поділу праці та заснованої на ньому зовнішньої торгівлі в західній академічній науці знайшли відображення в так званій неокласичній концепції “порівняльних переваг”. Відповідно до цієї концепції найбільш оптимальним для зовнішньоторговельної стратегії будь-якої країни визнається фритредерство (хоча і з допущенням у деяких ситуаціях протекціоністських і напівпротекціоністських заходів). Концепція “порівняльних переваг” виступає в двох варіантах – теорії “порівняльних витрат” Рікардо-Торренса-Міля та теорії “відносного достатку одного з факторів виробництва” Хекшера-Оліна-Самуельсона.

У першій теорії основою зовнішньої торгівлі є відносна різниця в продуктивності праці між країнами. Держава, що виробляє свої товари з більшими витратами, ніж її торговий партнер, повинна починати експортну спеціалізацію з товару, у виробництві якого різниця в продуктивності праці найменша. Імпорт цієї держави, навпаки, повинний починатися з товарів, вироблених тут з найбільшою різницею у витратах.

У моделі Хекшера-Оліна основою зовнішньоторговельної спеціалізації країн служать розходження не в умовах, а у факторах виробництва. Критерії ранжирування експортованих товарів у цій моделі – капіталомісткість і трудомісткість товарів. Країна, більш багата працею (порівняно до капіталу), буде експортувати “відносно більш трудомісткий товар”. Країна з відносно великим капіталом, навпаки, починає спеціалізацію й експорт капіталомістких товарів. Ключовим у моделі Хекшер-Оліна є поняття “відносний достаток фактора виробництва”, що трактується не як їх фізична кількість, а як співвідношення цін на фактори виробництва. Якщо в країні А праця відносно дешевша порівняно до капіталу, ніж у країні Б, то країна А вважається багатою працею, та навпаки.

У післявоєнний період на Заході було проведено чимало досліджень, що мали на меті статистичну перевірку обох варіантів концепції “порівняльної переваги”. Результати подібних робіт були досить суперечливі, що втім, часто пояснювалося надмірною абстрактністю обох варіантів даної концепції, недостатнім урахуванням

багатьох факторів міжнародної торгівлі.

В останні десятиліття в число “не врахованих” факторів потрапила все більш зростаюча роль у світовій торгівлі великих компаній, особливо транснаціональних (ТНК). Нова роль подібних компаній не могла не привести до виникнення нових серйозних особливостей у формуванні цієї торгівлі й її ціноутворення. У свою чергу, це обумовило появу нових підходів у трактуванні проблем міжнародної торгівлі в західній економічній теорії.

Були розроблені теоретичні положення з метою аналізу зовнішньої торгівлі не з позиції постулатів “порівняльних переваг”, а з позиції поведінки ТНК. Суть нового підходу виразили американські економісти С. Робок і К. Сіммондс: “Нездатність традиційної теорії пояснити та передбачити зростаючу важливість процесу інтернаціоналізації виробництва частково пояснюється неправильною постановкою питання. Теорія торгівлі задає питання: Чому нації торгують? Це некоректне питання. Бізнесмени торгують і у все більших кількостях перевозять товари між країнами, при цьому товари часто не залишають меж однієї фірми. Питання потрібно поставити так: Чому товари і послуги передаються між націями? ... При відповіді нам стає ясно, що одиниця, що приймає рішення – це комерційне підприємство, а не нація” [10].

В обґрунтуванні новітніх концепцій зовнішньоторговельної політики, що намагаються об’єднати деякі положення теорії “порівняльних переваг” із зовнішньоторговельною стратегією великих фірм, значну популярність одержали роботи американського економіста М. Портера. Особливістю цих робіт виступає їх прагматичний характер, опора на дослідження матеріалів по зовнішній торгівлі значного числа країн. Вирішальний висновок, зроблений Портером, зовні носить досить тривіальний характер – міжнародна конкурентоспроможність країни визначається насамперед комплексними конкурентними перевагами провідних фірм. Новизна ж досліджень Портера – у виявленні вирішальних умов, що формують подібні конкурентні переваги.

За Портером, відповідні умови містять у собі розміри та потреби внутрішнього ринку, наявність у країні необхідних факторів виробництва, рівень і ефективність виробничої та загальноекономічної інфраструктури, розвиток конкурентного середовища, особливо конкуренції між великими фірмами, а також здатність фірм не тільки швидко використовувати наявні сприятливі умови, але й ус-

пішно переборювати їх. Так, у ході виробничої діяльності визнається можливим переборювати обмеженість тих чи інших факторів виробництва (наприклад, дефіцит робочої сили – прискореним підвищенням продуктивності праці; брак земельного простору – більш компактним розміщенням виробництва, мініатюризацією виробів та ін.).

Наявність подібних конкурентних переваг у тих чи інших фірм – за Портером – змушує останні в умовах вузькості внутрішнього ринку та гострої конкуренції шукати зовнішні ринки. Фірма починає орієнтуватися на глобалізацію своєї діяльності, що поширюється на ту чи іншу галузь у масштабі всього світового господарства. Оскільки основним суб'єктом інтернаціоналізації виробництва є ТНК, то вони виступають і основною силою в міжнародній конкурентній боротьбі. Специфіка цієї боротьби залежить, насамперед, від особливостей їх внутрішньокорпоративної діяльності. Типовою для останнього є ситуація, коли в середині гігантських міжнародних концернів відбувається конкуренція між їх внутрішніми філіями, що доповнюється боротьбою на світових ринках з філіями інших концернів. Здійснюючи окремо свою виробничу діяльність, тобто володіючи значною автономією у виробничій сфері, філії міжнародних концернів поєднуються загальним фінансовим управлінням.

У результаті інтернаціоналізації виробництва в середині гігантських ТНК (таким чином у закордонних філіях американських промислових компаній у 1985 р. виготовлено та реалізовано продукції на суму 252 млрд дол, а пряий експорт із США склав 213 млрд дол) обсяг зарубіжного виробництва майже в три рази перевищує обсяг експорту, що приводить до все більшої заміни зовнішньоторговельного обміну міжнародним виробництвом [1].

У міжнародній конкурентній боротьбі між гігантськими монополістичними об'єднаннями в останні 10–15 років спостерігається дія суперечливих тенденцій: з одного боку, посилення цієї боротьби, з іншого, – переплітання інтересів більшості ТНК, зростання кооперації між ними.

Крім перерахованих, у межах світового господарства діють й інші економічні закони та закономірності, насамперед ті, що функціонують у кожній національній державі з розвинутими товарно-грошовими відносинами.

2.2. Світові ціни як форма реалізації інтернаціональної вартості

При визначенні ціни в основному використовують метод повних витрат і метод прямих витрат, причому перший – переважно, тому що він зручний і простий у застосуванні. Покажемо, як визначають ціни, виходячи з повних витрат, щоправда, за умови (для спрощення), що фірма виробляє лише один вид продукції.

Визначення ціни методом повних витрат:
(місячні витрати, дол)

Матеріали	9000
Робоча сила	1000
Непрямі витрати	3800
Усього витрат	13800
Очікуваний прибуток	2700
Очікуваний дохід від реалізації	16500
Місячне виробництво (шт.)	1000
Ціна одиниці продукції	16,5.

Підсумовуючи всі витрати, пов'язані з виробництвом продукції, та додаючи до них величину передбачуваного прибутку, визначають дохід, очікуваний від реалізації всієї продукції (16500). Розділивши величину доходу на кількість товарів, вироблених кожного місяця (1000 одиниць), одержують фабричну ціну одиниці виробу (16,5 дол). Встановлена в такий спосіб ціна, що базується на повних витратах виробництва, припускає повну реалізацію всіх виготовлених виробів. Якщо ж підприємство не зможе продати всю продукцію за встановленою ціною, воно не одержить закладений у розрахунок очікуваний дохід і, отже, буде мати фінансові труднощі.

У вітчизняній літературі метод повних витрат іноді розглядається як аналог витратному методу ціноутворення, що застосовувався у командно-директивній економіці. Однак більш глибоке ознайомлення з технікою цього методу, особливо з практикою його використання, свідчить про помилковість подібної аналогії.

Розглянемо в даному зв'язку деякі специфічні особливості самої техніки розрахунку ціни за методом повних витрат.

Насамперед, повні витрати виробництва одиниці продукції та надбавку на прибуток розраховують, як правило, з урахуванням визначеної норми завантаження виробничих потужностей підприємства (зазвичай на 75-85 %). Зрозумілі причини орієнтування великих компаній при ціноутворенні не на реальні витрати, а на витрати за якогось стандартного завантаження потужностей. Зростання завантаження потужностей скорочує витрати на одиницю продукції та, навпаки, зниження завантаження збільшує витрати на одиницю продукції (тому що зберігається приблизно однаковий обсяг частини витрат – так звані умовно-постійні – при зміні обсягу виробництва).

Орієнтуючись на рівень витрат за фіксованого та до того ж неповного завантаження потужностей, великі компанії помітно послаблюють вплив кон'юнктурних коливань виробництва на ціноутворення.

Далі використовується досить гнучка процедура при визначенні надбавок на прибуток (що додає велику гнучкість самим цінам). Ця процедура спрямована на максимізацію прибутку з урахуванням і короткострокових, і довгострокових інтересів компанії. Загальна величина надбавки для всіх продуктів виходить з величини прибутку на капітал, що обчислюється як процентне відношення реалізованого прибутку до величини інвестованого капіталу, розрахованої на тривалий період на перспективу (так звана “цільова” норма прибутку). Величина “цільової” норми прибутку зв'язана з довгостроковою оцінкою компанією свого майбутнього становища на ринку. Коли компанія почуває себе досить захищеною на ринку, вона підвищує “цільову” норму прибутку; в умовах сильної конкуренції, у тому числі з боку товарів-субститутів, вона може обмежитися встановленням меншої “цільової” норми. Отримана від загальної величини прибутку на капітал надбавка на прибуток розподіляється потім по продуктовому набору достатньо диференційовано: по одних продуктах вона велика, по інших – незначна, в окремих випадках вона дорівнює нулю чи навіть допускається збитковий продаж. В основі визначення величини надбавки за кожним конкретним продуктом лежить оцінка ринку; менша еластичність попиту за ціною на той чи інший продукт зазвичай зв'язана з більш високою часткою прибутку в ціні.

Таким чином, аналіз однієї тільки техніки формування ціни за методом повних витрат показує принципові відмінності від чисто витратного методу ціноутворення, типового для командно-директивної економіки. Але наступна практика використання цін

великими компаніями дає приклади ще більших відмінностей (оскільки компанії широко використовують систему різного роду знижок або, навпаки, доплат до ціни залежно від якісних характеристик товарів, умов їх збуту, змін ринкових умов тощо).

Проте критика методу повних витрат за його відносну негнучкість сприяла використанню у великих компаніях іншого методу, націленого на більш повне врахування умов ринку вже на стадії первісного формування ціни. Мова йде про метод прямих витрат, що ґрунтується на поділі всіх витрат на накладні (в основному співпадають з постійними чи, точніше, умовно-постійними витратами) та прямі (включаються головним чином перемінні витрати). Оскільки постійні витрати відносно незалежні від зміни обсягів виробництва даного продукту, то для короткого періоду при встановленні цін особливо важливо аналізувати прямі витрати, що змінюються при зміні обсягів виробництва.

Метод прямих витрат полягає у встановленні ціни шляхом додавання до прямих (перемінних) витрат певної надбавки. При цьому постійні витрати підприємства як системи не розподіляються за окремими продуктами, а відшкодовуються з різниці між сумами цін реалізації та перемінних витрат – різниці, що одержала назву “доданого”, чи “маржинального”, прибутку.

Наведемо умовний приклад розрахунку ціни методом прямих витрат.

Визначення ціни методом прямих витрат:

	(місячні витрати, дол)			
	400	600	800	900
Очікуваний обсяг продажів (шт.)	400	600	800	900
Передбачувана ціна одиниці продукції	18,00	16,00	15,00	14,00
Сума прямих (перемінних) витрат на одиницю продукції	8,58	8,46	8,40	8,34
“Маржинальний прибуток” на одиницю продукції	9,42	7,54	6,60	5,66
Сумарний “маржинальний прибуток”	3768	4528	5280	5094
Постійні витрати при повному використанні виробничих потужностей	3000	3000	3000	3000
Прибуток	768	1524	2280	2094

У цьому випадку фірма починає з оцінки потенційного обсягу продажів за кожною ціною, що передбачається, (два верхні рядки прикладу). Підраховується сума прямих перемінних витрат і визначається націнка – так званий “маржинальний прибуток” на одиницю продукції та на обсяг прогнозованих продажів за пропонованою ціною. Віднімаючи з отриманих сумарних націнок “маржинального прибутку” постійні витрати, встановлюють прибуток від реалізації продукції. У даному прикладі передбачається, що повне використання виробничих потужностей – це 1000 одиниць виробів, і що постійні витрати при повному завантаженні підприємства складають 3000 дол. Таким чином, видно, що максимальний прибуток підприємство одержить при продажу 800 виробів за ціною 15 дол. Метод прямих витрат дає змогу з урахуванням умов збуту визначити оптимальне поєднання умов виробництва, цін реалізації та витрат на виробництво продукції.

В цілому метод прямих витрат дуже вигідний для великих компаній. Однак використання його обмежується насамперед складністю одержання багатьох вихідних даних (наприклад, фірми не знають точно своїх кривих попиту й обсягу продажу). Тому більшість фірм при визначенні цін віддають перевагу методу повних витрат.

Через безліч факторів, що впливають на процеси ціноутворення великих компаній, методи їх ціноутворення й у цілому цінова політика не обмежуються застосуванням одного з двох описаних вище методів. Отримані ціни виступають базою для подальшого маневрування, при якому великі компанії прагнуть врахувати різноманітні ціноутворюючі фактори, паралельно й активно впливаючи на ринок і пристосовуючись до мінливих ринкових умов (причому співвідношення цих двох елементів цінової політики – активного та пасивного – безупинно змінюється залежно від ринкової кон'юнктури). Одна з форм такого маневрування – використання системи явних і прихованих знижок (чи доплат). Так, наприклад, ціни виробників або засновані на них оптові ціни припускають розгорнуту систему знижок і доплат за зміну якості, умов постачання, розміру партії, пакування, маркування тощо з базових прейскурантних чи довідкових цін, що зазвичай встановлюються на товар стандартної якості. Істотний вплив на величину доплат роблять кон'юнктурні умови, особливо конкуренція. При поганих умовах кон'юнктури доплата або зводять до мінімуму, або взагалі скасо-

вують. Знижки при цьому, навпаки, зростають. Таким чином, наявність розгалуженої системи знижок і надбавок дає можливість великим компаніям краще й оперативніше пристосовуватися до мінливих умов конкуренції. Ця система дає змогу, не змінюючи оголошених цін, фактично підвищувати чи знижувати їх, коли того вимагають ринкові умови, тимчасово уникати небажаної для компанії гласності (звідси й визначення таких цін як “тіньових”). У результаті безпосередньо за преїскурантними цінами проводиться мало операцій. Великі партії товарів, як правило, реалізуються за “тіньовими” цінами, тобто зі знижками від преїскурантних цін, або за цінами, спеціально обумовленими у договорах або угодах.

Особливо широке поширення договірні чи разові ціни одержали в зв'язку з розвитком такої форми реалізації продукції, як прямі постачання споживачу, якою у даний час охоплено 80–90 % збуту різного промислового устаткування, а також напівфабрикатів і матеріалів. Прямі постачання здійснюють або на основі контрактів та індивідуальних замовлень, або шляхом епізодичних актів продажу продукції – як стандартної, так і такої, що враховує вимоги замовників. У договірних чи разових цінах заздалегідь обумовлюються всі технічні параметри та характеристики продукції, умови її постачання тощо. Тому за своїм рівнем такі ціни ближчі до цін фактичних угод, аніж преїскурантні. Однак унаслідок того, що разові ціни, як правило, встановлюються до початку виробництва і не можуть врахувати всіх майбутніх змін виробничих і кон'юнктурних умов, до моменту випуску продукції найчастіше вони суттєво коригуються і не завжди їх можна розглядати як ціни фактичних угод.

2.3. Особливості формування світових цін

У міжнародному економічному і статистичному аналізі прийнято виділяти дві основні групи світових цін: на продукцію обробної промисловості та на сировину.

Світові ціни продукції обробної промисловості. В якості світових цін продукції обробної промисловості, як правило, виступають експортні ціни великих компаній-виробників і експортерів цієї продукції. Базою імпорتنих цін є ціни, що формуються цими компаніями на внутрішньому ринку.

Неоднорідність внутрішніх цін великих компаній обробної

промисловості визначає і значні розходження заснованих на них світових цін.

Проілюструємо це на прикладі найбільш складного світового ринку кінцевої продукції – ринку машин та устаткування.

Насамперед треба підкреслити, що світовий ринок продукції машинобудування – поняття досить умовне: воно приховує безліч у тій чи іншій мірі взаємозалежних ринків різних машин та устаткування зі своїми відмінностями й особливостями. Загальне в цих ринків – формування світових цін на базі експортних цін великих компаній – основних виробників і експортерів відповідних видів машин та устаткування. Основні виробники, як правило, зосереджені, насамперед, у розвинутих, особливо у провідних капіталістичних країнах. Внутрішні ринки більшості машин і устаткування відрізняються високим ступенем концентрації пропозиції, у тому числі і на базі розвинутої системи спеціалізації. Однак у масштабі всього світового ринку машин і устаткування через значні якісні відмінності та велику кількість виробників спостерігається дуже сильна конкуренція (гостріша, ніж на внутрішніх ринках).

Інша характерна риса світових ринків машин і устаткування – істотні розходження у світових цінах на однорідну продукцію залежно від вибору виробника-експортера (через великі розходження в їх витратах), наприклад, цінові переваги японських компаній при високій якості їх продукції.

У посиленні неоднорідності світових цін на машини й устаткування важливу роль відіграють такі три фактори.

Перший – врахування у ціні (і внутрішній, і тим більше світовій) окремих фаз життєвого циклу, що проходить виробництво того чи іншого виробу. Найчастіше виділяються три фази: впровадження, зростання та зрілості. У період впровадження рівень цін зазвичай високий і його еластичність за попитом (тобто залежність від зміни попиту) низька. На фазі зростання найбільшою мірою виявляється цінова конкуренція; цим обумовлюється велике поширення відносно низьких цін. На фазі зрілості відбувається підвищення цін через зростання витрат і посилення нецінової конкуренції. Відзначені закономірності мають загальний характер і на окремих ринках помітно видозмінюються під впливом тих чи інших факторів (наприклад, якщо компанія може досить тривалий період миритися зі збитковістю нових видів машин і устаткування у фазі їх впровадження або за рахунок коштів від продажу іншої продукції, або –

найчастіше у випадках великих науково-технічних новинок – за рахунок фінансової підтримки держави).

Другий – ступінь універсальності відповідних машин і устаткування. При універсальному характері машинобудівної продукції формується масове виробництво, що веде до зниження витрат виробництва та відповідно цін. При спеціалізованому характері продукції виробництво обмежується дрібними серіями чи окремими екземплярами, що призводить до підвищення витрат виробництва та цін. Тому світові ринки машин і устаткування, виробництво яких є універсальним, характеризуються більшою ціновою конкуренцією та відповідно повільнішим зростанням цін (наприклад, машини й устаткування споживчого призначення, електротехнічні вироби тощо).

Третій – взаємозв'язок значної частини світової торгівлі машин і устаткування з інвестиційними процесами в країнах-імпортерах. Це додає деяких особливостей функціонуванню відповідних ринків і процесів ціноутворення на них. Також це сприяє поширенню фінансування купівлі машин і устаткування за допомогою надання покупцям кредитів, умови яких пов'язані з конкуренцією, а іноді і з укладенням угод міждержавного характеру. Це сприяє також формуванню двоканального характеру міжнародної торгівлі машинами й устаткуванням. Перший канал – кон'юнктурний, пов'язаний зі звичайними торговими угодами, і другий – торгівля машинами, вже включеними у сформовану систему виробничо-інвестиційного кооперування. Коли машини й устаткування реалізуються в рамках інвестиційних потоків, це викликає ряд своєрідних наслідків.

Серед них можна виділити: по-перше, у країні-імпортера з'являється довгострокова потреба в закупівлі запчастин і послуг, пов'язаних з експлуатацією устаткування. По-друге, імпорт машин і устаткування інвестиційного призначення часто супроводжується формуванням необхідної для інвестицій інфраструктури. В результаті торгівля машинами й устаткуванням інвестиційного призначення розширює старі та формує нові ринки в країнах-імпортерах. По-третє, у структурі цін машин і устаткування, зв'язаних з інвестиціями, значну питому вагу займають такі витрати, яких немає в структурі цін машин, що йдуть по кон'юнктурному каналу. Наприклад, у контрактній ціні на постачання комплексного устаткування для нафтохімічного підприємства 10 % складає вартість робіт з проектування устаткування, 40 % – вартість самого устаткування, 35 % – вартість будівництва та монтажу устаткування, 3 % – доход

генерального підрядчика, 3 % – вартість ліцензій, передача “ноу-хау”, інженерно-консультаційні послуги, 2 % – вартість послуг з реалізації проекту й ін. Для країн, що розвиваються, частка витрат, супутніх вартості самого устаткування (“ноу-хау”, консультаційні послуги, створення інфраструктури тощо), значно вища, ніж для розвинутих. Тому й загальна ціна машин і устаткування, імпортованих по інвестиційному каналу, помітно перевищує ціни на аналогічну продукцію для розвинутих країн.

Ми бачимо, що світові ціни навіть однорідної продукції обробної промисловості істотно розрізняються за величиною різниці у витратах і внутрішніх цінах великих компаній – основних виробників і експортерів цієї продукції по внутрішньому та зовнішньоторговельних каналах і в результаті постачання однієї і тієї ж продукції й т.ін. Інакше кажучи, світові ціни продукції обробної промисловості мають множинний характер, тому оцінки єдиного рівня світових цін на їх основі в тих чи інших розрахунках або публікаціях деякою мірою умовні.

Відзначимо, що основні риси формування світових цін на сировину полягають у тому, що вирішальну роль у визначенні їх рівня відіграють не внутрішні витрати та ціни, а співвідношення попиту визначає той рівень витрат, що виступає в якості регулятора світових (експортних) цін; виробники-експортери з подібним “регулюючим” рівнем витрат отримують нормальний прибуток; виробники-експортери з більш високим рівнем витрат змушені задовольнятися меншою прибутковістю (якщо взагалі їх виробництво рентабельне).

Друга особливість – сполучення цін основних виробників і імпортерів, з одного боку, і біржових котирувань – з іншого, в якості світових цін для більшості сировинних товарів. Правда, відносна значущість цих двох груп світових цін для окремих сировинних товарів різна. Для одних вирішальну роль відіграють ціни основних виробників-експортерів, а біржові котирування відіграють додаткову чи допоміжну роль (насамперед, роль показника загальної цінової кон’юнктури на відповідному ринку). За іншими сировинними товарами біржові котирування в ролі світових цін або “рівноправні” з цінами основних виробників-експортерів, або займають пануюче, хоча й у різній мірі, становище (наприклад, в останні десятиліття на світових ринках таких плантаційних культур, як какао-боби, кава, чай). І, нарешті, по третій групі сировинних товарів біржові коти-

рування виступають у якості єдиних представників світових цін (наприклад, по деяких сільськогосподарських непродовольчих культурах).

Третя особливість – множинність цін основних виробників-експортерів (а іноді і біржових котирувань), що відіграють роль світових цін по ряду сировинних товарів. Множинність виявляється, по-перше, у наявності різнорідних частин світового ринку на той чи інший товар. У рамках загального світового ринку виділяються окремі зони, що зберігають значну специфіку свого ціноутворення. Якщо говорити про різні регіональні ринки сировинних товарів, то варто враховувати і такі специфічні з них, як західно-європейський ринок сільськогосподарської продукції (хоча часто ціни цього ринку, незважаючи на охоплення ними значного числа країн, неправомірно відносять не до світових, а до внутрішніх цін).

По-друге, множинність світових цін на сировинні товари підсилюється за рахунок використання різних валют для вираження цих цін (при пануючій ролі США). З урахуванням неоднакового темпу знецінення окремих валют можуть виникати істотні розходження в рівні та динаміці світових цін на одну і ту ж саму сировину.

По-третє, множинність цін на сировинні товари підсилюється при порушенні балансу пропозиції та попиту на ці товари. Так, у період дефіциту нафти на світовому ринку відмінності цін на один і той же стандарт нафти залежно від країн-постачальників і груп покупців в окремі роки були півтора-дворазовими. У подібній множинності цін відбивалися (до певної міри відбиваються і нині) різні взаємини між продавцями і покупцями, у тому числі знижки тим покупцям, що вкладають кошти в розвідку нафти в країні-експортері, та, навпаки, націнки за неучасть у подібній діяльності й т.ін.

Четверта особливість – особлива роль у формуванні цін на світових ринках сировинних товарів тих держав або груп держав, що виступають як провідні експортери чи імпортери відповідних товарів. При формуванні світових цін промислової продукції держава в подібній ролі не виступає. Група держав – основних виробників і експортерів найчастіше функціонує у вигляді так званих міждержавних асоціацій виробників, що намагаються впливати у вигідному напрямку на формування та динаміку світових цін експортованих ними сировинних товарів. У переважній більшості випадків подібні асоціації, які почали виникати в 60-і р. й особливо виявили себе десятиліття по тому, поєднують країни, що розвиваються. Що ж стосується розвину-

тих країн, то в тих випадках, коли вони відіграють важливу роль як виробники й експортери тих чи інших сировинних товарів, вони, покладаючись на свою економічну міць, вважають за краще діяти самостійно чи на базі тимчасових угод (гласних або негласних) з іншими країнами. У результаті їм вдавалося і вдається хоча б тимчасово сформувати на певних ринках досить ефективну систему регулювання та контролю за світовими цінами певних видів сировини.

Особливу популярність серед міждержавних асоціацій країн – експортерів сировини, що розвиваються, в 70-і р. завоювала асоціація країн-експортерів нафти (ОПЕК). За 70-і р. ОПЕК зуміла досягти, хоча і тимчасово, тієї заповітної мети, до якої прагнули всі міждержавні асоціації країн, що розвиваються, – у 70-і та початку 80-х р. вона встановила могутні картельні відносини в сфері видобутку й експорту нафти. Навіть втративши згодом картельну владу, ОПЕК продовжує відігравати помітну роль у формуванні світових цін на нафту. Успіхи деяких інших міждержавних асоціацій країн-експортерів сировини, що розвиваються, навіть у 70-і р. (найбільш відомий приклад – у сфері бокситів і фосфатів) були досить скромними та непорівнянними з успіхами ОПЕК; а більшість інших асоціацій, не домігшись нічого істотного, потерпіли поразку.

Описані особливості світових цін на сировинні товари, які мають достатньо стійкі та стандартні якісні характеристики, свідчать про те, що різноманітність (і за рівнем цін, і за їх динамікою) у цій сфері не менша, якщо не більша, ніж у світовому ціноутворенні на промислові товари.

Важливо також вказати на особливість трактування динаміки сировинних цін у неокласичній теорії “порівняльних витрат”. Відповідно до неї в довгостроковому плані співвідношення світових цін повинне змінитися на користь аграрних і сировинних товарів (і відповідно країн, що переважно експортують їх) під впливом так званого закону продуктивності, що убуває, в галузях, які виробляють такі товари. Цікаво відзначити, що на користь подібної закономірності виступив і такий противник неокласичної теорії, як Дж. Кейнс. Він писав: “Існує постійна тенденція в обміні даної одиниці промислового продукту на зменшувану щорічно кількість сировини. Порівняльна перевага розвивається явно на шкоду промисловим країнам”.

Загальновідомо, однак, що концепція про перспективи відносного подорожчання аграрних і сировинних товарів на сьогодні не

виправдалася. І в ХІХ та ХХ ст. світові ціни аграрних і сировинних товарів не знайшли стійкої довгострокової тенденції до підвищення відносно світових цін на продукцію обробної промисловості. Подібне подорожчання, якщо і мало місце, охоплювало відносно короткострокові періоди і потім змінювалося помітним здешевленням. Найбільш вражаючі зрушення і за тривалістю, і за масштабністю відбулися в 70-і р., коли за 10 років (1971–1980) рівень світових цін на сировину та сільськогосподарську продукцію стосовно світових цін на продукцію обробної промисловості зріс приблизно на 70 %.

Багатьом закордонним економістам подібне подорожчання уявлялося довгоочікуваним переломом, що підтверджує концепцію “порівняльних витрат” (звідси і часто зустрічалося в 70-х р. позначення подібного подорожчання як “революції в цінах”). Однак уже в другій половині 70-х р. з’ясувалося, що подорожчання стабільно поширювалося лише на енергоресурси, точніше на нафту й меншою мірою на природний газ. Що стосується інших сировинних і сільськогосподарських товарів, то їх подорожчання було дуже короткостроковим, в основному під впливом тимчасових кон’юнктурних факторів. Досить відзначити, що світові ціни сировинних і сільськогосподарських товарів (за винятком енергоресурсів) у відношенні до світових цін продукції обробної промисловості підвищувалися в окремі роки (1973, 1974, 1976, 1977) лише на 5–10 % і до кінця 70-х р. знову повернули до вихідного рівня початку десятиліття.

Більш стійке та довгострокове подорожчання нафти було обумовлене насамперед проведенням агресивної картельної політики з боку ОПЕК, що зосередила в 70-і р. основну частину дешевих джерел нафти. Але в 80-і роки й у світовій торгівлі нафтою в результаті зростання кількості нафтовидобувних країн і помітного посилення економії енергоресурсів у виробництві умови для подорожчання нафти виявилися вичерпаними; у результаті світові ціни на нафту помітно знизилися, зводячи нанівець попереднє абсолютне та відносне подорожчання енергоресурсів.

Економічна теорія дає два пояснення помилковості теорії “порівняльних витрат” щодо довгострокових перспектив подорожчання сировинних і сільськогосподарських товарів. Перше і найбільш поширене пояснення сформульоване критиками (включаючи і марксистських) закону “продуктивності, що убуває” у сировинних і аграрних галузях (стосовно сільського господарства закон, що познач

чається часто як “родючості, що убуває”). Суть зазначеної критики зводиться до заперечення чи спростування основного постулату, що лежить в основі закону “продуктивності, що убуває”. Відповідно до цього твердження, розширення сировинного та сільськогосподарського виробництва неминуче має зіштовхуватися з всезростаючою обмеженістю природного фактора (необхідністю залучення в сільськогосподарське виробництво менш родючих земель; виснаженням дешевих не відтворюваних ресурсів сировини й ін.), що призведе до дефіциту і відповідно подорожчання сировинних і сільськогосподарських товарів. Вирішальний аргумент критики цього постулату зводиться до твердження, що науково-технічний прогрес здатний перебороти подібну обмеженість природного фактора. І, як ми бачимо, дотепер подібна критика доводила свою обґрунтованість.

Друге пояснення помилковості теорії “порівняльних витрат” щодо передбачуваного відносного подорожчання сировинних і аграрних товарів дають деякі критики цієї теорії, що ставлять під сумнів таку її передумову, як наявність досконалої чи вільної конкуренції на всьому світовому ринку. У цьому відношенні найбільш цікаві роботи відомого аргентинського економіста Л. Пребиша, що взяв за основу ідею про наявність різних ринкових структур у світовій торгівлі – монополістичної структури для продукції обробної промисловості та більш конкурентної – для сировинних і сільськогосподарських товарів. На основі цієї передумови Л. Пребиш прийшов до висновку, що експортні ціни на сировинні й аграрні товари повинні в перспективі знижуватися порівняно до експортних цін продукції обробної промисловості, що і є причиною погіршення умов торгівлі для країн, що розвиваються. Подібні розробки Л. Пребиша були спрямовані на захист економічних інтересів країн, що розвиваються, особливо латиноамериканських, і служили аргументом на користь їх прискореної індустріалізації.

Висновки

Описаний механізм формування світових цін показує, що вони лише умовно й обмежено можуть трактуватися як деякий орієнтир для рівнів внутрішніх цін, особливо для країн з ємним внутрішнім ринком (а за деякими товарними групами подібне трактування сумнівне).

Це підтверджується й основними кількісними характеристиками взаємозв'язку рівнів внутрішніх і світових цін на однорідні товари. Найважливіші з цих характеристик:

1. Збіг внутрішніх і світових (або ширше – зовнішньоторговельних,

тобто експортних і імпортних) цін зустрічається доволі рідко.

2. Переважним варіантом цінових розбіжностей є те, що внутрішні ціни вищі за світові (для періодів відносно “спокійної” динаміки світових цін, і в меншій мірі – для періодів бурхливого зростання світових цін, що було характерним, наприклад, у 70-і роки ХХ ст.).

3. Формування більш високого рівня внутрішніх цін порівняно зі світовими цінами на однорідну продукцію є характерним для всіх країн незалежно від рівня їх розвитку.

4. Перевищення внутрішніх цін над зовнішньоторговельними здебільшого властиве для імпортних і в меншій мірі – для експортних, тобто власне світових, цін.

5. За окремими сировинними товарами, виробниче використання яких має найбільше значення для економіки країн-експортерів, типово виявляється зворотна картина – більш низький рівень внутрішніх цін порівняно зі світовими. Яскравий приклад – більш низький порівняно до світового рівень внутрішніх цін на нафту та нафтопродукти в більшості країн, що виступають у якості великих виробників і експортерів нафти.

Вирішальними причинами подібних розбіжностей між внутрішніми та світовими цінами є:

1. Між окремими національними ринками та світовим ринком існують значні економічні – тарифні та нетарифні – бар’єри (мита; компенсаційні збори; субсидії; амортизаційні, податкові, кредитні та інші пільги тощо). Чим сильніше національний ринок відособлений від світового субсидування експорту своїх товарів, тим більш низький рівень їх світових (експортних) цін порівняно з внутрішніми.

2. Постачання на світовий ринок здійснюється найбільш конкурентоспроможними виробниками країн-експортерів. Причому в багатьох випадках ці поставки складають лише частину продукції, що випускається в країні, а решта йде на внутрішній ринок. При великому обсязі внутрішнього ринку, наприклад у США, подібні виробники одержують можливість “компенсувати” низькі світові ціни за рахунок більш високих внутрішніх цін.

3. Наявність більш гострої цінової конкуренції на світовому ринку порівняно з національними ринками часто призводить до того, що світові ціни на промислові та сировинні товари утворюються не шляхом усереднення витрат усіх постачальників світової торгівлі, а шляхом вирівнювання цін за найбільш ефективними (з меншими витратами) виробниками, що грають, по суті, роль деяких цінових “лідерів”.

РОЗДІЛ 3

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

3.1. Економічні основи МПП

Система міжнародних економічних відносин формується на базі інтернаціоналізації продуктивних сил, що, у свою чергу, виростає з міжнародного поділу праці (МПП).

Міжнародний поділ праці – об’єктивна основа міжнародного обміну товарами, послугами, знаннями, розвитку виробничого, науково-технічного, торгового й іншого співробітництва між усіма країнами світу незалежно від їх економічної розвиненості та характеру суспільного ладу. Саме МПП є найважливішою матеріальною передумовою налагодження плідної економічної взаємодії держав у масштабах усієї планети. МПП – цементуюча основа світового господарства, що дає йому змогу прогресувати у своєму розвитку, створюючи передумови для більш повного прояву загальних (універсальних) економічних законів, що дає підставу говорити про існування світового господарства.

Варто розрізнити три основні логічно й історично послідовні типи МПП: загальний, частковий і одиничний.

Під загальним (це відноситься і до суспільного поділу праці в національній економіці) розуміється поділ праці за сферами виробництва (видобувна й обробна промисловість, сільське господарство). У цьому випадку територіальна міжнародна спеціалізація окремих країн значною мірою визначається наявністю сприятливих природно-кліматичних умов; МПП має прояв у розподілі країн-експортерів на індустріальні, сировинні, аграрні. Це пояснює і структуру міжнародного обміну у відповідних умовах.

Частковий МПП припускає спеціалізацію на певних окремих галузях виробництва, видах готової продукції, що означає зростання ролі міжгалузевого обміну готовими виробами. Для цього типу МПП характерний більш високий рівень диверсифікованості виробництва й експорту.

Одиничний МПП – спеціалізація різних країн на виготовленні окремих вузлів, деталей, агрегатів і компонентів продукції, на технологічних стадіях промислового виробництва – вищий його тип, який відповідає високорозвинутим продуктивним силам.

Тепер основними типами МПП є частковий (між галузями та підгалузями) й одиничний (усередині галузей і підгалузей), або товарний, подетальний і технологічний.

Внутрішньогалузевий поділ праці сприяє тому, що все більше економічний обмін розвивається між індустріальними країнами, близькими за рівнем економічного розвитку. У цих країнах відбувається вирівнювання структур споживання. Якщо в 1980 р. 64,5 % імпорту промислово розвинутих країн надходило з цих же країн, то в 1995 р. вже 71 %. Однак ця тенденція не діє прямолінійно, на неї впливають інші фактори. Зокрема, міжнародна торгівля подовжує “життєвий цикл” промислової продукції, стримує її моральний знос. Поява на світовому ринку нових виробів дає можливість менш розвинутих країнам імпортувати їх. Імпорт нової продукції скорочується з появою місцевого виробництва аналогічних виробів. Виробництво продукції зазвичай передається ТНК у країні з більш низькою вартістю робочої сили на стадії насичення ринку в країні освоєння виробу.

У багатобічній системі МПП є неминучою участь будь-якої держави у світових зв'язках, безвідносно до рівня її економічного розвитку. Сутність міжнародного, як і суспільного в цілому, поділу праці проявляється в динамічній єдності двох процесів виробництва – його розчленовуванні й об'єднанні. Єдиний виробничий процес не може не розчленовуватися на відносно самостійні, відособлені одна від одної фази, не концентруватися за окремими стадіями виробництва на певній території, в окремих країнах. Разом з тим це одночасно й об'єднання виробництв, що відокремилися, на територіально-виробничих комплексах, установах взаємодії між країнами, які беруть участь у системі МПП. У відокремленні (спеціалізації) різних видів трудової діяльності, їх взаємодоповненні та взаємодії – основний зміст поділу праці. Необхідність підвищення продуктивності праці, що обумовлює економічний і соціальний прогрес, – рушійна сила в розвитку поділу праці, у тому числі міжнародного. МПП здійснюється з метою підвищення продуктивності виробництва, виступає засобом економії витрат суспільної праці, а також – засобом раціоналізації суспільних продуктивних сил.

МПП можна визначити як важливий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції і веде до взаємного обміну результатами

виробництва між ними у певних кількісних і якісних співвідношеннях. МПП відіграє зростаючу роль у здійсненні процесів розширеного виробництва в країнах світу, забезпечує взаємозв'язок цих процесів, формує відповідні міжнародні пропорції в галузевому та територіально-державному аспектах. МПП, як і поділ праці взагалі, не існує без обміну, який займає особливе місце в інтернаціоналізації суспільного виробництва.

Основним спонукальним мотивом МПП для всіх країн світу, незалежно від соціальних і економічних відмінностей, є їх прагнення до одержання економічних вигод від участі в МПП. Оскільки в будь-яких соціально-економічних умовах вартість утворюється з витрат засобів виробництва, оплати необхідної праці та додаткової вартості, то всі товари, що надходять на ринок, незалежно від їх походження, беруть участь у формуванні інтернаціональної вартості, світових цін. Товари обмінюються в пропорціях, що випливають із законів світового ринку, у тому числі і закону вартості. Реалізація переваг МПП у ході міжнародного обміну товарами та послугами забезпечує будь-якій країні при сприятливих умовах одержання різниці між інтернаціональною та національною вартістю експортованих товарів і послуг, а також економію внутрішніх витрат шляхом відмовлення від національного виробництва товарів і послуг за рахунок більш дешевого імпорту. До числа загальнолюдських спонукальних мотивів до участі в МПП, використання його можливостей відноситься необхідність вирішення глобальних проблем людства спільними зусиллями всіх країн світу. Діапазон таких проблем дуже великий – від охорони навколишнього середовища та вирішення продовольчої проблеми в планетарному масштабі до освоєння космосу.

Під впливом МПП торгівлі зв'язки між країнами ускладнюються та збагачуються, все більше переростаючи в комплексну систему світогосподарських зв'язків, у якій торгівля в традиційному її розумінні хоч і продовжує займати провідне місце, проте поступово втрачає своє значення. Зовнішньоекономічна сфера світового господарства має в наш час складну структуру. Вона включає міжнародну торгівлю, міжнародну спеціалізацію та кооперацію виробництва, науково-технічне співробітництво, міжнародні організації, різного роду послуги та багато іншого.

Всесвітніми продуктивні сили роблять міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва, що проявляються в планетарному масштабі. Під впливом спеціалізації та кооперації народжується

“додаткова” сила, що виступає немовби дарова та діє одночасно з матеріально-речовинними й особистісними факторами суспільного виробництва. Результати діяльності кожної ланки продуктивної системи, яка створюється, активно використовуються постійно зростаючим числом учасників кооперації, що приводить, урешті-решт, до посилення цілісності цієї системи. Остання все більшою мірою набуває специфічних властивостей, що виділяють її з загальної орбіти світогосподарських зв’язків, і потенціалу, що перевищує суму потенціалів складових її частин.

При всій складності та суперечливості сучасний світ у економічному відношенні є певною доцільною системою, що об’єднується міжнародно-усуспільненим виробництвом, досягненням відносно високого рівня розвитку. МПП – це той “інтегратор”, що утворив з окремих елементів всесвітню економічну систему – світове господарство. Виступаючи функцією розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, МПП створив об’єктивні умови для зростаючих взаємозв’язку та взаємозалежності відтворювальних процесів усіх країн, розширив межі інтернаціоналізації до загальносвітових.

При розгляді світового господарства як системи варто враховувати також породжувану МПП взаємовигідність економічного спілкування між різними країнами, що є рушійною силою цієї системи. Спільність економічних відносин, що додає їм всесвітній характер і всесвітній масштаб, полягає в збігу об’єктивних потреб і глибинних економічних інтересів усіх країн. Збіг ні якою мірою не означає їх однорідності, так само як і єдиної політико-економічної природи відносин, з яких проявляються ці інтереси.

Наявні дані та розрахунки свідчать про те, що МПП і в перспективі буде неухильно поглиблюватися, на його основі випереджальними темпами буде зростати міжнародний обмін товарами та послугами (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Коефіцієнти темпів зростання МПП

Показники	1971-1980 рр.	1981-1990 рр.	1991-2000 рр.
Світ у цілому	1,08	1,21	1,08
Промислово розвинуті країни	1,11	1,31	1,15
Країни, що розвиваються	0,99	1,03	0,80

Наведені в таблиці коефіцієнти темпів МПП отримані в результаті розподілу індексів обсягу експорту товарів на індекси обсягів валового продукту за певний період.

У перспективі виробництво економічно розвинутих країн усе в більшій мірі буде орієнтуватися на зовнішніх споживачів, внутрішній попит – на імпорт. У країнах, що розвиваються, передбачається порівняно швидке, проте екстенсивне, розширення внутрішнього ринку. Тому, незважаючи на очікувані досить високі темпи збільшення виробництва в них, можливе відносно зниження ступеня (але не масштабів) залучення країн, що розвиваються, у МПП у найближчі роки.

У 80–90-і р. у світі відбулися масштабні економічні, політичні, соціальні процеси величезної перетворюючої сили, що здійснили та продовжують здійснювати свій вплив на світове господарство, його якісні характеристики. Суспільно-політичні й економічні процеси викликають істотні зрушення у світовому господарстві, формуючи його нові, більш різноманітні та багатоваріантні ступені та шляхи розвитку. Змінюється не тільки світ, а і його розуміння. Нині вже досить складно провести чітку границю, що зовсім недавно поділяла його на протилежні системи. У світі, особливо в Європі, відбулися такі кардинальні перестановки сил і переоцінка цінностей, що положення та стереотипи, що формувалися у нас і за кордоном десятиліттями, аж до 90-х років, щодо проблем світового господарства, МПП і міжнародних економічних відносин, вичерпали себе.

В перехідний період, у який вступив увесь світ, мало розуміння неможливості жити більше в умовах конфронтації. Потрібне конструктивне творче мислення, що відповідає новим реаліям. Довгі роки в нас ігнорувалася західноєвропейська (як, утім, і інша, крім соціалістичної) інтеграція. Зневажання фактів лише збільшує наслідки для тих, хто їх ігнорує чи не помічає. Ми нарешті не тільки визнаємо ефективність “чужих” інтеграційних процесів, а й починаємо співробітництво з Європейським Союзом (ЄС) і готові прийняти його допомогу.

Найважливішою проблемою все більш взаємозалежного світу стає не співробітництво різних систем, а взаємодія різнорівневих структур. Вони характеризуються не тільки ступенем розвинутості, а й мірою залучення в МПП і світове господарство. Знамення часу – інтеграція, до того ж інтеграція загальна а не тільки міжнародна. Відбувається інтеграція капіталів, виробництв, праці. Особливістю

цього процесу є те, що він, виникнувши спочатку в Європі (Європейське економічне співтовариство – ЄЕС, СЕВ), за наступні роки охопив нові країни та регіони.

Або взяти Азіатсько-Тихоокеанський регіон (АТР), що заслуговує на увагу до себе головним чином як зона найбільш динамічного в світі економічного розвитку. Саме випередження інших районів земної кулі за темпами зростання в сполученні зі стрімким підвищенням міжнародної конкурентоспроможності групи країн, що розвиваються, АТР дає підстави говорити про наближення “тихоокеанської ери”, чи періоду, коли регіон стане центром світового економічного розвитку.

Інше потужне економічне об’єднання – Північноамериканська зона вільної торгівлі, створення якої проголошене в серпні 1992 р. після двох з половиною років переговорів між США, Канадою та Мексикою. Утворюється єдиний економічний простір з 360 млн споживачів і сукупним обсягом виробництва в 7 трлн дол.

На якісно новий етап розвитку виходить Європейський Союз. Відповідно до Єдиного європейського акта, прийнятого країнами – членами ЄС у 1992 р., був завершений процес створення єдиного внутрішнього ринку цього об’єднання. Ліквідовані практично всі бар’єри на шляху вільного переміщення товарів, послуг, капіталів і людських ресурсів. Скасовуються митні формальності у взаємній торгівлі, інтенсифікуються розробка і впровадження загальних європейських стандартів, скасовуються останні валютні обмеження та введена єдина європейська валюта “євро” із січня 2002 р. Зняття всіх цих бар’єрів може підвищити темпи економічного зростання ЄС, знизити рівень цін на низку послуг, зменшити витрати виробництва та, врешті-решт, підсилити економічні позиції ЄС у світі, їх конкурентоспроможність.

Рівень розвитку виробничих сил – важливий фактор, який визначає інтенсивність участі країн у МПП. На нього впливають природно-географічні фактори, відмінності у масштабах виробництва національних економік, у досягнутих рівнях і наявних можливостях внутрішньодержавного поділу праці. Відносна вузькість внутрішніх ринків, обмежені можливості поділу праці в рамках національних господарств стимулюють малі країни, їх компанії до більш активної участі в МПП, підвищують значення спеціалізації національного виробництва, орієнтованого на світовий ринок.

Ступінь розвитку МПП визначає участь окремих компаній,

країн, співтовариств у міжнародному обміні. Він є найбільш високим у промислово розвинутих країнах (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Частка підсистем у світовому експорті, %

Підсистеми	1980 р.	1985 р.	1995 р.
Промислово розвинуті країни	66,9	68,8	65,3
Країни, що розвиваються	25,6	24,1	29,4
Країни з перехідною економікою	4,9	5,5	4,0

Показниками участі в МПП виступають:

- 1) частка експортованої продукції в загальному обсязі виробництва;
- 2) обсяг зовнішньої торгівлі у відношенні до національного продукту;
- 3) питома вага країни, підсистеми в міжнародній торгівлі, у тому числі в торгівлі окремими товарами;
- 4) зовнішньоторговельний оборот на душу населення.

Слід зазначити, що питома вага тієї чи іншої системи в міжнародній торгівлі сама по собі не дає повної картини. Ступінь включення країни в систему МПП більш повно характеризується часткою експорту у валовому внутрішньому продукті.

Впливаючи на МПП, науково-технічна революція (НТР) обмежує можливості окремих країн створювати занадто багатогалузеві національні промислові комплекси. Сьогодні номенклатура продукції, особливо промислових секторів, є настільки великою, що жодна країна не може забезпечити економічно вигідне виробництво всієї цієї номенклатури. Тому досвід багатьох країн свідчить, що найбільш ефективною є концентрація зусиль на створенні спеціалізованих областей виробництва, органічно вписаних у систему МПП.

НТР доповнила промислову кооперацію науково-технічним і виробничим співробітництвом, тобто різноманітними формами діяльності в області виробництва, прикладної науки, техніки, торгівлі, технічного обслуговування та в інших сферах. Особливого розмаху таке співробітництво набуло в областях, які стали породженням НТР. Так, корпорації, що лідирують в області виробництва інформаційної техніки, укладають велику кількість угод про співробітництво з іншими фірмами, у тому числі й закордонними.

Інтеграція економічного життя у світі йде за багатьма напря-

мами. Це, по-перше, інтернаціоналізація продуктивних сил шляхом повсюдного технологічного способу виробництва: через обмін засобами виробництва та технологічними знаннями, а також у формі міжнародної спеціалізації та кооперації, що зв'язують господарські одиниці в цілісні виробничо-споживчі системи; шляхом виробничого співробітництва, міжнародного переміщення виробничих ресурсів; через формування глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, що забезпечує здійснення міжнародного обміну.

По-друге, прояв інтернаціоналізації через МПП.

По-третє, зростання масштабів і якісна зміна характеру традиційної міжнародної торгівлі уречевленими товарами, через що вона здійснює нині набагато більший вплив на інтернаціоналізацію економічного життя, ніж у 20–30-і р. минулого сторіччя.

По-четверте, це міжнародне переміщення фінансових і виробничих ресурсів, що забезпечує переплетення та взаємозалежність економічної діяльності в різних країнах. Таке переміщення відбувається у формі міжнародного кредиту чи закордонних інвестицій.

По-п'яте, все більш важливим напрямом міжнародного співробітництва стає сфера послуг, що розвивається швидше, ніж сфера матеріального виробництва.

По-шосте, швидко зростає міжнародний обмін технічними знаннями. Фронт світової науки і техніки стрімко розширюється. У сполученні з їх швидким розвитком це приводить до того, що нині жодна країна поодиночки вирішувати всі питання науково-технічного прогресу (НТП) і тим більше бути лідером на всіх напрямках розвитку науки і техніки не може.

По-сьоме, все більше зростають масштаби міжнародної міграції робочої сили, до якої починають підключатися в якості імпортерів Україна й інші держави СНД.

Нарешті, по-восьме, одночасно зі зростаючою інтернаціоналізацією впливу виробництва та споживання на природне середовище зростає потреба в міжнародному співробітництві, спрямованому на вирішення глобальних проблем сучасності (охорона природного середовища, освоєння світового океану, космосу, допомога голодуючому населенню країн, які розвиваються, тощо).

Таким чином, сучасний світ рухається до нової, синтезованої моделі розвитку. Її характеризують не тільки якісне відновлення технологічної бази виробництва, широке впровадження ресурсів і

енергозберігаючих технологій, а й принципово важливі зрушення в структурі, змісті та характері процесів виробництва і споживання. Світове співтовариство поступово переборює нежиттєздатний комплекс “боротьби двох систем”. Але зламування біполярної моделі міжнародних відносин виявило інший найгостріший конфлікт у світі – між центральною (Північ) і периферійними частинами (Південь) у структурі світового господарства. Проблема виживання робить граничною інтеграцію цих двох частин на основі їх взаємної адаптації й активних зв’язків.

Досягнутий рівень МПП уже практично не залишив країни, господарське життя якої було б ізольованим від зовнішнього світу, а економічні процеси замкнулися в межах національної держави. Зовнішня торгівля з відносно ізольованого сектора економіки, яка компенсує брак певних видів ресурсів і товарів, перетворилася в загальний елемент господарського життя. Вона нерідко впливає на всі основні процеси, включаючи довгострокове економічне зростання та короткострокову динаміку виробництва, прискорення технічного розвитку, підвищення економічної ефективності.

Поглиблення МПП саме по собі приводить до того, що кругообіг значної частини національних капіталів у товарній і грошовій формах здійснюється на міжнародній основі, що спричиняє переплетення кругообігу національних капіталів у цілому. МПП, міжнародне виробництво створюють реальні передумови для розвитку інтеграції.

3.2. Міжнародна спеціалізація виробництва

Міжнародний поділ праці, міжнародна спеціалізація та кооперування (кооперація) виробництва – нерозривні суспільні явища, що зумовлюють одне одного, носять складний і суперечливий характер. МПП виступає більш ширшою економічною категорією порівняно з міжнародним кооперуванням, що є однією зі сторін і одночасно головних форм прояву МПП. У свою чергу, міжнародне кооперування ґрунтується на спеціалізації виробництва, що відбиває іншу сторону й іншу основну форму МПП. Міжнародне кооперування та міжнародна спеціалізація є не просто формами МПП, але і його елементами, що визначають його сутність. У границях коопераційного процесу поділ праці виступає як форма кооперації праці. Саме в цьому зв’язку К. Маркс відзначав, що поділ праці вже

сам по собі є особливим видом кооперації.

Міжнародна спеціалізація припускає наявність просторового розриву між окремими стадіями виробництва або між виробництвом і споживанням у міжнародному масштабі.

Під міжнародною спеціалізацією виробництва (МСВ) розуміється така форма поділу праці між країнами, при якій зростання концентрації однорідного виробництва й усунування праці у світі відбувається на основі процесу диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відособлені) технологічні процеси, в окремі галузі та підгалузі виготовлення все більш однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби, що викликає все більше взаємне доповнення диференційованих національних комплексів. Зазначені процеси відбуваються на інтенсифікації міжнародного обміну товарами, послугами, науково-технічними знаннями.

МСВ розвивається за двома напрямками – виробничим і територіальним. У свою чергу, виробничий напрям поділяється на міжгалузеву, внутрішньогалузеву спеціалізацію та на спеціалізацію окремих підприємств (компаній). У територіальному аспекті МСВ припускає спеціалізацію окремих країн, груп країн і регіонів на виробництві певних продуктів та їх частин для світового ринку. Основними видами МСВ є предметна (виробництво продуктів), подетальна (виробництво частин, компонентів продуктів) і технологічна, чи стадійна, спеціалізація (здійснення окремих операцій або виконання окремих технологічних процесів, наприклад складання, фарбування, зварювання, термічна обробка тощо). МСВ – динамічна форма МПП. Вона перебуває під впливом технологічних змін через внутрішню логіку свого руху та дією зовнішніх чинників, які визначають її розвиток. На всіх історичних етапах, а на сучасному особливо, для міжнародної спеціалізації виробництва характерними є динамічність процесу, що протікає, безупинна зміна її видів, напрямів, перехід до більш складних форм, породжуваних глибинними змінами в суспільному виробництві, зрушеннями в структурі всесвітніх потреб, впливом НТР.

У 30-і р. ХХ ст. у світі переважали міжнародна міжгалузєва спеціалізація виробництва та відповідний обмін продукції однієї комплексної галузі (наприклад, обробної промисловості) на продукцію іншої (видобувної промисловості і/чи сільського господарства). У 50–60-і р. провідне місце продовжувала займати міжнародна спеціалізація виробництва, але вже на рівні первинних галузей (автомобіле- й авіабудування, виробництво пластмас, підшипників, радіоапаратури тощо). В

70–80-і р. на перший план виходить і закріплює своє положення внутрішньогалузева МСВ і відповідний обмін товарами-аналогами з різними споживчими характеристиками (наприклад, колісних тракторів на гусеничні машини, шкіряного взуття на гумове й т.ін.). Значущість МСВ як фактора підвищення ефективності національних виробництв і інтенсифікації міжнародного обігу стало зростає. Так, у 70–80-і р. темпи приросту світової торгівлі продукцією машинобудування на 40 % (у 60-і р. – на 4 %) забезпечувалися за рахунок комплектуючих виробів. За 1960–1990 р. частка деталей і вузлів в якості комплектуючих у зовнішній торгівлі економічно розвинутих країн продукцією машинобудування зросла більше ніж удвічі, нині – перевищує 40 %.

Найповнішого розвитку усі види спеціалізації виробництва набули в машинобудуванні, що пояснюється так. По-перше, його продукція має конструктивні особливості – машини, устаткування, механізми складаються з великого числа компонентів (агрегати, вузли, деталі), виробництво яких вимагає свого відособлення, тобто спеціалізації. По-друге, продукція машинобудування має багато кількісних і якісних особливостей. Вона включає вироби сотень тисяч найменувань, які випускаються у різних масштабах (одиничне, дрібно- та великосерійне, поточно-масове виробництво). Через конструктивну складність виробництво багатьох з них вимагає кооперованої роботи десятків, сотень і навіть тисяч підприємств різних країн. З особливістю машинобудівних виробів пов'язана і концентрація випуску найбільш складних з них на обмеженому числі підприємств у вузькому колі країн. По-третє, для машинобудування характерні технологічні особливості продукції, що випускається, через які одні й ті ж заготовки та деталі виробляються із застосуванням різних технологічних процесів, у тому числі тих, які припускають масове спеціалізоване виробництво. При цьому межі національного ринку зазвичай стають тісними для такої продукції.

До основних показників рівня міжнародної спеціалізації галузі відносять коефіцієнт відносної експортної спеціалізації (K_{BEC}) і експортну квоту у виробництві галузі. K_{BEC} визначається за формулою:

$$K_{BEC} = \frac{E_0}{E_C}, \quad (3.1)$$

де: E_0 – питома вага товару (сукупність товарів галузі) в експорті країни;

E_C – питома вага товару (товарів-аналогів) у світовому експорті.

За допомогою K_{BEC} можна в першому наближенні визначити коло товарів і відповідно галузі, що є міжнародно спеціалізованими для даної країни. Чим вищим (більше 1) співвідношення на користь національної структури експорту за певними товарами чи групою товарів, тим більш явною є міжнародна спеціалізація відповідної галузі. Й навпаки, чим нижче таке співвідношення (менше 1), тим менше відповідні товари та галузі є міжнародно спеціалізованими. Експортна квота свідчить про те, в якій мірі національна промисловість, окремі її галузі орієнтуються на зовнішні ринки, й одночасно показує ступінь відірваності останніх від національного ринку. Збільшення експортної квоти у виробництві свідчить про інтенсифікацію міжнародних зв'язків промисловості в одному напрямку – до іноземних споживачів і про підвищення конкурентоспроможності міжнародно спеціалізованої продукції.

Інший аспект якісної сторони міжнародної спеціалізації виробництва зв'язаний із широтою номенклатури (асортименту) товарів, що поставляються на зовнішні ринки. Швидке розширення номенклатури експорту є в цілому свідченням міжнародної деспеціалізації країни і, навпаки, скорочення номенклатури робить більш чітким експортний профіль. Такий висновок, однак, є занадто загальним і потребує уточнення. Так, якщо розширення номенклатури експорту в цілому відбувається за рахунок міжнародно спеціалізованих виробів і частка останніх у вивозі зростає, то фактично відбувається підвищення рівня міжнародної спеціалізації виробництва; розширення номенклатури за рахунок неспеціалізованих видів виробів викликає зворотні результати. Отже, розширення асортименту саме по собі ще не свідчить про погіршення МСВ країни.

Спеціалізація, що поглиблюється, лежить в основі розвитку конкурентних виробництв. Промислово розвинуті країни експортують усі види продукції, але не кожену модель і різновид товару. В кожній підгалузі компанії вибирають певні групи виробів, вузлів і деталей, у виробництві яких вони концентрують свої зусилля. Ці вироби експортуються, а інші необхідні їм вироби тієї ж галузі імпортуються. Завдяки зниженню витрат виробництва, пов'язаному зі зростанням масштабності та серійності випуску виробів, компанії одержують велику масу прибутку. Це явище в розвитку виробничих сил одержало назву “економія масштабу”.

Міжгалузеві зіставлення динамічних рядів виробничих витрат, продуктивності праці та торгових потоків за такими видами проду-

кції, як автомобілі, побутова електротехніка, показують, що економія на масштабах виробництва – вирішальний фактор у підвищенні їх конкурентоспроможності. Підраховано, що в галузях обробної промисловості подвоєння випуску в середньому забезпечує зниження питомих витрат на 10 % і зростання ефективності на 40 %. Це досягається за рахунок нагромадження досвіду, навчання працюючих, більш ощадливого використання матеріалів, послуг, поліпшення технології, прискорення окупності капіталовкладень в устаткування, витрат на НДДКР при розширенні розмірів випуску.

Зовнішня торгівля в умовах масштабу виробництва в рамках галузі, чи зовнішня економія, не обов'язково взаємовигідна для всіх країн-учасниць. Більш низькі витрати має країна, яка може дешево продати якийсь товар, що, як правило, випускає його у великій кількості. Економія на масштабі на рівні галузі, чи зовнішня економія, закріплює напрям зовнішньої торгівлі. Країни, що спершу були великими виробниками того чи іншого товару, залишаються такими майже постійно, тому що весь час мають низькі витрати виробництва. Історично сформована спеціалізація може відтворюватися, навіть якщо нові виробники могли б виробити товар дешевше.

Торгівля на основі масштабу виробництва здійснює більш сильний ефект на добробут країни, ніж торгівля на основі порівняльних переваг. Концентрація певних галузей у декількох країнах дає змогу збільшити масштаб виробництва та підвищити його ефективність. Вона може призводити до погіршення добробуту інших країн. Ціна давнього виробника зазвичай нижча витрат початківця, що блокує початок цього виробництва в іншій країні в умовах відкритої економіки. Цьому сприяє не тільки ефект накопиченого обсягу виробництва, а й нагромадження досвіду та знань. Економія на масштабі виробництва на рівні галузі закріплює історично сформовану міжнародну спеціалізацію країн у тих чи інших галузях.

На посилення процесу спеціалізації, зміну її структури величезний вплив здійснює відновлення номенклатури продукції, що випускається, під впливом НТП. Нова якість науки виявляється у скороченні періоду між створенням наукових розробок і їх практичним застосуванням, у швидкому моральному старінні промислових виробів. У передових сучасних галузях (ЕОМ, напівпровідники) цикл життя продукції складає 3–5 років, у всіх галузях обробної промисловості він фактично не перевищує 8–9 років.

У зв'язку з нерівномірним розвитком НТП у світовому госпо-

дарстві з'являються нові виробники, що створюють собі нові “ніші” чи тіснять конкурентів. Цей процес приводить не тільки до поглиблення спеціалізації, але і до змін у соціальній структурі господарства.

3.3. Міжнародне кооперування виробництва

Зворотною стороною МПП є міжнародне науково-технічне та виробниче співробітництво, кооперація. Так, сьогодні все більш важливим напрямком внутрішньогалузевого поділу праці стає спеціалізація не за кінцевою продукцією, а за деталями, вузлами та комплектуючими виробами. В сучасному машинобудуванні 15–20 % усіх деталей машин є оригінальними, а решта 80–85 % – це взаємозамінні деталі чи навіть деталі з однаковими технічними характеристиками для багатьох типів машин. Відокремлення цих видів деталей машин в окремі виробництва – основа розвитку як внутрішньонаціональної, так і міжнародної промислової кооперації.

Кооперація – необхідна умова налагодження вузькоспеціалізованого виробництва та реалізації великомасштабних проектів, що нерідко нездійсненним для однієї країни. В умовах кооперації міжнародна торгівля все більше зводиться до заздальгідь погоджених поставок товарів між суб'єктами кооперування. У цьому випадку торгівля виступає вже не як діяльність, що здійснюється між самостійними підприємствами і служить для обміну їх надлишків, а як істотна всеохоплююча передумова та момент самого виробництва.

Загальною об'єктивною основою міжнародного кооперування виробництва (МКВ) є зростаючий рівень розвитку продуктивних сил, а отже, ступінь їх розчленування на галузі, виробництва, підприємства. У результаті впливу НТР була створена матеріальна основа для широкого розвитку виробничого кооперування. НТР змусила змінити і сам характер МКВ, включивши в нього в якості найважливішого елемента науку. Таким чином, головна функція кооперації праці – служити засобом збільшення вироблених матеріальних благ при більш високій продуктивності праці – була доповнена іншою важливою функцією – реалізацією принципово нових задач, які дуже складно чи неможливо вирішити без об'єднання зусиль виробників декількох країн. До основних ознак МКВ належать:

1) попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності;

2) координація господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн у певній, взаємоузгодженій сфері цієї діяльності в якості головного методу співробітництва;

3) наявність в якості безпосередніх суб'єктів виробничого кооперування промислових підприємств (фірм) з різних країн;

4) закріплення в договірному порядку в якості головних об'єктів кооперування готових виробів, компонентів у відповідній технології;

5) розподіл між партнерами завдань у рамках погодженої програми, закріплення за ними виробничої спеціалізації, виходячи з основних цілей коопераційних угод;

6) безпосередній зв'язок здійснюваних партнерами взаємних чи односторонніх поставок товарів з реалізацією виробничих програм у рамках кооперування, а не внаслідок виконання звичайних договорів закупівлі-продажу.

Основними методами, які використовуються при налагодженні коопераційних зв'язків, є: 1) здійснення спільних програм; 2) спеціалізація в договірному порядку; 3) створення спільних підприємств.

У рамках першого методу – здійснення спільних програм МКВ має прояв у двох основних формах: підрядному кооперуванні та спільному виробництві. Підрядне кооперування – найбільш старий вид виробничих зв'язків у промисловості. Сутність підрядної діяльності полягає в тому, що одна зі сторін угоди (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи згідно із заздалегідь узгодженими вимогами до її виконання щодо термінів, обсягів, якості роботи й інших умов. Підрядне виробниче кооперування має два головні різновиди: “класичний” підряд з виготовлення продукції та підряд з проектування і випуску нового продукту.

Другий метод виробничого кооперування – договірна спеціалізація, що полягає в розмежуванні виробничих програм учасників такого роду угод. Відповідно до угоди про спеціалізацію сторони договору прагнуть усунути чи зменшити дублювання виробництва, а отже, і пряму конкуренцію між собою на ринку. Найважливіша умова, що надає такого роду угоді про спеціалізацію характер кооперування, – це наявність у ній положень про тісну співпрацю учасників у формі спільного виробництва зазвичай складної продукції, взаємних і односторонніх субпідрядних поставок, проведення спільних досліджень, розробок і т.ін.

Створення виробничих спільних підприємств – один з трьох основних методів коопераційної діяльності, що набуває все більш широкого поширення в Україні, так само як і в світі. Це так звана інтегрована кооперація, коли під єдиною організаційною формою поєднується капітал декількох учасників для досягнення окремих, спільно погоджених цілей.

Внутрішньонаціональні та міжнародні кооперовані постачання сягають 50–60 % вартості продукції багатьох галузей промисловості індустріальних країн Заходу. Понад 30 % товарообігу між цими державами припадає на взаємні постачання в порядку кооперації. Кооперовані постачання відіграють помітну і все зростаючу роль у експорті ряду країн, що розвиваються, в тому числі таких великих, як Індія, Бразилія, Мексика.

У сучасних умовах зростанню спеціалізації та кооперування сприяють багато факторів, насамперед пов'язані з розвитком НТП. Серед них важливий вплив здійснюють підвищення мінімальних розмірів підприємств, прискорення морального старіння й, отже, оновлюваності асортименту промислових виробів, створення нових видів продукції. Сучасні техніка та виробництво роблять нерентабельним забезпечення однієї країни всіма видами промислових виробів власними силами без МПП. Номенклатура промислової продукції, особливо в галузях машинобудування, електроніки та хімії, нині настільки велика, що жодна країна не може забезпечити в себе економічно ефективно масове виробництво цих галузей, спеціалізація країн, яка поглиблюється, у міжнародному обміні стала загальною умовою прискорення промислового та науково-технічного прогресу.

Поглиблення спеціалізації та кооперування промислового виробництва привело до модифікації видів МПП і співвідношень між ними. Відбувся перехід від міжгалузевого до внутрішньогалузевого поділу праці. Це, у свою чергу підсилює спеціалізацію не тільки компаній і підприємств, а й галузей і країн. Саме міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва, всесвітній поділ праці в остаточному підсумку породжують інші форми міжнародних економічних відносин: вивіз товарів і капіталів, міграцію робочої сили, а також інтеграційні процеси в різних регіонах.

3.4. Сучасний стан міжнародного поділу праці

На сьогодні серед багатьох доктрин МПП одержала розвиток теорія монополістичних переваг у діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), які забезпечують для різних країн гнучке пристосування до ринку, доступ до сучасних технологій, менеджменту та маркетингу, до можливостей економії в масштабах виробництва. Одним з головних гасел стала експортна стратегія як умова швидкого економічного зростання (Південна Корея, Тайвань та ін.). Саме ця ідея була покладена в основу економічного розвитку України в останні роки.

На рубежі ХХ і ХХІ ст. в економіці високорозвинутих держав склалася низка проблем і процесів, що здійснюють найбільший вплив на МПП. Це насамперед, підвищення ефективності господарства в результаті залучення в нього все більшого числа держав з різними рівнями індустріального розвитку, з неповторними особливостями національної, расової та релігійної специфік. Наступною за важливістю є задача підтримки гармонії між людиною і природою, розповсюдження ультрасучасних технологій, здатних кардинально зменшити забруднення навколишнього середовища та потреби в невідтворюваних благах. Нарешті, найбільш істотними стали глобальні технологічні зміни та становлення інформації як основного виробничого ресурсу. Україна з ряду причин серйозно відстала в сфері інформаційного й інноваційного розвитку.

В основі перерахованих змін лежить об'єктивне відновлення секторної моделі суспільного виробництва. Донедавна у науці панувала так звана “трьохсекторна” модель, яка розмежовує національну економіку на первинний (сільське господарство та видобувна промисловість), вторинний (обробна промисловість) і третинний (послуги) сектори. Сьогодні вже мова йде про п'ятисекторну модель. Найфундаментальнішою ознакою сучасної моделі вважається поступовий перехід від виробництва матеріальних благ до надання послуг та інформації.

При цьому сама сфера послуг, традиційно іменована “третинним сектором господарства”, відносно неоднорідна і може бути розділена на сектори: безпосередньо третинний, що охоплює послуги матеріального характеру (транспорт, зв'язок і складське господарство), четвертинний (торгівля, фінанси, страхування та нерухомість) і п'ятірний (особисті, професійні ділові послуги, державне управління).

Найбільш швидкими темпами ВВП збільшується в тих секторах, які охоплені міжособистісними взаєминами і чий продукт безпосередньо неможливо відтворити, що підтверджується статистикою зайнятості населення. Так, за останні 50 років у розвинутих країнах чисельність зайнятих у сільському господарстві скоротилися більше ніж у 5 разів, у видобувній промисловості – у 4 і в обробній – у 2 рази. При збереженні рівня зайнятості в будівництві, на транспорті й у торгівлі багаторазово зросла частка працівників, зайнятих у фінансах і страховій справі, у сфері особистих, професійних і ділових послуг, у державному управлінні.

Одне із найбільш значущих явищ МПП – поглиблення економічної та політичної інтеграції переважно в зоні найбільш розвинутих держав і досягнення ними великих успіхів у науково-технічній сфері. Мова йде про країни “великої сімки”, що не так давно разом з Росією перетворилися в “велику вісімку”. Сьогодні очевидно, що господарська інтеграція активно сприяла технологічному лідерству “сімки”, її пріоритету та відриву за економічним і соціальним прогресом від іншого світу (включаючи колишній СРСР, нині незалежні держави пострадянського простору і, зрозуміло, Україну). Так, до початку 90-х р. країни “сімки” володіли 80,4 % світової комп’ютерної техніки та забезпечували 90,5 % високотехнологічного виробництва. Тільки на США та Канаду приходилося 42,8 % усіх здійснюваних у світі витрат на дослідницькі розробки, тоді як на Латинську Америку й Африку, разом узятих, – відповідно менше 1 %. Якщо середньосвітова кількість науково-технічних працівників складала 23,4 тис. на 1 млн чол. населення, то в Північній Америці ці показники становили 126,2 тис. Розвинуті країни контролювали 87 % з 2,9 млн патентів, зареєстрованих у світі за станом на кінець 1993 р. Цим технологічний прогрес забезпечував як зближення рівнів господарського розвитку найбільш передових постіндустріальних держав і взаємопроникнення їх економік, так і збільшення розриву між ними й іншим світом.

Істотними матеріальними передумовами для поглиблення МПП стали зростання економічної міцності ТНК, розмаїтість механізмів їх діяльності, а також експансія на світових ринках. Сьогодні перетворились у національних суб’єктів світогосподарських зв’язків і виступають найбільшими, головним чином, багатонаціональними компаніями, – виходячи зі структури акціонерного капіталу акціонерної компанії та характеру контролю за діяльністю всієї корпорації. Такі корпорації, як “Дженерал Моторс”, “ІВМ”, “Сіменс”, “Філіпс”

та інші, діють у десятках країн, створюючи там дочірні компанії, філії й опорні центри. Всього у світі існує приблизно 20 тис. ТНК, десята частина яких одержує левову частку прибутку від іноземної підприємницької діяльності та забезпечує основний приплив прямих інвестицій у світовому господарстві. Тим часом місце України в інвестиційному портфелі ТНК більше ніж скромне. Протягом 1992–1999 рр. в українську економіку надійшло 2,9 млрд дол іноземних інвестицій при середньорічній потребі в них 5–7 млрд дол. Хоча є окремі позитивні приклади діяльності і подальших намірів компанії “Кока-кола” (230 млн дол), тютюнових фірм (150–200 млн дол), телекомунікаційних компаній (близько 1 млрд дол) тощо, все-таки закордонні інвестори здебільшого утримуються від великих вкладень, а їх загальна інвестиційна активність недостатня для відновлення стратегії економічного зростання.

Таке становище зумовлене декількома причинами. Серед них дає про себе знати явна перевага кредитної підтримки з боку міжнародних економічних організацій, що, даючи можливість вирішувати деякі важливі поточні проблеми, призводить до надмірного зростання зовнішнього боргу. На 1 вересня 1999 р. він складав 12,6 млрд дол, що породжує серйозну зовнішню проблему.

Важливою перешкодою для залучення України в МПП виступає консервація структури української економіки, що породжує процес дроблення промислових структур, які не можуть бути суб’єктами МПП тільки з цієї причини. Незважаючи на неодноразові рішення вищих органів виконавчої влади про створення в Україні фінансово-промислових груп, фактично жодна така група не функціонує. Звичайно, в умовах перехідної економіки проблема великого (і особливо – монопольного) виробництва породжує труднощі. Адже монополізм через механізм ціноутворення призводить до виникнення негативних процесів, пов’язаних із застійними явищами в застосуванні досягнень НТП і нових технологій, з перекачуванням доходів суспільства на користь монопольного виробництва через монопольні ціни, із соціальною несправедливістю. Ці явища переборюються за допомогою державного регулювання, розробки таких правових умов функціонування ринкової системи, що обмежували б монополізм у конкурентному середовищі. В Україні у виробничій і відомчій сферах зберігається високий рівень монополізму.

У політиці демонополізації нерідко йдуть шляхом розукрупнення підприємств і розподілу їх на дрібні, створюючи на базі кож-

ного великого по 20–30 самостійних виробництв. Однак такий досвід має негативні риси.

Проте відомо, що на спільному ринку обертається понад 25 млн найменувань товарів, тому він не може самостійно самоорганізовуватися. Світовий досвід свідчить, що саморегулювання на ринку забезпечується тільки в тому випадку, якщо основних, “рівноправних” виробників нараховується не більше 1 тис.

У США, наприклад, навколо найбільших концернів і корпорацій діють сотні тисяч малих підприємств. Отже, у нашій країні при включенні в МПП на базі підприємств-гігантів необхідно створювати великі фінансово-промислові корпорації із широкою мережею малих підприємств, що їх обслуговують. При цьому з позиції демонополізації важливо передбачити таку структуру промислових підприємств, при якій би однойменна продукція випускалася на одному підприємстві (як і запропоновано антимонопольним законодавством) в обсязі не вище 33 % від її загального виробництва в країні. Однак треба мати на увазі, що процес структурної перебудови займе не менше 15–20 років, і якісні зміни в економіці відбудуться тільки в цьому випадку.

Співробітництво українських підприємців із ТНК здатне забезпечити ряд переваг, в тому числі – у сфері модернізації та науково-технічного відновлення виробництва, а також поліпшення управління. Крім того, ТНК забезпечують антикризові гарантії, амортизацію законодавчих, валютно-фінансових, екологічних та інших ризиків. У цілому даний напрямок вигідніший, аніж домінуюча сьогодні практика зовнішніх запозичень, хоча достатніх причин повністю відмовлятися від взаємодії з міжнародними економічними організаціями (як і перебільшувати безкорисливість ТНК) немає.

Становище в сфері прямого іноземного інвестування свідчить про необхідність деякого перегляду шляхів і методів регулювання взаємин зі світовим господарством. Однак інвестиції – це важливий, але все-таки частковий аспект політики адаптації України до МПП. За принциповими питаннями цієї політики в суспільстві існують дуже різні, переважно протилежні погляди. Вони зумовлені як недостатнім урахуванням змін останніх років, так і непрофесійними оцінками дійсного стану речей (коли, наприклад, ВВП України механічно ділиться на поточний валютний курс, і виходять українські песимістичні оцінки індексу людського розвитку, де вона прирівнюється до найбідніших держав світу).

Місце та роль будь-якої країни у світовому господарстві,

МПП і в інтернаціоналізації господарського життя залежать від багатьох факторів. Однак основними з них є такі: рівень і динаміка руху національної економіки, ступінь її відкритості та залучення в МПП, прогресивність і розвиненість зовнішньоекономічних зв'язків, уміння національної економіки адаптуватися до умов міжнародного господарського життя й одночасно впливати на них у бажаному напрямку.

Слід зазначити, що Україна як складова частина колишнього Радянського Союзу, а нині як суверенна держава впливає недостатньо на МПП і на інтеграційні процеси в міжнародному господарському житті, оскільки залишалася протягом значного періоду часу, власне кажучи, осторонь від головних світогосподарських процесів. У нових умовах, коли відкинуті чи нівельовані багато ідеологічних догм, а перехід до відкритої економіки став складовою частиною процесу переходу України до ринкової економіки, країна починає знімати багато перешкод, що заважали активному і масштабному її залученню в інтеграційні процеси. Однак хворобливі явища, якими супроводжується економічна та політична перебудова в Україні й в інших країнах на території колишнього СРСР (круте падіння виробництва, різке скорочення інвестицій, розрив виробничих зв'язків і т.ін.), ведуть до того, що роль України у світовій економіці й у МПП не тільки не зростає, а скорочується.

У зв'язку з усім перерахованим вище важливо вірогідно визначити місце, яке займає Україна в МПП. Задовільного рішення означеного питання поки не існує. Однак найбільш правильно було б спиратися на практику міжнародних зіставлень ВВП і його компонентів під егідою ООН і її спеціалізованих організацій. Зіставлення проводяться за допомогою паритетів купівельної спроможності валют, оскільки валютні курси недостатньо точно відображають розходження в цінах на товари та послуги, включені ВВП.

Україна вже двічі брала участь у європейській програмі співставлень – у 1993 та 1996 р. З отриманих даних можна виділити такі. Частка ВВП України склала 0,8 % у світовому ВВП у 1990 р. і 0,3 % – у 1997 р. (або скоротилася в 2,7 раза). За цей же період ВВП на одного жителя у нашій країні знизився порівняно до середньосвітового з 0,8 % до 0,35 % (або в 2,3 раза). За питомою вагою промислової продукції показники України впали порівняно до світового рівня з 1,3 % до 0,5 % (або в 2,6 раза), а за продуктивністю праці в промисловості – відповідно, з 0,63 % до 0,4 % (або в 1,6 раза).

Статистика свідчить про серйозне зниження макроекономіч-

них показників у ВВП, у першу чергу в середньосвітовому вимірі. Якщо прийняти ВВП України на душу населення за 100 %, то відповідний рівень 15 країн ЄС складе 587, Польщі – 206, Чехії – 380, Росії – 203, Білорусі – 155 і Молдови – 63 %. Разом з тим твердження, що Україна скотилася буквально до рівня найбідніших країн, є не виправданим. За низкою показників (за споживанням продовольчих товарів, послуг медицини й освіти) Україна не так помітно поступається країнам СНД, а також державам Центральної та Східної Європи, подекуди навіть маючи випередження.

ВВП України на душу населення (на основі паритетів покупної спроможності) перевищує 2 тис. дол і, як показано в Програмі “Україна – 2010”, може досягти 4-4,5 тис. дол (у цінах 1997 р.), що відповідає середньому рівню реального ВВП для країн, що претендують на вступ до ЄС. У даний час, при всіх руйнівних процесах в економіці, Україна зберігає високий кваліфікаційний потенціал населення, великі інноваційні заділи в літакобудуванні та ракетно-космічній галузі, в інформаційних і телекомунікаційних системах, у машино- та приладобудуванні, у харчовій промисловості й т.ін.

В окремих сферах Україна ще здатна до інноваційного прориву. Про реальність такої стратегії свідчить світовий досвід. Наприклад, завдяки продуманій інноваційній стратегії рівень технологічного розвитку Японії піднявся з 22,2 % у 60-х р. до 56 % у 80-х, а її здатність до технологічного розвитку виросла за ці роки з 14,6 % до 30 %. У Німеччині відповідні показники змінилися з 40,4 % до 45 % і з 27 % до 35,5 %.

Однак навіть країни, високорозвинуті в промисловому відношенні, далеко не завжди в змозі зберігати технологічну перевагу за всіма видами продукції, що випускається в них. Ось чому основна увага зосереджується сьогодні на пріоритетних галузях науки та промисловості, здатних забезпечити реальні технологічні й економічні переваги.

Вибірковий розвиток таких галузей промислового виробництва дає можливість досягти значної технологічної переваги та навіть лідируючого становища. Розробка новітніх технологій і завоювання нових ринків збуту дають можливість підприємцям істотно підвищити норму прибутку на вкладений капітал, збільшити доходи фірм, поліпшуючи тим самим економічний стан країни в цілому.

Для України першорядне значення мають створення нових ресурсозберігаючих технологій, розвиток екологічно чистої енергетики, вітчизняних інформаційних технологій, нових технологій для

сільського господарства, легкої та харчової промисловості, створення і впровадження нових матеріалів з високими конкурентоспроможними властивостями, а також передових технологій у машинобудуванні.

Особливості міжнародної конкуренції пов'язані, у першу чергу, з визначальною роллю великих корпорацій. На жаль, місце провідних українських виробників у цій, власне кажучи, глобальній промислово-інноваційній системі дотепер не визначене (за винятком аерокосмічної сфери). У стратегічно важливих галузях – інформатиці, зв'язку, хімії, біотехнологіях – не створені необхідні національні інноваційні центри, не розроблені їх організаційні форми, а також механізми їх державної підтримки й економічного стимулювання.

Найважливішим каналом зв'язку України зі світовим господарством є зовнішня торгівля. Офіційно зовнішньоекономічна діяльність спрямована на збереження й оптимальне використання традиційних експортних і імпорتنих ринків, на скорочення обсягів імпорту та раціоналізацію платіжного балансу, на включення країни у світові господарські відносини (у тому числі – шляхом приєднання до СОТ). У той же час за роки незалежності зовнішньоторговельна політика України пережила ряд змін і коливань. На початковому етапі ринкової трансформації домінувала лінія на захист внутрішнього ринку та фактичне обмеження експорту товарів. Була введена тверда система квотування та ліцензування. Надалі, з кінця 1994 р., відбулася прямо протилежна зміна – у бік радикальної лібералізації торгівлі, мінімізації кількісних обмежень.

З 1994 до 1999 р. експорт товарів і послуг зріс більше ніж у 1,2 раза і досяг майже 32 % від ВВП. Збільшення експорту здійснювалось у значній мірі за рахунок вивозу товарів і послуг у країни далекого зарубіжжя. У 1997 р. Україна вперше досягла в зовнішньоторговельному обороті позитивного сальдо (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка зовнішньоторговельного обороту України

Основні торговельні партнери	1998 р.		1999 р.		2000 р.	
	тис. дол	частка у загальному обсязі, %	тис. дол	частка у загальному обсязі, %	тис. дол	частка у загальному обсязі, %
Експорт						
Росія	2905486	23,0	2396380	20,7	3515588	24,1
Німеччина	638684	5,1	560142	4,8	741420	5,1
Туркменія	121108	1,0	102064	0,9	148459	1,0

Основні торговельні партнери	1998 р.		1999 р.		2000 р.	
	тис. дол	частка у загальному обсязі, %	тис. дол	частка у загальному обсязі, %	тис. дол	частка у загальному обсязі, %
США	502014	4,0	435927	3,8	725347	5,0
Всього	12637422	100,0	11581582	100,0	14572550	100,0
Імпорт						
Росія	7064296	48,1	5641383	47,6	5824918	41,7
Німеччина	1263613	8,6	942948	8,0	1134357	8,1
Туркменія	1345	0,0	480962	4,1	946194	6,8
США	590277	4,0	401625	3,4	360379	2,6
Всього	14675564	100,0	11846142	100,0	13956027	100,0
Зовнішньоторговельні обороти						
Росія	9969782	36,5	8037763	34,3	9340506	32,7
Німеччина	1902297	7,0	1503090	6,4	1875777	6,6
Туркменія	122453	0,4	583026	2,5	1094653	3,8
США	1092291	4,0	837552	3,6	1085726	3,8
Всього	27312986	100,0	23427724	100,0	28528577	100,0

Зараз зовнішньоекономічна діяльність є однією з найбільш значущих сфер господарської діяльності. Вона пов'язана з міжнародною продуктивною та науково-технічною кооперацією, імпортом і експортом товарів та послуг, виходом підприємств на зовнішній ринок. У 2000 р. зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг в Україні становив 28,5 млрд дол США.

Варто відзначити, що в нас частка експортної складової в 2 рази перевершує рівні європейських країн із приблизно такою ж чисельністю населення. При цьому для українського експорту характерна здебільшого сировинна орієнтація (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Експорт і імпорт основних груп товарів у 2000 р.

Групи товарів	Експорт		Групи товарів	Імпорт	
	тис. дол	частка у загальному обсязі, %		тис. дол	частка у загальному обсязі, %
Чорні метали	5031168	34,5	Паливо (газ, нафта, вугілля)	5997906	43,0
Хімічна продукція	1542312	10,6	Машини й обладнання	1329316	9,7

Експорт			Імпорт		
Групи товарів	тис. дол	частка у загальному обсязі, %	Групи товарів	тис. дол	частка у загальному обсязі, %
Машини й обладнання	872317	6,0	Хімічна продукція	897932	6,4
Інше	7126753	48,9	Інше	5730873	40,9
Всього	14572550	100,0	Всього	13956027	100,0

Таким чином, показники участі України в МПП можуть бути наведені у такий спосіб:

1) частка експортованої продукції в загальному обсязі виробництва – 25–30 %;

2) обсяг зовнішньої торгівлі у відношенні до національного продукту – 48–53 %;

3) питома вага в міжнародній торгівлі – 0,3–0,8 %;

4) зовнішньоторговельний оборот на душу населення – 570–620 дол.

У західній економічній літературі постійно ведуться дискусії з приводу стратегії економічного зростання для бідних країн і держав із середнім рівнем розвитку, з відкриттям внутрішніх ринків, або розвиток власної промисловості за допомогою високих бар'єрів у міжнародному обміні. Розглядається дилема: чи зовнішня орієнтація з відкриттям внутрішніх ринків, чи розвиток власної промисловості за допомогою високих бар'єрів у міжнародному обміні. Більшість фахівців виступають за перший шлях розвитку, підкріплюючи свою думку відповідною статистикою (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Зовнішня орієнтація та темп зростання країн, що розвиваються, (дані за 1963-1984 рр.) у середньому за кожен період, %

Періоди, роки	Країни, що додержуються політики зовнішньої орієнтації	Країни, що додержуються політики внутрішньої орієнтації
1963–1973	6,6	5,8
1974–1976	5,5	5,3
1977–1979	8,1	4,6
1980–1984	2,4	2,6

Аргументи на користь зовнішньої орієнтації в цілому досить переконливі. Однак у таблиці не простежується той факт, що в першій групі країн вирішальну роль відігравали лише кілька держав Південно-Східної Азії, що з ряду причин досягли феноменальних успіхів. В останні ж роки кон'юнктурні фактори їх прискореного зростання, в основному, вичерпали себе. Ще одна важлива обставина полягає в тому, що зовнішня орієнтація найчастіше спиралася на конкретні ринки. Наприклад, Тайвань працював на США, щорічно випускаючи на американський ринок сотні мільйонів пар взуття, переважну частину напівфабрикатів телевізійної промисловості та багато іншого.

З кінця 1994 р. Україна повністю діяла в рамках концепції зовнішньої орієнтації. Не заперечуючи її значущості, можна, однак, відзначити, що дотепер можливості антикризового розвитку за рахунок продукції металургійної та хімічної галузей практично вичерпані. Тут витратомісткість досягла піка, і реалізація експортної продукції стала нерентабельною чи навіть збитковою. Експортоорієнтовані галузі багато в чому освоїли тактику виживання в ринковому середовищі, пристосувавшись до деформованої розрахунково-платіжної система. Проте скрутне становище більшості інших підприємств, позбавлених доступу до кредитних ресурсів і державної підтримки, скутих монетарними обмеженнями, все виразніше негативно впливає на відтворення капіталу в експортоорієнтованих сферах. Крім того, останні наштовхуються на зростаючі масштаби антидемпінгових розслідувань у західних країнах, хронічне відставання в розробці та впровадженні в Україні систем ефективної підтримки експорту товарів, і в першу чергу – виробів з високим ступенем обробки.

Все це вимагає інтенсифікації структурної перебудови української національної економіки, випереджувального розвитку її третинного, четвертинного та п'ятірного секторів.

Для вибору оптимальної моделі включення України в МПП важливе значення має нерозв'язаність проблем геоекономічної стратегії. З одного боку, взятий офіційний курс на інтеграцію в європейські економічні структури (насамперед в ЄС), що в цілому правильно з позиції відзначеної концентрації економічної та науково-технічної міцності на Заході. Без передових західних технологій нашої державі важко розраховувати на економічне зростання. З іншого боку, за об'єктивними обставинами Україна не готова до

більш тісного співробітництва з Європою. Для досягнення істотного прориву в даному напрямку будуть потрібні довгі роки, що ж стосується решти напрямків, то тут Україна постійно вагається, відхиляючи пропозиції щодо певної координатії її зовнішньоекономічної політики. При цьому подальша дезінтеграція простору СНД не може бути компенсована західним напрямком економічних зв'язків, що, власне, і породжує гео економічний вакуум. У таких умовах стратегію входження України в світове господарство необхідно скоригувати, спираючись на спільні зусилля з Росією, а також з іншими країнами СНД, Східної та Центральної Європи.

3.5. Участь України в міжнародній виробничій кооперації

Необхідність докорінної технічної та технологічної модернізації промислового і сільськогосподарського виробництва України, його переорієнтація на вищі світові стандарти з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції вимагає максимально ефективного використання наявного науково-технічного й економічного потенціалів країни, широкого розвитку міжнародної кооперації в області науки, освіти і виробництва.

Продуктивні сили України характеризуються досить великими потенційними можливостями, хоча їх сучасний стан значно підірваний тією суспільно-політичною й економічною кризою, що нині переживає Україна. Так, з 21,6 млн чоловік, зайнятих у народному господарстві країни, близько 3 млн – фахівці з вищою освітою, причому більш як половина з них працюють безпосередньо в областях виробничої сфери. До цього варто додати ще 2 млн фахівців із середньою технічною освітою. В країні нараховується 700 тис. тих, хто займається дослідництвом у науково-технічній сфері. У розрахунку на душу населення за цим показником Україна займає перше місце в Європі.

Проте, якщо за кількісними показниками Україна знаходиться у перших рядах цивілізованих країн, то за іншими складовими науково-технічного потенціалу – передові позиції у світовій науці, рівень фінансування наукових досліджень і їх матеріально-технічна база, організація системи впровадження результатів науки у виробництво і, врешті-решт, професійний рівень кадрів, їх кваліфікація – вона значно відстає. Неадекватність показників економічного та науково-технічного розвитку України і розвинутих країн не може бути непо-

доланною перешкодою на шляху налагодження коопераційних зв'язків, хоча певною мірою й є стримуючим цей процес фактором.

Важливу роль у забезпеченні життєво необхідних потреб України відіграє виробнича кооперація з іншими державами, яка в останні роки набула в світі стрімкої динаміки. Міжнародна практика свідчить, що коопераційні угоди є доцільними й економічно обґрунтованими в трьох випадках:

- 1) якщо в країні відсутні сировина чи інші матеріали, необхідні для виробництва даної продукції;
- 2) якщо в структурі готової продукції частина закордонних поставчань перевищує 50 %;
- 3) якщо за технічними й експлуатаційними якостями виробу, що ввозяться по коопераційних поставаннях, кращі, ніж національні аналоги.

Базою економічної співдружності колишніх республік Союзу й їх економічної інтеграції виступав поділ праці, тобто спеціалізація та кооперація республік на виробництві окремих видів продукції, якою вони обмінювалися. При цьому за каналами міжреспубліканського обороту реалізувалося понад 20 % валового національного продукту. Ця цифра є навіть трохи вищою, ніж у країнах Європейського Союзу, де аналогічний показник дорівнює 18 %. Цей факт не можна недооцінювати, і нині країни колишнього Союзу мають певною мірою єдиний економічний простір та інтегровану економіку.

Виходячи з реального стану речей, варто зберегти й у майбутньому розвивати міжфірмові коопераційні зв'язки в тих областях, у яких рівень інтеграції з Росією й іншими державами СНД найвищий. Це – машинобудування (енергетичне, хімічне, важке, електронне), авіа-, авто- та суднобудування, радіотехнічна і мікроелектронна промисловість.

Облік технологічних зв'язків і витрат на виробництво продукції на вивіз і відповідно економія проміжних виробів при ввозі продукції вищого ступеня переробки є підставою для розрахунку показників народногосподарської ефективності продуктообмінної діяльності. За оцінками фахівців, економічні параметри вивезеної з України продукції гірші, ніж завезеної, що вимагає внесення певних коректив у систему коопераційних зв'язків.

Виробничо-технічна кооперація може здійснюватися в трьох формах. Перша – на ґрунті вже існуючої спеціалізації (потоварної, подетальної, технологічної) зв'язки між підприємствами України й

інших держав СНД перетворюються в міжфірмові, зберігши при наявності зацікавленості сторін взаємні зобов'язання, оформивши їх контрактами на відповідний період. Друга – в тих випадках, коли виробництво має взаємодоповнюючий характер, і підприємства різних країн являють собою нерозривні ланки технологічного ланцюжка, необхідно трансформувати їх у трансдержавні організаційно-господарські структури на кшталт ТНК, де одне підприємство є головним, а інші – його філіями і зв'язки між ними здійснюються у вигляді внутрішньокорпоративних поставок. Третя – загальні розробки, фінансування та реалізація наукових і виробничих програм, а також створення спільних підприємств у різних сферах економіки. В числі першочергових акцій у цьому напрямку варто здійснити заходи щодо розробки разом з Росією проектів у лісотехнічній і деревообробній сферах, розвідки та видобутку нафти і газу, в енергетиці, наукових досліджень, зокрема космічних. Роль України в цих проектах може бути представлена фінансовими ресурсами, кадрами, технологічним устаткуванням.

Що стосується України в коопераційному співробітництві із західними країнами, то його масштаби незначні. Таке положення зумовлене низкою причин: недооцінкою в минулому цієї форми ділового спілкування, невідпрацьованістю правових, організаційно-економічних і валютно-фінансових аспектів співробітництва, а також відсутністю глибокої зацікавленості західних підприємств щодо України.

У даний час об'єктивна необхідність динамічної інтеграції країн Східної Європи в нову модель МПП передбачає пошук ними своєї ніші в системі всесвітнього поділу праці, насамперед загальноєвропейського. Вони можуть претендувати на участь у глобальному та континентальному поділі праці завдяки наявності таких факторів: геополітичне положення моста між Західною Європою й Азіатським континентом, наявність дешевої та відносно освіченої робочої сили, сільськогосподарських ресурсів і рекреаційно-туристичних можливостей, величезного ринку товарів і послуг, загального географічного й економічного простору й ін. Для того щоб налагодити цивілізовані стабільні та взаємовигідні зв'язки між штучно роздвоєною в минулому європейською спільнотою, необхідно перебороти асиметрію в поділі праці між Західною та Східною Європою, що підвело б однорідний матеріальний фундамент під загальноєвропейський поділ праці.

РОЗДІЛ 4

ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ РОЗВИНУТИМИ КРАЇНАМИ ТА КРАЇНАМИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

4.1. Типологія країн світу

Світова економіка складається з багатьох національних економік. Якщо її розглядати як складну систему, то в ній доцільно виділити підсистеми. Такими підсистемами є групи національних економік (групи країн). Як правило, виділяють три великі групи країн: розвинуті, що розвиваються, з перехідною економікою. Для включення країни в ту чи іншу групу застосовуються різні критерії. Це, насамперед, характер економіки (ринкова чи перехідна) та рівень її соціально-економічного розвитку (визначається в першу чергу виробництвом ВВП/ВНП на душу населення, галузевою структурою ВВП, рівнем і якістю життя). Розглянемо дві перші групи країн.

У групу розвинутих країн (промислово розвинутих, індустріальних) входять держави з ринковою економікою та високим рівнем соціально-економічного розвитку, в яких ВВП на душу населення складає не менше 12 тис. дол. Міжнародний валютний фонд включає в число розвинутих країн і територій (тобто тих частин деяких країн, які мають особливий статус наприклад, Гонконг або Гренландія) всі країни Західної Європи, США і Канаду, Японію, Австралію та Нову Зеландію, а з 1997 р. – також Південну Корею, Сінгапур, Гонконг і Тайвань, Ізраїль. ООН додає до них Південно-Африканську Республіку. Організація економічного співробітництва і розвитку відносить до їх числа також Туреччину та Мексику, що є членами цієї організації, хоча скоріше це країни, що розвиваються, але вони ввійшли до неї за територіальною ознакою (Туреччині належить частина Європи, а Мексика входить у Північноамериканську угоду про вільну торгівлю – НАФТА). Таким чином, у число розвинутих країн включають близько 40 країн і територій. Після офіційного приєднання до Європейського Союзу Польщі, Угорщини, Чехії, Словенії, Кіпру, Естонії, Литви, Латвії, Словачкії, Мальти вони також включені в число розвинутих країн.

У групу країн, що розвиваються, (менш розвинутих, слаборозвинутих) входять держави з ринковою економікою і низьким рівнем економічного розвитку. З 182 країн – членів Міжнародного Ва-

лютного Фонду до тих, що розвиваються, відносять 121. Незважаючи на значну кількість цих країн, а також на те, що для багатьох з них характерні велика чисельність населення та величезна територія, на них приходиться близько 28 % світового ВВП.

Це цілий всесвіт, недарма групу країн, що розвиваються, нерідко називають третім світом, і він неоднорідний. Верхній ешелон країн, що розвиваються, складають держави з порівняно сучасною структурою економіки (наприклад, деякі країни Азії, особливо Південно-Східної та країни Латинської Америки), великим ВВП на душу населення (зокрема більшість країн Перської затоки), високим індексом людського розвитку. З них виділяють підгрупу нових індустріальних країн. У неї включають країни, що в останні роки продемонстрували дуже високі темпи економічного зростання і на цій основі змогли сильно скоротити своє відставання від розвинутих країн. До нинішніх нових індустріальних країн можна віднести в Азії – Індонезію, Малайзію, Таїланд та ін., у Латинській Америці – Чилі й інші південно- та центральноамериканські країни.

В особливу підгрупу виділяють країни-експортери нафти. Ядро цієї групи складають 12 учасників Організації експортерів нафти (ОПЕК), хоча ряд країн-нафтоекспортерів із третього світу не входить у ОПЕК: Мексика, Бруней та ін.

Значна відсталість, відсутність багатих запасів корисних копалин, а часто – і виходу до моря, несприятлива внутрішньополітична та соціальна обстановка зумовлюють в останні десятиліття зростання кількості країн, які відносяться до підгрупи найменш розвинутих. Зараз їх 47, у тому числі 32 розташовані в Тропічній Африці, 10 – в Азії, 4 – в Океанії, 1 – у Латинській Америці (Гаїті). Головна проблема цих країн полягає в тому, що в них відсутні відчутні економічні ресурси для подолання відсталості та бідності.

Що ж стосується зовнішніх факторів розвитку розвинутих країн і тих, що розвиваються, то вся сукупність різних національних економік (чи їх зовнішньоекономічних частин, якщо виходити з вузького визначення) скріплена рухом товарів, послуг і факторів виробництва (економічних ресурсів). На такій основі між цими країнами виникають міжнародні економічні відносини (зовнішньоекономічні, світогосподарські зв'язки), тобто господарські відносини між резидентами та нерезидентами (юридичними і фізичними особами різних країн). Їх можна класифікувати за формами.

Традиційно в окрему форму виділяють міжнародну (світову)

торгівлю товарами та послугами. Переміщення факторів виробництва лежить в основі таких форм міжнародних економічних відносин: міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, міжнародна торгівля знаннями (міжнародна передача технологій). Що стосується інших факторів виробництва, то природні ресурси немобільні і беруть участь у світогосподарських зв'язках майже завжди опосередковано, через міжнародну торгівлю виготовленою на їх основі продукцією. В окрему форму необхідно виділити міжнародні валютно-розрахункові відносини, що хоча і є похідними від міжнародної торгівлі та руху факторів виробництва (особливо капіталу), набули значної самостійності у світовому господарстві.

Наведена типологія міжнародних економічних відносин не є єдиною. Існують також інші типології.

Одна з головних характеристик сучасних національних господарств розвинутих країн – їх “відкритість” у світове господарство, відкритість зовнішньому світу. Всі розвинуті країни ведуть інтенсивну зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД), активно використовуючи переваги міжнародного поділу праці.

Переважаюча частина зовнішньоекономічної діяльності розвинутих країн припадає на економічний обмін один з одним, який здійснюється у різних формах. Це зумовлено цілою низкою причин, серед яких необхідно відзначити: зменшення частки сировини та підвищення ролі готових виробів у світовій торгівлі після Другої світової війни; перенесення центра ваги в міжнародному поділі праці з міжгалузевого на внутрішньогалузевий; найбільша ємність ринків (вимірювана в платоспроможному попиті) розвинутих країн порівняно з іншими; близькість політичних систем розвинутих країн, що спонукує їх правлячі кола сприяти засобами державної зовнішньоекономічної політики розвитку економічних відносин між ними.

Усі розвинуті країни активно беруть участь у світовій торгівлі. Їх експортна квота (відношення обсягу експорту до ВВП) після Другої світової війни досягла вражаючих показників: у великих країн (Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія) вона тяжіє до 25 %, у малих розвинутих країн Західної Європи – близько 40-50 %, у США – формально близько 10 %. Експортна квота не відображає ступінь залучення США у світову торгівлю, тому що США володіють за рубежом найбільшою “другою економікою” у вигляді філій американських ТНК, що займають чільні позиції в транснаціональному бізнесі.

За останні два десятиліття частка розвинутих країн у світовій торгівлі товарами коливається в межах 70–76 % (75 % – 1997 р.), країн, що розвиваються, – 20–24 % і соціалістичних (нині країн з перехідною економікою) – 6–8 %. Найбільшими у світі експортерами й імпортерами в останні три десятиліття незмінно виступають США, Німеччина й Японія. Основна частка світового товарообміну (60 %) приходить на торгівлю між найбільш розвинутими країнами.

Ще помітніша роль розвинутих країн у світовій торгівлі послугами, вартісний обсяг яких в останні роки складає близько 25 % світового експорту, причому даний показник виявляє тенденцію до зростання. На розвинуті країни в даний час приходить близько 4/5 світового експорту послуг. Трійка провідних експортерів послуг у 1997 р. виглядала так: США, Великобританія, Франція, а імпортерів – США, Японія, Німеччина.

Серед різних видів послуг найбільшою мірою традиційно залучені в світогосподарський оборот транспортні та туристичні послуги, а в останні два десятиліття – у зростаючій мірі нові види послуг, пов'язані із сучасним етапом науково-технічної революції: інформаційні, консалтингові, інжинірингові. Таким чином, у середньостроковій перспективі можна чекати на деяке підвищення і, принаймні, збереження частки розвинутих країн у світовому експорті послуг.

Розвинуті країни домінують і в області міграції (експорту й імпорту) капіталу. При цьому першорядну роль відіграє їх пріоритетне становище серед прямих інвестицій, що безпосередньо сприяють зростанню й удосконаленню виробництва, просуванню науково-технічного прогресу.

Розвинуті країни є не тільки головними експортерами капіталу у формі прямих інвестицій у світі, але й їх імпортерами (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Щорічне надходження прямих виробничих інвестицій за основними групами країн, млрд дол

Групи країн	Роки									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Світ у цілому	206	160	175	241	241	330	363	468	660	827
Розвинуті	171	115	118	138	141	208	212	276	468	609
Країни, що розвиваються	34	43	52	76	100	107	138	172	173	198

Головними суб'єктами експорту й імпорту капіталу виступають ТНК, місцем походження й основного утворення яких є, насамперед, розвинуті країни. На основі експансії ТНК у формі прямих інвестицій розвинуті країни створили за кордоном потужні “другі економіки”. Їх щорічний оборот досяг 7 трлн дол, що перевищує вартісний обсяг світового експорту товарів. Закордонне виробництво сягає 1/4 ВВП розвинутих країн.

Серед експортерів капіталу у формі прямих інвестицій лідерами виступають США та Великобританія – відповідно 114,5 і 58 млрд дол лише за 1997 р. (увесь світ – 424 млрд дол), серед імпортерів – також ці дві країни – 91 і 37 млрд дол [21].

Здійснення приблизно 1/2 прямих інвестицій за кордоном супроводжується злиттям і поглинанням фірм. Це ще більше зміцнює домінуючі позиції ТНК і відповідно розвинутих країн і міжнародної міграції капіталів у формі прямих інвестицій.

В області міжнародної міграції робочої сили розвинуті країни виступають як приймаюча сторона для більшої частини іноземних робітників. Ті робітники, що легально прибувають у розвинуті країни, складають 5–10 % працездатного населення розвинутих країн Північної Америки та Західної Європи; в Японії цей показник є набагато нижчий.

Іноземні робітники виконують у розвинутих країнах, як правило, малокваліфіковану роботу з порівняно низькою оплатою, практично не конкуруючи на ринках праці з місцевою робочою силою. В той же час зростаючу роль у міжнародній міграції робочої сили відіграє приплив у розвинуті країни з інших країн учених і висококваліфікованих спеціалістів, для яких передбачаються пільгові умови в'їзду в ці країни.

Так, у щорічній імміграційній квоті США для таких осіб гарантується виділення не менше 20 %. Особливо “полюють” фірми і відповідні державні служби США за фахівцями в області математики, ядерної фізики, інформатики, генної інженерії, біотехнології, програмного забезпечення ЕОМ.

З розглянутих вище процесів закономірно впливає і домінуюча роль розвинутих країн у сфері міжнародних валютно-розрахункових відносин. Усі розвинуті країни володіють першокласними твердими валютами, для яких характерна їх повна конвертованість.

Так само для цих країн характерна ліберальна валютна політи-

ка: будь-які валютні обмеження, до яких знову і знову змушені вдаватися країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою, в розвинутих країнах у даний час застосовуються вкрай рідко або не використовуються взагалі. Вплив на курс національної валюти здійснюється насамперед засобами грошово-кредитної політики (особливо дисконтної) та валютними інтервенціями центральних банків, які пропонують додатково чи скуповують свої валюти.

Участь у світовій торгівлі – одна з необхідних умов одержання фінансових і технологічних ресурсів для забезпечення економічного зростання. Зовнішня торгівля країн, що розвиваються, характеризується високими темпами зростання й істотними змінами в товарній структурі, які відбивають зрушення в економіці. Якісно новою рисою їх експорту стала зростаюча частка готової промислової продукції. Певні зрушення намітилися й у географічній спрямованості зовнішньої торгівлі. З кінця 80-х р. країни, що розвиваються, за темпами зростання зовнішньої торгівлі обганяють розвинуті держави (табл. 4.2) [11].

Таблиця 4.2

Темпи зростання зовнішньої торгівлі розвинутих країн і країн, що розвиваються, (середньорічні вимірювання), %

Країни	Роки				
	1980-1987	1988-1995	1996	1997	1998
Імпорт					
Розвинуті країни	4,4	6,4	6,4	8,6	4,5
Країни, що розвиваються	1,2	7,9	9,3	12,1	1,0
Експорт					
Розвинуті країни	4,6	6,9	5,9	9,8	3,6
Країни, що розвиваються	0,5	9,1	8,7	10,8	3,9

Що стосується іноземного капіталу, то брак внутрішніх фінансових ресурсів, необхідність використання сучасних знань у ході розвитку зумовили потребу країн, що розвиваються, в залученні іноземного капіталу, що, за оцінкою Всесвітнього банку, може становити в 1996–2005 рр. 1,5–2 трлн дол. Іноземні інвестиції стали важливим компонентом стратегії розвитку як у вигляді державної допомоги, так і приватного іноземного капіталу.

Цей тип інвестицій дає можливість не тільки залучити фінансові ресурси, яких бракує національним економікам, а й долучити їх до сучасної техніки, організації виробництва, досвіду створення ри-

нкових інститутів. Зростаючу роль у цьому процесі відіграють ТНК. Однак у загальній сумі нагромадження у світі іноземних інвестицій на країни, що розвиваються, приходиться лише близько 20 %. Правда, після того, як вони почали проводити ліберальні реформи, приплив приватного іноземного капіталу збільшився – з 18 млрд дол на рік в період 1986–1991 рр. до понад 67 млрд дол у 1997 р.

Цей потік прямих інвестицій розподіляється серед країн, що розвиваються, нерівномірно, концентруючись в основному в 10 країнах Латинської Америки, Південної і Південно-Східної Азії (на них припадає до 80 % закордонних коштів). Надходження іноземних інвестицій прямо залежить від політичної й економічної стабільності, рівня інфраструктури, ємності внутрішнього ринку, наявності дисциплінованої робочої сили.

4.2. Міжнародні економічні відносини України

Реальні наслідки подолання успадкованої зовнішньоекономічної ізоляції та входження нашої держави в систему міжнародних відносин із властивою їй лібералізацією руху товарів, капіталу, технологій і робочої сили ніяк не узгоджуються з оптимістичними прогнозами та надіями. Перш за все це стосується розвитку зовнішньої торгівлі як найбільш розвинутої та домінуючої частини зовнішньоекономічних зв'язків.

Оскільки поняття диверсифікації в зовнішньоторговельних зв'язках ідентифікується зі змінами в географічній і товарній структурі, то це зумовлює необхідність хоча б у загальній формі зупинитися на найбільш характерних тенденціях і рисах цього процесу.

1. При цьому необхідно відзначити, що з набуттям незалежності та початком ринкових реформ в Україні зовнішня торгівля (залучаючи в сферу міжнародного обміну понад 40 % виробленої продукції) все більше впливає на структуру й обсяги виробництва, платіжний баланс і фінансову стабільність (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Динаміка показників розвитку торгівлі України, млрд дол

Показники товарооб- міну	Роки						
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Зовнішньоторговельний оборот	23,238	23,510	31,190	30,363	31,955	31,360	27,313
Експорт, усього	11,308	10,841	13,894	14,244	14,331	14,232	12,637

Показники товарообміну	Роки						
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Темп приросту експорту	–	– 4,1 %	+ 28,2 %	+ 2,5 %	+ 0,6 %	– 0,7 %	– 8,9 %
Імпорт, усього	11,930	12,669	16,469	16,946	17,624	17,128	14,676
Темп приросту імпорту	–	+ 6,2 %	+ 30,0 %	+ 2,9 %	+ 4,0 %	– 2,8 %	– 8,6 %

2. Як свідчить статистика, після стрімкого збільшення в 1994 р. експорту до 14,2 млрд дол США, викликаного лібералізацією торговельного режиму, далі відбулося зниження темпів торгівлі товарами. Воно закінчилося в 1998 р. її спадом на 1,7 млрд дол США, чи на 11,2 %, проти досягнутого в 1996 р. рівня 14,3 млрд дол, США при незмінній (не нижче 2 млрд дол США) незбалансованості. Досягненню активно-го сальдо зовнішньоторговельного обміну в 1996–1998 р. (у 250–350 млн дол США) [4] сприяла торгівля послугами, перевага експорту яких над імпортом нейтралізувала пасивне сальдо торгівлі товарами (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Сальдо торговельного балансу та його складових, млрд дол

Регіони	Роки			
	1995	1996	1997	1998
Всього торгівля товарами та послугами, в т.ч.:	– 1,19	+ 0,25	+ 0,42	+ 0,37
– з країнами СНД і Балтії	– 2,10	– 0,64	– 1,54	– 1,87
– з іншими країнами світу	+ 0,91	+ 0,89	+ 1,96	+ 2,22
Торгівля товарами:	– 2,70	– 3,29	– 2,90	– 2,04
– з країнами СНД і Балтії	– 3,31	– 3,76	– 4,47	– 3,85
– з іншими країнами світу	+ 0,61	+ 0,47	+ 1,57	+ 1,81
Торгівля послугами:	+ 1,51	+ 3,54	+ 3,32	+ 2,30
– з країнами СНД і Балтії	+ 1,21	+ 3,12	+ 2,93	+ 1,97
– з іншими країнами світу	+ 0,30	+ 0,42	+ 0,39	+ 0,42

3. На розвитку зовнішньої торгівлі України (більше ніж з 190 країнами світу) відзначаються різноспрямовані процеси послідовної інтеграції нашої економіки у світове господарство та втягування її в систему регіонального товарообміну, що визначило нейтральну гео економічну орієнтацію України і вплинуло на динаміку торгівлі з пострадянськими республіками й іншими торговими партнерами (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

**Зміна частки торгівлі України товарами
з країнами СНД і Балтії й іншими країнами світу, %**

Регіони	Роки			
	1995	1996	1997	1998
Зовнішньоторговельний оборот				
– з країнами СНД	60,27	59,50	51,30	46,54
– з іншими країнами світу	39,74	40,50	48,70	57,46
Експорт				
– з країнами СНД	54,36	53,19	40,22	35,08
– з іншими країнами світу	45,64	46,81	59,18	64,92
Імпорт				
– з країнами СНД	65,21	53,60	34,30	56,42
– з іншими країнами світу	34,79	35,37	40,00	43,58

По-перше, на зменшення обсягу торгівлі товарами з пострадянськими республіками, частка якого становила в 1993 р. 71,3 %, а в 1998 р. – 46,5 %, й активізацію її з 1994 року з іншими країнами, вплинули їх зовнішньоекономічна політика та загальний стан економіки, кон'юнктура світових товарних ринків і ряд інших як внутрішніх, так і зовнішніх обставин. Комплексний їх вплив і визначив нестабільність товарообміну України із основними партнерами з держав СНД.

По-друге, кризові процеси в економіці пострадянських республік, що погіршили умови збуту української продукції протягом 1994-1998 років.

4. Розвиток відносин з іншими партнерами виявився найбільш ефективним. Його характерною диверсифікаційною ознакою стало розширення товарообміну з розвиненими країнами при тривалому домінуванні тенденцій до обмеження торгівлі з країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою (табл. 4.6).

У 1997 р. збільшилася частка українського експорту в країни Азії і внаслідок вигідних умов збуту це сприяло поліпшенню ефективності зовнішньоторговельного обміну. Проте фінансова криза, що охопила нові індустріальні країни, призвела до зменшення в 1998 р. частки українського експорту в країни Азії з 42,1 % до 33,1 % і збільшення експортних потоків у країни Європи й Америки відповідно на 5,7 % і 2,2 %.

Динаміка регіональної структури товарообміну України, %

Регіони	1994 рік		1995 рік		1996 рік		1997 рік		1998 рік	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Європа	50,7	76,1	46,8	72,9	48,1	65,1	43,9	71,4	49,6	72,3
Азія	30,4	7,6	41,6	10,5	36,8	10,7	42,1	11,8	33,1	12,1
Африка	2,3	3,2	4,2	1,9	3,1	2,1	5,4	2,2	6,2	1,6
Америка	9,5	9,6	6,8	14,3	9,1	13,5	8,7	14,2	10,9	13,7
Австралія і Океанія	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,4	0,2	0,3
Невизначені країни	–	–	–	–	2,6	8,3	–	–	–	–

5. При істотному скороченні торгівлі товарами частка українського експорту залишається незбалансованою, збільшення вартості експорту не завжди супроводжується відповідним збільшенням його фізичних обсягів, компенсуючись наближенням цін на товари до рівня світових. Безумовно, збільшення експорту відбулося через спад виробництва, несприятливу кон'юнктуру ряду товарних ринків, недосконалість зовнішньоторговельної політики та відсутність державної підтримки експортерів.

У цілому структура експорту відображає суперечливість нинішнього перехідного періоду. Наприклад, у 1998 р. разом деякими позитивними зрушеннями (пов'язаними зі збільшенням постачань текстилю та текстильної продукції, продукції аерокосмічної галузі, суднобудування, продукції з деревини) спостерігалось різке зменшення експорту продукції АПК, добрив, машин. Одночасно в структурі експорту внаслідок технологічного відставання, зниження конкурентоспроможності виробництва та браку інвестицій на його модернізацію збільшилася частка таких видів сировини та напівфабрикатів, як чорні метали, руди, алюміній, продукти неорганічної хімії.

Відставання в створенні сприятливих умов для розвитку виробництва та розширення бази надходжень до державного бюджету породжує труднощі в нагромадженні коштів на технічне переоснащення, структурну перебудову та збільшення конкурентоспроможності національної економіки, а однобока фіскальна податкова політика веде до зменшення норми нагромадження. В останні роки вона не перевищує 10–17 % ВВП.

Низька норма нагромадження, а також потреба зменшення дефіциту за поточними операціями при загостренні фінансових

труднощів зумовили вихід України на міжнародні фінансові ринки та збільшення основних компонентів зовнішнього фінансування. У ньому переважають іноземні кредити, оскільки обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну перевищив 2 млрд дол США. Це зумовлено стагнацією економіки, несприятливістю внутрішньогосподарського середовища й інвестиційного клімату. Це все відлякує потенційних вкладників, що в основному обмежуються портфельними інвестиціями.

Незначний приплив внутрішнього та зовнішніх приватних капіталів зумовлює потреба зовнішнього кредитування Світовим банком, Міжнародним Валютним Фондом (МВФ), Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР), а збільшення обсягів іноземних кредитів призводить до “ліквідної пастки” внаслідок збільшення внутрішнього та зовнішнього державного боргу.

Несприятливий розвиток міжнародних фінансових зв'язків України створює передумови дестабілізації національної валюти і робить малоімовірним перехід у фазу збільшення.

Наша держава, як і інші постсоціалістичні країни, має потребу в надходженні іноземного приватного капіталу. Залучення закордонних інвестицій і кредитів може бути спрямоване на модернізацію економіки та створення передумов для зміцнення її конкурентних позицій.

Стан у зовнішній торгівлі, у сфері міжнародних фінансових зв'язків, рух технологій і робочої сили свідчать про недосконалість нинішньої моделі інтеграції нашої держави в систему світогосподарських відносин.

Завдання забезпечення збалансованості в зовнішньоекономічних зв'язках із закордонними партнерами, перетворення в структурі експортно-імпортних операцій і наближення їх до структурних співвідношень, які характерні для розвинутих країн, подальший розвиток взаємовигідних товарообмінних операцій із країнами СНД, Центральної та Західної Європи, США, іншими країнами, формування і проведення інвестиційної політики тісно зв'язані з диверсифікацією економіки країни в цілому, оскільки взаємозалежність і взаємовплив економіки та зовнішньоекономічних відносин є органічними.

У стратегії економічного розвитку важливе місце належить підвищенню ефективності зовнішньої політики, що має бути спрямована на зміцнення позицій України на світових ринках. Одним із способів досягнення цієї мети, як це і передбачається програмою “Україна – 2010”, є диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності.

Необхідно відзначити, що диверсифікація зовнішньої торгівлі передбачає як диверсифікацію експорту України, так і імпорту. При цьому диверсифікація експорту зумовлює, в першу чергу, досягнення його максимально ефективної й оптимальної структури, розширення асортименту товарів, поступове збільшення частини високотехнологічної продукції та товарів з високим рівнем обробки, а також освоєння вітчизняними виробниками й імпортерами нових ринків товарів, технологій, капіталу і послуг.

Що стосується імпорту, то диверсифікація передбачає різке зменшення залежності від імпорту важливих факторів виробництва (у першу чергу – енергоносіїв і стратегічних видів сировини), розширення джерел надходження цих компонентів, а також створення в Україні імпортозамінних виробництв на основі новітніх передових технологій.

Висновки

Таким чином, від вирішення проблеми диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків у безпосередній залежності знаходиться майбутнє нашої держави як рівноправного учасника світогосподарських зв'язків. Згідно з програмою “Україна – 2010”, яка була розглянута та підтримана НАН України, науково-теоретичною конференцією із залученням провідних учених країни та голів облдержадміністрацій і затверджена урядом України, процес диверсифікації охоплює три етапи, кожний з яких має свої специфічні особливості.

Перший етап – 1999–2000 рр. Для нього характерні: забезпечення входження України в систему міжнародного поділу праці, що сприяє формуванню на визначеному рівні зовнішньоторговельного балансу за рахунок нарощування його експортної частини й одночасного зменшення обсягів невиробничого імпорту та раціонального скорочення промислового імпорту.

Другий етап диверсифікації (2001–2005 рр.) характеризується істотними структурними змінами в економіці, вдосконаленням структури зовнішньоекономічних зв'язків у товарному (зі значним збільшенням частини машинобудівної та високотехнологічної продукції в структурі експорту), інвестиційному, геополітичному й організаційному аспектах. Цьому етапу має бути властиве розширення співробітництва з високорозвинутими країнами (країнами “великої сімки”), що мають стати найважливішими постачальниками в Україну нових технологій і високотехнологічних виробництв і найбільшим джерелом інвестицій. У цьому відношенні головний акцент робиться на співробітництво на основі міжнародної кооперації в сферах енергетики, агропромислового комплексу, транспорту, зв'язку.

РОЗДІЛ 5

КОНКУРЕНЦІЯ ЯК СКЛАДОВА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

5.1. Поняття конкуренції в економічній науці

Сучасна ринкова економіка являє собою складний організм, що включає величезну кількість різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють на тлі розгалуженої системи правових норм бізнесу й об'єднуються єдиним поняттям – ринок.

За визначенням, ринок – це організована структура, де “зустрічаються” виробники та споживачі, продавці і покупці, де в результаті взаємодії попиту споживачів (попитом називається кількість товару, що споживачі можуть купити за визначеною ціною) та пропозиції виробників (пропозиція – це кількість товару, що виробники продають за визначеною ціною) встановлюються і ціни товарів, і обсяги продажів. При розгляді структурної організації ринку вирішальне значення має кількість виробників (продавців) і кількість споживачів (покупців), які беруть участь у процесі обміну загального еквівалента вартості (грошей) на будь-який товар. Ця кількість виробників і споживачів, характер і структура відносин між ними визначають взаємодію попиту та пропозиції.

Ключовим поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Конкуренція – це центр ваги всієї системи ринкового господарства, тип відносин між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції товарів на ринку. Це конкуренція між виробниками. Аналогічно визначається конкуренція між споживачами як взаємовідносини з приводу формування цін і обсягу попиту на ринку. Стимулом, що спонукає людину до конкурентної боротьби, є прагнення перевершити інших. У суперництві на ринках мова йде про укладання угод і про частку участі в ринковій сфері.

Конкурентна боротьба – це динамічний (прискорюючий рух) процес. Він сприяє кращому забезпеченню ринку товарами (рис. 5.1).

Пошук переконливого пояснення процвітання фірми або країни в цілому варто почати з правильної постановки питання. Насамперед від поняття “конкурентоспроможна країна” як терміна, що

має велике значення для економічного процвітання, доведеться відмовитися. Головна мета держави в економіці – забезпечити своїм громадянам достатньо високий рівень життя, який би поступово підвищувався. Здатність держави зробити це залежить не від якогось аморфного поняття “конкурентоспроможність”, а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця і капітал.



Рис. 5.1. Класифікація ринкових конкурентних структур у перехідний період (ринки товарів виробничого споживання)

Єдине, на чому може ґрунтуватися концепція конкурентоспроможності на рівні країни, – це продуктивність використання ресурсів. Якби не було міжнародної конкуренції, рівень продуктивно-

сті в одній країні практично не залежав би від становища в інших країнах. Однак міжнародна торгівля та вивіз капіталу являють собою можливість для підвищення продуктивності використання ресурсів країни й одночасно загрозу її підвищенню чи підтримці на постійному рівні. Міжнародна торгівля дає змогу країні підвищувати продуктивність свого виробництва, тому що усуває необхідність самостійно виробляти всі товари та послуги. Тому країна може спеціалізуватися на тих галузях і сегментах ринку, де її фірми відносно більш конкурентоспроможні, ніж іноземні, й імпортувати ті товари та послуги, за якими її фірми поступаються закордонним. Тим самим підвищується середній рівень продуктивності в економіці. Таким чином, імпорт, так само як і експорт, прямо впливає на продуктивність.

Жодна країна не може бути конкурентоспроможною абсолютно у всьому, так само як і бути чистим експортером абсолютно всього. Людські й інші ресурси будь-якої країни неминуче обмежені. В ідеальному варіанті їх застосовують у найбільш продуктивних галузях.

Термін “конкуренція” увійшов в економічну теорію з розмовного мовлення від латинського слова “concurrentia”, що означає “зіткнення”, “змагання”.

Тлумачення поняття конкуренції в економічній науці пройшло кілька стадій. Класичній економічній теорії був характерний поведінковий підхід. Зокрема, А. Сміт розумів сутність конкуренції як сукупність взаємозалежних спроб різних продавців установити контроль на ринку. Отже, акцент робився на такій поведінці продавців і покупців, що характеризувалася чесним, без змови, суперництвом за більш вигідні умови продажу чи купівлі товарів. При цьому основним об'єктом конкурентної боротьби вважалися ціни.

Поведінкове трактування конкуренції було характерне і для неокласичної політичної економії. Однак неокласики зв'язували конкуренцію з боротьбою за рідкісні економічні блага, а також за гроші споживачів, на які їх можна придбати. Рідкість, у їх розумінні, означає, що кількість благ недостатня порівняно до потреб людей.

Поряд з поведінковим трактуванням, починаючи з кінця ХІХ ст., в економічну теорію стала проникати інша, структурна концепція конкуренції, що вийшла згодом на перше місце. Серед її авторів були Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлен. Позиції

цих учених у сучасній західній економічній науці настільки сильні, що сам термін “конкуренція” найчастіше використовується саме в структурному розумінні. Ринок називається конкурентним, коли число фірм, що продають однорідний продукт, є настільки великим і частка конкретної фірми на ринку є настільки малою, що ніяка фірма одна і самостійно не може істотно вплинути на ціну шляхом зміни обсягу продажів.

Таким чином, при структурному підході акцент зміщується із самої боротьби фірм одна з одною на аналіз структури ринку, тих умов, які переважають на ньому. Як підкреслює А.Ю. Юданов, “у центрі уваги опиняється не суперництво фірм у встановленні ціни, не з’ясування того, хто і чому переміг, а встановлення факту принципової можливості (чи неможливості) впливу фірми на загальний рівень цін на ринку. Якщо такий вплив неможливий, то мова йде про ринок досконалої конкуренції, у протилежному випадку – про один із різновидів конкуренції недосконалої” [68].

Таке розуміння конкуренції, як бачимо, значно відрізняється від її визначення в класичній теорії, що не проводила різниці між конкуренцією та суперництвом. Класики, говорячи про конкуренцію, мали на увазі лише досконалу конкуренцію, в рамках якої взаємозалежність продавців є настільки малою, що її можна не враховувати. На конкурентному ринку всі фірми незалежні одна від одної в тому змісті, що дії однієї не здійснюють помітного впливу на поведінку інших фірм. За такої конкурентної поведінки (суперництва) жодна фірма не може стати лідером на ринку, тобто монополія неможлива.

Пізніше спектр ринкових структур, які аналізувалися економістами, був розширений, і з’явилася необхідність у чіткому розмежуванні понять “конкуренція” та “суперництво”. У сучасному розумінні термін “суперництво” відноситься до дійсної поведінки ринкових агентів, спрямованої на завоювання лідируючого (відмінного від інших) становища на ринку, та використовується для характеристики сфери діяльності бізнесменів, підприємців, а не для якісної характеристики побудови ринку.

Термін “конкуренція”, в свою чергу, використовується для характеристики моделі, побудови ринку.

Крім поведінкового та структурного трактування конкуренції, в економічній теорії існує ще функціональний підхід до конкуренції, а також характеристика конкуренції як “процедури відкриття”.

Функціональний підхід до визначення конкуренції пов'язаний, зокрема, з ім'ям австрійського економіста Й. Шумпетера. У своїй теорії економічного розвитку він визначав конкуренцію як боротьбу старого з новим. Цю боротьбу ведуть підприємці – організатори виробництва, що прокладають нові шляхи, здійснюють нові комбінації ресурсів. На думку Й. Шумпетера, задача підприємця – здійснювати реалізацію нововведень, боротися з рутиною, не робити те, що роблять інші, стати “творчим руйнівником”. Тоді він може виграти в конкурентній боротьбі, витиснивши з ринку тих підприємців, які користуються застарілими технологіями чи випускають продукцію, що не користується попитом.

Інший австрійський економіст і політичний філософ – Ф. Фон Хайек розглядав конкуренцію ще ширше, розуміючи її як “процедуру відкриття”. На його думку, підприємцю важливо, орієнтуючись на підвищення чи зниження цін на ресурси та вироблені з їх допомогою блага, зрозуміти, в якому напрямку потрібно діяти, що, як і для кого виробляти. На ринку тільки завдяки цінам і конкуренції таємне стає явним. Тільки “процедура” конкуренції “відкриває”, які ресурси, і в якій кількості необхідно використовувати, що, скільки, де і кому продавати.

Говорячи про елементи ринкового механізму, треба мати на увазі, що споживач і виробник повинні мати економічну свободу.

Ринкова система створює свободу економічного вибору, кожний вправі виробляти та продавати свій товар. У результаті виникає економічне змагання, боротьба, іменована конкуренцією.

Конкуренція – це боротьба незалежних економічних суб'єктів за обмежені економічні ресурси. Це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьби між діючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задовольняючи різні потреби покупців. На світовому ринку постійно існує гостра конкуренція товаровиробників [48]. Для успішної діяльності на зовнішніх ринках необхідним є суттєве підвищення конкурентоспроможності пропонованих вітчизняних товарів. При імпорті використання конкуренції іноземних продавців дає змогу досягати більш вигідних умов закупівель.

Однак поняття конкуренції настільки багатозначне, що воно не охоплюється будь-яким універсальним визначенням. Це і спосіб господарювання, і такий спосіб існування капіталу, коли один капітал суперничає з іншим капіталом. В конкуренції вбачається як го-

ловна суттєва риса, властивість товарного виробництва, так і спосіб розвитку. Крім того, конкуренція виступає в ролі стихійного регулятора суспільного виробництва.

Наслідком конкуренції є, з одного боку, загострення виробничих і ринкових відносин, а з іншого – підвищення ефективності господарської діяльності, прискорення НТП. Конкуренція відноситься до неконтрольованих факторів, які впливають на діяльність організацій і які не можуть управлятися організацією.

Конкуренція – це суперництво між учасниками ринкового господарства за кращі умови виробництва, купівлі та продажу товарів. Таке зіткнення є неминучим і породжується об'єктивними умовами:

- повною господарською відокремленістю кожного суб'єкта ринку;
- його повною залежністю від господарської кон'юнктури;
- протиборством з іншими претендентами за невеликий дохід [67].

Як і будь-яке явище, конкуренція має свої позитивні та негативні сторони.

Позитивні сторони конкуренції:

- змушує постійно шукати та використовувати у виробництві нові можливості;
- вимагає вдосконалювати техніку та технології;
- стимулює підвищення якості товару;
- змушує знижувати витрати (ціни);
- вимагає від постачальників товарів (продавців) знижувати ціни на товар, що пропонується;
- орієнтує на асортимент товарів підвищеного попиту;
- підвищує якість продукції (клієнт завжди правий);
- вводить нові форми управління.

Негативні сторони конкуренції:

- при конкуренції спостерігається нещадність і жорстокість по відношенню до невдахи;
- численність “жертв” у виді банкрутств і безробіття.

Конкуренція сприяє вирівнюванню індивідуальних вартостей і, відповідно, диференціації розмірів прибутку на основі розходжень у продуктивності праці, в управлінні виробництвом. У міжгалузевому аспекті конкуренція, до того ж, формує середню норму прибутку, веде до переливу капіталу на користь найбільш необхід-

них у суспільному відношенні виробництв. При цьому зрозуміло, що вона виявляє найсильніших.

Важливу роль у ринкових відносинах відіграє конкурентоспроможність товару. Під конкурентоспроможністю товару розуміють його перевагу на ринку, що сприяє успішному збуту. Однак це загальне поняття розкривається через систему показників.

Перша група показників – якість товару. Вона складається з технічного рівня товару та корисності його для споживача через його функціональні, соціальні, естетичні, ергономічні, екологічні властивості.

Друга група – сумарні витрати споживача, що враховують ціну виробу та витрати на його експлуатацію протягом усього терміну служби.

На конкурентоспроможність товару впливають такі фактори:

а) при виробництві:

- продуктивність праці;
- рівень оподаткування;
- впровадження науково-технічних розробок;
- розміри прибутку підприємства;
- величина оплати праці;

б) при його споживанні:

- продажна ціна товару;
- якість;
- новизна;
- післяпродажне обслуговування;
- рівень передпродажної підготовки.

Таким чином, конкурентоспроможність – це характеристика товару, що відображає його відмінність від аналогічного конкурентного товару як за ступенем відповідності конкретній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Конкуренція щоразу спонукає підприємство “налагоджувати” виробництво на задоволення попиту, а через нього – на наявні потреби, високу якість, створення нових конкурентоспроможних товарів. Завдяки конкуренції створюється могутня альтернатива монополізації в сфері економіки, яка, як показує світовий досвід, призводить до застою в науково-технічному прогресі, бюрократизації управління народним господарством.

5.2. Функції конкуренції та її підтримка

Конкуренція виконує низку функцій. Найважливіші з них такі:

1. Функція регулювання. Для того, щоб вистояти у боротьбі, товаровиробник має пропонувати вироби, які користуються пріоритетним попитом у споживача (суверенітет споживача). Тому і фактори виробництва під впливом ціни спрямовуються в ті галузі, де в них існує найбільша потреба.

2. Функція мотивації. Для товаровиробника означає шанс і ризик одночасно:

- підприємства, що пропонують кращу за якістю продукцію чи виробляють її з меншими виробничими витратами, отримують винагороду у вигляді прибутку (позитивні санкції). Це стимулює технічний прогрес;

- підприємства, що не реагують на побажання клієнтів або порушення правил конкуренції своїми суперниками на ринку, отримують покарання у вигляді збитків чи витісняються з ринку (негативні санкції).

3. Функція розподілу. Конкуренція не тільки включає стимули до більш високої продуктивності, але і дає змогу розподіляти доход серед підприємств і домашніх господарств відповідно до їх ефективного внеску. Це відповідає пануючому в конкурентній боротьбі принципу винагороди за результатами.

4. Функція контролю. Конкуренція обмежує та контролює економічну силу кожного підприємства. Наприклад, монополіст може призначати ціну. В той же час конкуренція надає покупцеві можливість вибору серед декількох продавців. Що більш досконала конкуренція, то більш справедлива ціна.

Політика в області конкуренції покликана опікуватися тим, щоб конкуренція могла виконувати свої функції. Керівний принцип “оптимальної інтенсивності конкуренції” в якості цілей політики в області конкуренції припускає, що:

- технічний прогрес щодо виробів і процесів швидко впроваджується (інновація під впливом конкуренції);

- підприємства гнучко адаптуються до мінливих умов, наприклад схильності споживачів (адаптація під впливом конкуренції).

Масштаб інтенсивності конкуренції визначається тим, як швидко переваги щодо прибутку втрачаються в результаті успішного відтворення інновації конкурентами. В першу чергу це зале-

жить від того, наскільки конкуренти реагують на ривок уперед підприємства-піонера і наскільки динамічним є попит.

Відповідно до керівного принципу інтенсивної оптимальної конкуренції сприятливі умови для нормального функціонування суперництва з'являються тоді, коли мають справу з “широкою” олігополією з “помірною” індивідуалізацією продукції. “Вузька” олігополія із сильною індивідуалізацією продукції, навпаки, зменшує інтенсивність конкуренції.

У кожній ринковій економіці існує небезпека того, що учасники конкурентної боротьби спробують ухилитися від обов'язкових норм і ризику, пов'язаних з вільною конкуренцією, вдаючись, наприклад, до змови щодо цін або імітації товарних знаків. Тому держава має видавати нормативні документи, що регламентують правила конкурентної боротьби і гарантують:

- якість конкуренції;
- саме існування конкуренції;
- ціни та якість виробів мають бути в центрі уваги конкуренції;
- послуги, що пропонуються, мають бути відповідними до ціни й інших договірних умов;
- захищені правовими нормами товарні знаки та марки допомагають покупцеві розрізнити товари за їх походженням і своєрідністю, а також робити висновок про деякі їх властивості;
- обмежений за часом патентний захист (20 років) і зареєстровані промислові зразки, а також зразки промислової естетики.

Конкурентна стратегія має ґрунтуватися на всебічному розумінні структури галузі та процесу її зміни. У будь-якій галузі економіки не має значення, діє вона лише на внутрішньому ринку чи зовнішньому теж, – суть конкуренції виражається п'ятьма силами:

- загрозою появи нових конкурентів;
- загрозою появи товарів або послуг, які б могли замінити існуючі;
- здатністю постачальників комплектуючих виробів та інших торгуватися;
- здатністю покупців торгуватися;
- суперництвом уже наявних конкурентів між собою (рис. 5.2).

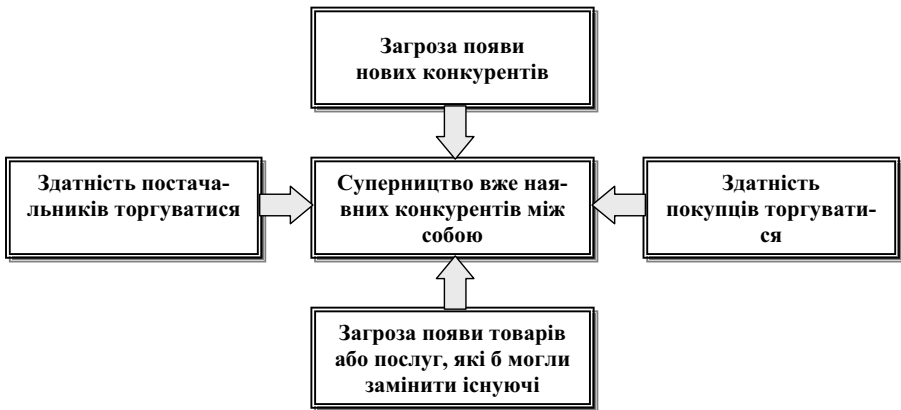


Рис. 5.2. П'ять сил, які визначають конкуренцію в галузі

Значення кожної з п'яти сил змінюється від галузі до галузі та визначає, врешті-решт, прибутковість галузей. У тих галузях, де дії цих сил складаються сприятливо (скажімо, у виробництві безалкогольних напоїв, промислових комп'ютерів, у торгівлі програмним забезпеченням, у виробництві лікарських препаратів або косметики), численні конкуренти можуть одержувати високі прибутки від вкладеного капіталу. В тих же галузях, де одна чи кілька сил діють несприятливо (наприклад, у виробництві гуми, алюмінію, багатьох металовиробів, напівпровідникових приладів і персональних комп'ютерів) далеко не всім фірмам вдається довгий час зберігати високі прибутки.

П'ять сил конкуренції визначають прибутковість галузі, тому що вони впливають на ціни, які можуть диктувати фірми, на витрати, які їм приходится нести, та на розміри капіталовкладень, необхідні для того, щоб конкурувати в цій галузі.

Розглянемо кожну з цих сил окремо.

1. Нові конкуренти. Їх появі в галузі можуть запобігти такі бар'єри:

- економія на масштабі та досвіді виробництва фірм, які вже тривалий час функціонують у певній галузі, допомагає утримувати витрати на такому низькому рівні, який недоступний потенційним конкурентам;
- диференціація продуктів і послуг, тобто акцент на торгові марки, що підкреслюють унікальність товару та визнання його покупцями (наприклад, важко конкурувати з унікальними властивос-

тями виробів народних промислів – Палеху, Гжелі. Сама поява численних товарів-підробок підкреслює практичну неперевершеність цих торгових марок);

- потреба в капіталі. Дуже часто ефективна конкуренція вимагає великих початкових інвестицій;

- витрати переорієнтації, пов'язані зі зміною постачальників, перенавчанням персоналу, науковими та проектними розробками нового продукту тощо;

- необхідність створення нової системи каналів розподілу. Так, через відсутність добре налагоджених каналів розподілу фірма “Епл” не змогла широко впровадитися зі своїми персональними комп'ютерами на російський ринок;

- політика держави (уряду), що не сприяє проникненню на ринок, наприклад установа високим митних ставок для іноземних конкурентів або відсутність пільгових державних субсидій для новачків.

2. Товари-замінники. Загострити конкуренцію може поява товарів, які ефективно задовольняють ті ж потреби, але трохи іншим способом. Так, конкуренцію виробникам вершкового масла можуть скласти підприємства, що випускають маргарин, у якого є свої конкурентні переваги: це дієтичний продукт із низьким рівнем холестерину.

Перешкодами на шляху товарів-субститутів можуть стати:

- проведення цінової конкуренції, що переключає увагу покупців з проблеми якості на зниження ціни;

- рекламні атаки на споживачів;

- виробництво нових, привабливих продуктів. Наприклад, відчуваючи конкуренцію з боку виробників ковбасних виробів, виробники сиру починають випуск нових, оригінальних сортів з різноманітними добавками;

- поліпшення якості обслуговування при продажу та розповсюдженні товару.

3. Внутрішньогалузева конкуренція та її інтенсивність. Інтенсивність конкуренції може коливатися від мирного співіснування до жорстких і грубих способів виживання з галузі. Найбільш сильно виявляє себе конкуренція в галузях, для яких характерні:

- велика кількість конкурентів;

- однорідність товарів, що випускаються;

- наявність бар'єрів зниження витрат, наприклад, стабільно

високі постійні витрати;

- високі вихідні бар'єри (коли фірма не може вийти з галузі, не отримавши при цьому значних збитків);

- зрілість, насиченість ринків (ця ситуація сьогодні характерна для світового комп'ютерного ринку, що зіштовхнувся з насиченням потреб покупців).

Одним із способів зменшення тиску внутрішньогалузевої конкуренції є використання порівняльних переваг, які має фірма. Один з варіантів методу порівняльних переваг запропонований російським економістом А. Юдановим. Він розділив усе різноманіття конкурентних стратегій фірм, які діють на одному ринку, на чотири типи, що розрізняються характером своєї конкурентної стратегії: комутанти, патіенти, віоленти, експлеренти. Кожний з них приведений до певного типу біологічної поведінки і має відповідну аналогію (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Метод порівняльних переваг за А. Юдановим [68]

Назва	Характеристика	Конкурентна стратегія	Дії на ринку
Комутанти (сірі миші)	Маленькі, гнучкі, легко адаптуються до змін ринкового попиту фірми	Гнучкість і здатність пристосовуватися	Часто пропонують товари-імітатори; не прив'язані міцно до певної області діяльності, легко переміщуються з одного ринку на інший; мають низьку стійкість
Патіенти (хитрі лиси)	Вузькоспеціалізовані фірми, що добре освоїли одну з ніш ринку	Засновані на вузькій спеціалізації незначні витрати та висока якість товару	Випускають продукцію певного типу протягом ряду років
Віоленти (слони, леви)	Гіганти	Незначні витрати за рахунок економії на масштабі та задоволення масового попиту покупців	Здійснюють контроль над ринком, а саме над його значною часткою
Експлеренти (ластівки, метелики)	Слабо пов'язані з ринком, не мають достатньо коштів для його освоєння	Інновації, нові технології та товари	Діють як венчурні (ризикові підрозділи великих фірм або їх дочірні організації)

4. Сила впливу постачальників. Фірма конкурує, тобто веде економічну боротьбу, не тільки із собі подібними виробниками, а й зі своїми контрагентами-постачальниками, конкурентами.

Сильні постачальники можуть:

- підвищувати ціни на свої товари;

- знижувати якість продуктів і послуг, що постачаються.

Сила постачальників визначається:

- наявністю великих компаній-постачальників;
- відсутністю замінників товарів, що постачаються;
- ситуацією, коли галузь, куди здійснюються постачання, – один із неголовних замовників;
- вирішальним значенням товарів, що постачаються, в переліку необхідних економічних ресурсів;
- здатністю приєднати фірму-покупця шляхом вертикальної інтеграції.

5. Сила впливу покупця. Конкуренція з боку покупців має прояв:

- у тиску на ціни з метою їх зниження;
- у вимогах більш високої якості;
- у вимогах кращого обслуговування;
- у зіткненні внутрішньогалузевих конкурентів один з одним.

Сила покупця залежить від:

- згуртованості та сконцентрованості групи споживачів;
- ступеня важливості продукції для покупців;
- діапазону її застосування;
- ступеня однорідності продукції;
- рівня інформованості споживачів;
- інших факторів.

Значення кожної з п'яти сил визначається структурою галузі, тобто її основними економічними та технічними характеристиками. Структура галузі є важливою для міжнародної конкуренції через низку причин.

По-перше, з огляду на різну структуру в різних галузях, для успішної конкуренції треба виконувати різні вимоги. Для конкуренції в такій роздробленій галузі, як випуск одягу, потрібні зовсім інші ресурси та навички, ніж у літакобудуванні. Умови в країні для конкуренції більш сприятливі в одних галузях, аніж в інші.

По-друге, найчастіше галузі, що є важливими для високого рівня життя, – це саме ті, які мають привабливу структуру. Галузі з привабливою структурою та з прийнятними умовами для нових конкурентів (щодо технології, спеціалізованих навичок, доступу до каналів збуту, репутації торгової марки тощо) часто пов'язані з високою продуктивністю праці і дають великий прибуток від вкладеного капіталу. Рівень життя значною мірою залежить від здатності

фірм країни успішно впроваджуватися в галузі з вигідною структурою. Надійними індикаторами “привабливості” галузі можуть служити не масштаб, швидкість зростання чи новизна технології (цим рисам часто надають великого значення бізнесмени чи державні чиновники, що займаються плануванням), а структура галузі. Націлюючись на структурно невигірливі галузі, країни, що розвиваються, часто неправильно використовують ресурси, яких у них не так уже й багато.

Нарешті, ще одна причина важливості структури галузі в міжнародній конкуренції полягає в тому, що зміна структури створює реальні можливості для країни впровадитися в нові галузі. Так, японські фірми, що випускають копіювальну техніку, стали успішно конкурувати з американськими лідерами в цій області (конкретно – “Ксерокс” і IBM) за рахунок того, що звернулися до сектора ринку, що залишився майже без уваги (малогабаритні копіювальні апарати), застосували новий підхід до покупця (продаж через дилерів замість прямого продажу), змінили виробництво (масове виробництво замість дрібно-серійного) та підхід до ціноутворення (продаж замість здачі напрокат, яка дорого обходилася замовнику). Ця нова стратегія полегшила впровадження в галузь і звела нанівець переваги колишнього лідера. Те, як умови в країні вказують фірмам шлях або змушують їх розпізнати зміни структури та реагувати на них, украй важливо для розуміння “моделей успіху” в міжнародній конкуренції.

Конкуренція в перекладі з латинської мови означає “зіштовхуватися” і як уже зазначалося, є боротьбою між товаровиробниками за найбільш вигідні умови виробництва та збуту продукції. Конкуренція виконує роль регулятора темпів і обсягів виробництва, спонукаючи при цьому виробника впроваджувати науково-технічні досягнення, підвищувати продуктивність праці, вдосконалювати технологію, організацію праці й ін.

Конкуренція є визначальним чинником упорядкування цін, стимулом інноваційних процесів (впровадження у виробництво нововведень: нових ідей, винаходів). Вона сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів, запобігає диктату виробників (монополістів) щодо споживача.

Конкуренцію можна умовно розділити на добросовісну та недобросовісну.

Добросовісна конкуренція. Основними її методами є:
– підвищення якості продукції;

- зниження цін (“війна цін”);
- реклама;
- розвиток перед- і післяпродажного обслуговування;
- створення нових товарів і послуг з використанням досягнень

НТР та ін.

Більш ефективною та більш сучасною формою конкурентної боротьби є *боротьба за якість товару, що пропонується на ринок*. Надходження на ринок продукції більш високої якості чи нової споживної вартості ускладнює заходи у відповідь з боку конкурента, тому що “формування” якості проходить тривалий цикл, який починається з нагромадження економічної та науково-технічної інформації. Як приклад можна навести той факт, що відома японська фірма “SONY” здійснювала розробку відеомагнітофонів одночасно за десятьма конкуруючим напрямками [26].

Однією з традиційних форм конкурентної боротьби є *маніпулювання цінами*. Вона здійснюється багатьма способами:

- зниженням цін;
- локальними змінами цін;
- сезонними розпродажами;
- наданням більшого обсягу послуг за діючими цінами;
- подовженням термінів споживчого кредиту.

В основному цінова конкуренція використовується для виштовхування з ринку більш слабких суперників або проникнення на вже освоєний ринок.

У даний час одержали дуже великого розвитку різного роду *маркетингові дослідження*. Метою цих досліджень є вивчення запитів споживача, його відношення до тих чи інших товарів, тому що знання виробником подібного роду інформації дає змогу йому більш точно уявляти майбутніх покупців його продукції, прогнозувати ситуації на ринку в результаті його дій, зменшувати ризик невдачі тощо.

Велику роль відіграє *перед- і післяпродажне обслуговування покупця*, тому що необхідною є постійна присутність виробників у сфері обслуговування споживачів. Передпродажне обслуговування містить у собі задоволення вимог споживачів за умовами постачань: скорочення, регулярність, ритмічність постачань (наприклад, комплектуючих деталей і вузлів). Післяпродажне обслуговування – створення різних сервісних центрів з обслуговування придбаної продукції, включаючи забезпечення запасними частинами, ремонт та ін.

У зв'язку з великим впливом на громадськість засобів масової інформації, преси, *реклама* виступає найважливішим методом ведення конкурентної боротьби. За допомогою реклами можна певним чином формувати думку споживачів про той чи інший товар, причому як у кращу, так і в гіршу сторони, як доказ можна навести такий приклад. В часи існування ФРН у західногерманських споживачів великим попитом користувалося французьке пиво. Західнонімецькі виробники робили все, щоб не допустити французьке пиво на внутрішній ринок ФРН. Ні реклама німецького пива, ні патріотичні заклики “німці, пийте німецьке пиво”, ні маніпулювання цінами, ні до чого не привели. Тоді преса ФРН стала робити акцент на тому, що французьке пиво містить різні шкідливі для здоров'я хімічні речовини, в той час як німецьке нібито є винятково чистим продуктом. Почалися різні акції в пресі, арбітражні суди, медичні експертизи. В результаті всього цього попит на французьке пиво все-таки впав – про всяк випадок німці перестали купувати французьке пиво [26].

Але поряд з методами добросовісної конкуренції є й інші, менш законні методи ведення конкурентної боротьби.

Недобросовісна конкуренція. Основними методами є:

- економічне (промислове шпигунство);
- підробка продукції конкурентів;
- підкуп і шантаж;
- обман споживачів;
- махінації з діловою звітністю;
- валютні махінації;
- приховування дефектів.

Сучасне економічне шпигунство. Часто терміни “промислове” й “економічне” шпигунство використовують як синоніми. Проте між ними існує певна різниця, так як у принципі промислове шпигунство є частиною економічного. Економічне шпигунство крім промислового охоплює і такі сфери, як показники валової національної продукції – це:

- ринкова вартість усієї виробленої в суспільстві кінцевої продукції та послуг за рік;
- сума доходів підприємств, організацій і населення в матеріальному та нематеріальному виробництві.

Відповідь на питання, чому економічне шпигунство цікавиться перерахованими вище показниками держави, полягає в тому, що

багато країн надають узагальнені дані, з яких важко встановити формування доходів і витрат тієї чи іншої галузі чи всієї держави. Особливо це відноситься до таких сфер, як фінансування різного роду науково-дослідних робіт в області ядерної фізики й електроніки, космічної промисловості й т.ін. Те саме відноситься і до утримання різного роду спецслужб.

У принципі в наш час, будь-який уряд розвинутої країни має великі кошти, не контрольовані парламентом. Ці суми можуть бути приховані в різних статтях державних витрат чи не враховані в державному бюджеті, що публікується. Таким шляхом прихованого фінансування була створена, наприклад атомна бомба в США. Її створення коштувало уряду 2 млрд дол.

Основними об'єктами уваги промислового шпигунства є патенти, креслення, секрети виробництва, технології, структура витрат. Економічне шпигунство крім промислових секретів охоплює і макроекономічні показники, а також включає в себе розвідку природних ресурсів, виявлення промислових запасів. У зв'язку з розвитком маркетингу великої цінності набуває збір інформації про смаки та доходи різних соціальних груп.

З розвитком промислового шпигунства промислові монополії ретельно охороняють зміст патентів, результати науково-технічних досліджень, проекти й ескізи будь-якої своєї продукції. В організаційну структуру ТНК входять так звані технічні центри, основною задачею яких є розробка нових товарів, підвищення якості вже існуючої продукції, розробка нових технологій тощо.

З метою підвищення прибутку ТНК прагнуть до встановлення справедливої цінності власної продукції. Для цього здійснюється подальший аналіз продукції конкурентів з метою встановлення порівняльної якості своєї продукції.

Всі промислові монополії мають засекречені лабораторії, де за всіма параметрами порівнюють рівні технічних рішень, якість, продуктивність і надійність своєї продукції з аналогічною продукцією конкурентів. У цих лабораторіях розбирають кожен вузол і агрегат власних машин та аналогічної продукції конкурентів, щоб об'єктивно порівняти їх і виявити дійсну цінність тієї чи іншої продукції.

Враховуються всі недоліки чи переваги своїх і чужих товарів. Усе краще в конкурентів переймають і пристосовують для своїх машин, механізмів і конструкцій, якщо при цьому можна обійти па-

тентне законодавство чи якщо це вигідно фірмі.

Недоліки своєї продукції ретельно вивчаються. Потім шукаються шляхи їх усунення, якщо це виявляється вигідним. Але ніколи інформація про слабкі сторони своєї продукції не виходить за межі таких лабораторій і, зрозуміло, ніколи не доходить до рядових споживачів. Саме існування таких лабораторій також не афішується.

Існують різні способи отримання конфіденційної інформації про діяльність конкурентів, як законних, так і незаконних.

Основними законними шляхами збору інформації про конкурентів є:

- відомості, наведені публічно колишніми службовцями конкурентів;

- щорічні фінансові звіти;
- огляди ринків і доповіді інженерів-консультантів;
- видання, що випускаються конкурентами;
- аналіз виробів конкурентів;
- звіти закордонних філій.

Оскільки кожна ТНК знає про можливі дії, дослідження проти неї з боку конкурентів, то в офіційних публікаціях і звітах кожна ТНК намагається навести мінімальну інформацію про свою діяльність і фінансовий стан, про науково-дослідні роботи.

Проте конкуруючі фірми, знаючи про можливі способи приховування інформації, здійснюють збір конфіденційної інформації такими шляхами:

- різного роду питання, що задаються фахівцям конкурента;
- запрошення на роботу фахівців конкурента;
- пропозиції роботи фахівцям з фірм-конкурентів без наміру брати їх на роботу;
- таємне спостереження за фахівцем, відділом, лабораторією, які становлять певний інтерес;
- використання професійних шпигунів для одержання інформації;
- підкуп співробітників з основних відділів конкурента;
- впровадження “потрібних” осіб у структуру фірми-конкурента;
- підслуховування розмов;
- викрадення креслень, зразків, документів;
- шантаж та інші способи тиску;
- одержання інформації від джерел у державних структурах;

- збір інформації через закордонні філії і через спільних поставальників;
- впровадження “своєї людини” у державні органи.

Промислове шпигунство та фальсифікації фірмової продукції.

Приватна власність на винаходи встановлюється через патентування. З економічної точки зору патентування є рівнозначним монополізації вигод, пов’язаних з використанням патенту. В основному патент надає реальні вигоди протягом семи років, що дає змогу за цей час отримати значний прибуток його власнику. Але з іншого боку, поява патенту, що забороняє використовувати будь-яке запатентоване відкриття безпосередньо конкурентами, змушує їх до форсованої розробки нових технічних прийомів, технологій. Крім того, багато значних винаходів часто не патентуються, щоб не привертати до них увагу конкуруючих компаній. Це здебільшого відноситься до технологій, технологічних процесів, які важко скопіювати, на відміну від створення нових товарів.

Наявність патенту виступає потужним засобом для контролю над ринком, оскільки його порушення карається конфіскацією незаконно виробленої продукції, відшкодуванням збитків і сплатою порушником великих штрафів, які сягають 10 млн дол. Патенти застосовуються, насамперед, для охорони продукції фірми від підробок чи імітації якісних товарів.

Для фірм, чия продукцію копіюють, підробки мають катастрофічні наслідки:

- різко звужується ринок збуту;
- прибуток різко знижується, оскільки до виробників надходять підробки;
- підробки підривають авторитет фірми, тому що підробки крім своєї дешевизни мають ще і низьку якість, тому підробки швидко виходять з ладу, погіршуючи цим довіру до фірми, чия марка була підроблена.

Говорячи про способи конкурентної боротьби, не можна не торкнутися такої важливої теми, як антимонопольні економічні відносини.

У країнах з розвинутими ринковими механізмами має місце керована конкуренція, що регулюється комплексом антимонопольних економічних відносин. Ці відносини є економіко-правовим каркасом ринку, тобто певними правовими нормами, в рамках яких діють попит та пропозиція. Саме за допомогою антимонопольних

економічних відносин спрямовується діяльність монополістів на подальший розвиток конкуренції, а отже, і на вдосконалення науково-технічного прогресу в цілому, використовуються монополії для служіння суспільству, запобігається монополізм – винятково негативне явище.

Зміст антимонопольних економічних відносин визначається економічними критеріями, що підтримують керований баланс між монополією та конкуренцією. У сучасному світі з його недосконалою конкуренцією ці питання до кінця не вирішені. Більше того, їх вирішення пов'язується сьогодні з інтернаціоналізацією капіталу, із владою транснаціональних корпорацій, які черпають запаси сировини в одній частині світу, розміщують виробничі потужності в інший і продають свою продукцію в третій. Таким чином, виникає новий вимір бізнесу, вплив якого економічній науці ще необхідно вивчити й оцінити.

Необхідність антимонопольного регулювання полягає в тому, що “концентрація виробництва у певних сферах ... призводить до встановлення монополій і тому вимагає державного втручання” для охорони “загальних умов капіталістичного способу виробництва від зазіхань (і зловживань) окремих капіталістів” [32].

Саме тому в системі заходів, прийнятих державою для забезпечення та розвитку конкуренції, особлива увага приділяється антимонопольному законодавству, в США його ще називають антирестовським, суть якого зводиться до недопущення:

- злиття, що звужує конкуренцію;
- штучних бар'єрів для виходу на ринок нових фірм;
- хижацької конкуренції.

В Україні діє Закон “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності”, що передбачає заходи покарання для підприємств у випадку недобросовісної конкуренції.

Українським законодавством передбачено також адміністративну відповідальність за порушення антимонопольного законодавства. Так, статтею 166 (1) Кодексу України про адміністративні правопорушення передбачено покарання за зловживання монопольним положенням на ринку [48].

Нав'язування таких умов договору, які ставлять контрагентів в нерівне становище, або додаткових умов, що не стосуються предмета договору, в тому числі нав'язування товару, не потрібного ко-

нтрагенту, обмеження або припинення виробництва, а також вилучення з обороту товарів з метою створення або підтримки дефіциту на ринку чи встановлення монопольних цін, часткова або повна відмова від реалізації чи закупівлі товару за відсутності альтернативних джерел постачання або збуту з метою створення або підтримки дефіциту на ринку чи встановлення монопольних цін, інші дії, спрямовані на створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) інших підприємців, встановлення монопольних цін (тарифів, розцінок) на свої товари, а також дискримінаційних цін, що обмежують права окремих споживачів, – тягнуть за собою накладення штрафу на керівників підприємств у розмірі до п'ятнадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Статтею 166 Кодексу України про адміністративні правопорушення передбачене покарання за неправомірні угоди між підприємцями.

Укладення угод, спрямованих на встановлення (підтримання) монопольних цін (тарифів), знижок, надбавок (доплат), націнок, розподіл ринків за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи закупівель або за колом споживачів чи за іншими ознаками з метою їх монополізації, усунення з ринку або обмеження доступу на нього продавців, покупців, інших підприємців – тягне за собою накладення штрафу на керівників підприємств у розмірі до п'ятнадцяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Конкуренція є необхідною і визначальною умовою нормального функціонування ринкової економіки. Однак вона, як будь-яке явище, має свої плюси та мінуси. До позитивних рис можна віднести: активізацію інноваційного процесу, гнучке пристосування до попиту, високу продуктивність праці й т.ін. До негативних наслідків – “перемогу” одних і “поразку” інших, розходження в умовах діяльності, що призводить до нечесних прийомів.

Як було показано надмірна монополізація, поява конкурентної боротьби між монополіями, без відповідного контролю з боку держави, може призвести до створення, так би мовити, “держави в державі”, чим у принципі і є ТНК. Монополізм призводить до уповільнення науково-технічного прогресу, консервує низьку якість продукції, робить цю продукцію неконкурентоспроможною на світовому ринку, втрачаються стимули знаходження більш ефективних рішень функціонування в економіці й т.ін.

Говорячи про негативні методи ведення конкурентної боротьби, необхідно відзначити, що все-таки поки є конкуренція, буде існувати і промислове шпигунство, тобто ці два явища зв'язані між собою. Не можна, звичайно, заперечувати ефективність промислового шпигунства, наприклад, воно значно впливає на розвиток військово-промислового комплексу. І все-таки, незважаючи на ефективність промислового шпигунства, воно не може замінити розвитку в галузевих, державних і глобальних масштабах, не може замінити науково-дослідницької роботи, відкриттів, тому що коли увесь час користуватися чужим, викраденим, то при цьому втрачається певний власний потенціал розвитку, що врешті-решт призводить до регресу.

У цілому ж конкуренція несе менше негативних моментів, аніж позитивних; конкуренція – значно менше зло, ніж монополія, що зловживає своїм положенням в економіці.

Конкуренція – визначальна умова підтримки динамізму в економіці, також в умовах конкуренції створюється більше національне багатство при меншій вартості кожного виду продукції порівняно до монополії та планової економіки.

5.3. Конкурентні переваги

Конкурентна перевага досягається виходячи з того, як фірма організовує та виконує окремі види діяльності. Дії будь-якої фірми розподіляються на різні види. Наприклад, агенти в справах продажу ведуть телефонні переговори, техніки з обслуговування виконують ремонт за бажанням покупця, вчені в лабораторії розробляють нові товари чи процеси, а фінансисти наращують капітал.

За допомогою цієї діяльності фірми створюють певні цінності для своїх клієнтів. Кінцева цінність, створена фірмою, визначається тим, скільки клієнти готові заплатити за товари чи послуги, що пропонуються фірмою. Якщо ця сума перевищує сукупні витрати на всю необхідну діяльність, фірма рентабельна. Щоб одержати конкурентну перевагу, фірма повинна або давати покупцям приблизно таку ж цінність, як і конкуренти, але виробляти товар з меншими витратами (стратегія менших витрат), або діяти так, щоб давати покупцям товар з більшою цінністю, за який можна одержати більшу ціну (стратегія диференціації).

Види діяльності при конкуренції в певній галузі можна розді-

лити на категорії. Вони об'єднані в так званій ланцюжок цінності. Всі види діяльності, що входять у ланцюжок цінності, роблять свій внесок у споживну вартість. Їх можна умовно розділити на дві категорії:

1. Первинна діяльність – постійне виробництво, збут, доставка й обслуговування товару.

2. Вторинна (підтримуюча) діяльність – забезпечення компонентами виробництва (технологією, людськими ресурсами тощо) чи забезпечення функцій інфраструктури для підтримки іншої діяльності.

Фірми одержують конкурентну перевагу, розробляючи нові способи виконання діяльності, впроваджуючи нові технології чи вихідні компоненти. Наприклад, японська фірма “Макіта” вийшла в лідери у виробництві електроінструменту завдяки використанню нових, більш дешевих матеріалів і продажу стандартних моделей інструментів, що випускаються на єдиному заводі в усьому світі [41].

Проте фірма – це не лише сума всіх видів її діяльності. Ланцюжок цінності фірми – це система взаємозалежних видів діяльності, між якими існують зв'язки. Ретельне управління зв'язками може стати вирішальним джерелом конкурентної переваги.

Багато з цих зв'язків є непримітними, тому фірми-конкуренти можуть не звернути на них уваги. Для того, щоб отримати вигоду від цих зв'язків, потрібні і складні організаційні процедури, і прийняття компромісних рішень заради майбутньої вигоди, в тому числі у випадках, коли організаційні лінії не перетинаються (такі випадки трапляються рідко). Японські фірми найбільш вдало управляють зв'язками. З їх подачі стала популярною практика взаємного “накладення” стадій розробки нових товарів з метою спрощення їх випуску та скорочення часу розробки, а також посилення контролю за якістю “на потоці” для зниження витрат на післяпродажне обслуговування.

Для досягнення конкурентної переваги варто підходити до ланцюжка цінності як до системи, а не як до набору компонентів. Зміна ланцюжка цінності шляхом перестановки, перегруповування чи навіть виключення з нього окремих видів діяльності часто приводить до значного поліпшення конкурентної позиції.

Ланцюжок цінності окремої фірми, що застосовується при конкуренції в даній галузі, входить у більш велику систему діяль-

ності, яку можна назвати системою цінності (рис. 5.3). У неї входять постачальники сировини, комплектуючих виробів, устаткування та послуг. По шляху до кінцевого споживача товар даної фірми часто проходить крізь ланцюжки цінності каналів збуту. Зрештою товар стає сукупним елементом у ланцюжку цінності покупця, що використовує його при виконанні своєї діяльності.

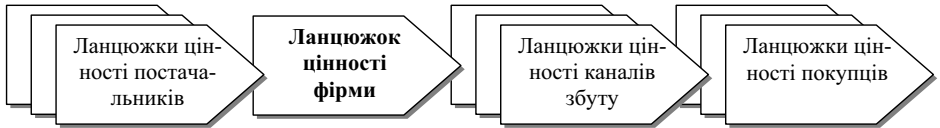


Рис. 5.3. Система цінності

Конкурентна перевага усе більше визначається тим, наскільки чітко фірма може організувати всю цю систему. Вищезгадані зв'язки не тільки з'єднують різні види діяльності фірми, а й зумовлюють взаємну залежність фірми, суміжників і каналів збуту. Фірма може отримати конкурентну перевагу, краще організуючи ці зв'язки. Регулярні та своєчасні постачання (ця практика вперше введена в Японії і одержала там назву “канбан”) можуть знизити операційні витрати й уможливити зменшення необхідного рівня запасів.

Концепція ланцюжка цінності дає змогу краще зрозуміти не тільки типи конкурентної переваги, а й роль конкуренції в її досягненні. Сфера конкуренції важлива тому, що вона визначає напрямки діяльності фірми, способи виконання цієї діяльності та конфігурацію ланцюжка цінності.

Важлива причина конкурентної переваги в тому, що фірма вибирає сферу конкуренції, відмінну від тієї, яку вибрали конкуренти (інші сегменти ринку, інший регіон світу), чи з'єднує продукти родинних галузей.

Інший розповсюджений прийом посилення конкурентної переваги – бути в числі перших фірм, що перейшли до глобальної конкуренції, у той час як інші вітчизняні фірми обмежуються внутрішнім ринком. Країна базування відіграє важливу роль у тому, як саме виявляються ці розходження в сфері конкуренції.

Форми міжнародної конкуренції в різних галузях істотно розрізняються. На одному кінці спектра форм конкуренції знаходиться форма, яку можна назвати “множинно-національною”. Конкуренція

в кожній країні чи невеликій групі країн, по суті, протікає незалежно; певна галузь є в багатьох країнах, але в кожній з них конкуренція йде по-своєму. У числі конкурентів можуть бути і МНК, але дія їх конкурентних переваг у більшості випадків обмежується межами тієї країни, в якій ці компанії діють. Таким чином, міжнародна галузь являє собою своєрідний набір галузей (кожна в межах своєї країни). Звідси і термін “множинно-національна” конкуренція.

На протилежному кінці спектра – глобальні галузі, в яких конкурентна позиція фірми в одній країні істотно впливає на її позиції в інших країнах. Тут конкуренція йде на дійсно глобальній основі, фірми, що конкурують, покладаються на переваги, які впливають з їх діяльності по усьому світі. Фірми комбінують переваги, досягнуті в країні базування, з тими, які вони отримали завдяки присутності в інших країнах, наприклад ефект масштабу, здатність обслуговувати клієнтів у багатьох країнах або репутація, яку можна затвердити й в іншій країні. Глобальна конкуренція має місце в таких галузях, як випуск цивільних літаків, телевізорів, напівпровідникових приладів та ін. Глобалізація галузей особливо підсилена після другої світової війни.

При крайньому прояві “множинно-національної” галузі про досягнення національної переваги чи конкурентоспроможності на міжнародному ринку навіть не може йти розмови. Практично в кожній країні є такі галузі. Міжнародна торгівля в таких галузях має скромні масштаби, а то й узагалі відсутня.

Навпаки, глобальні галузі – це арена боротьби фірм із різних країн, де конкуренція ведеться способами, що істотно впливають на економічне процвітання країни. У глобальних галузях фірмам волею-неволею доводиться конкурувати на міжнародному ринку, щоб одержати чи не втратити конкурентну перевагу в найважливіших сегментах галузі.

5.4. Глобалізація стратегії як фактор досягнення конкурентної переваги

Глобальною можна назвати стратегію, при якій фірма продає свою продукцію в багатьох країнах, застосовуючи при цьому єдиний підхід. Сам по собі факт транснаціональності не означає автоматично наявності глобальної стратегії; якщо в МНК є філії, що діють незалежно і кожна в своїй країні, це ще не глобальна стратегія.

При глобальній стратегії фірма продає свій товар у всіх країнах (чи, у всякому разі, в більшості країн), які є важливим ринком збуту для її продукції. Головним питанням стає розміщення різних ланок ланцюжка цінності та забезпечення такої роботи, щоб можна було продавати товар фірми по усьому світі.

У глобальній стратегії існують два чітко виражених методи, за допомогою яких фірма може отримати конкурентну перевагу чи компенсувати різні не вигідні моменти через умови в країні:

1. Найбільш вигідне розміщення різних видів діяльності в різних країнах, щоб якнайкраще обслуговувати світовий ринок.

2. Здатність глобальної фірми координувати діяльність розміщених у різних країнах філій.

Розміщення ланок ланцюжка цінності, безпосередньо пов'язаних з покупцем (маркетинг, розповсюдження товару та післяпродажне обслуговування), зазвичай “прив’язане” до розміщення покупця. Крім того, до місцезнаходження покупця може бути “прив’язане” і розміщення інших видів діяльності через високі транспортні витрати чи необхідність тісної взаємодії з покупцем. Так, у багатьох галузях виробництво, доставка та маркетинг мають здійснюватися якомога ближче до покупця. Найчастіше така фізична прив’язка діяльності до клієнта потрібна в усіх країнах, де діє фірма.

Рішення, властиві тільки глобальній стратегії, можна розділити на два істотні напрямки:

1. Конфігурація. В яких і в скількох країнах виконується кожний вид діяльності, що входить у ланцюжок цінності?

2. Координація. Як узгоджується розосереджена діяльність (чи є діяльність, яка виконується в різних країнах)?

При багатонаціональній конкуренції МНК мають автономні філії в кожній країні й управляють ними приблизно так само, як банк розпоряджається цінними паперами. При глобальній же конкуренції фірми намагаються одержати набагато більшу конкурентну перевагу від своєї присутності в різних країнах, розміщуючи свою діяльність із глобальним прицілом і чітко узгоджуючи її.

Конкурентну перевагу глобальної фірми варто розділити на два види:

- що виникає з розміщення діяльності (в якій країні розміщена);
- незалежна від розміщення (виходячи із системи діяльності фірми по всьому світові).

Переваги, що ґрунтуються на розміщенні діяльності у певній країні, відбуваються або від країни базування фірми, або від інших країн, в яких фірма діє. Глобальна фірма намагається використовувати переваги, отримані в країні базування, для проникнення на закордонні ринки, а також може використовувати переваги, отримані від виконання певної діяльності за кордоном, для посилення переваг або компенсації невігідних моментів у країні базування.

Переваги ж, які ґрунтуються на структурі фірми, виникають із загального обсягу торгівлі, швидкості освоєння товарів на всіх заводах фірми по усьому світі та здатності фірми узгоджувати діяльність “удома” й за кордоном.

Для початку глобальної конкуренції необхідно, щоб будь-які фірми отримали в своїх країнах переваги, які дають їм можливість вийти на закордонні ринки. Конкурентної переваги, отриманої винятково в країні базування фірми, цілком достатньо для того, щоб почалася глобальна конкуренція. Однак згодом успішно діючі глобальні фірми починають комбінувати переваги, отримані “вдома”, з перевагами від розміщення певної діяльності в інших країнах і від системи діяльності фірми по усьому світі. Ці додаткові переваги у поєднанні з отриманими “вдома” роблять останні більш стійкими, а також компенсують невіграшні моменти ситуації в країні базування. Таким чином, переваги різних джерел взаємно підсилюються.

Практика показує, що фірми, які не використовують і не розвивають переваги країни базування через глобальну стратегію, вразливі для конкурентів. Саме поєднання переваг від умов у країні базування, від розміщення певної діяльності за кордоном і від системи світової діяльності фірми, а не кожна окремо, створює міжнародний успіх.

Тепер, коли глобалізація конкуренції стала загальноновизнаним фактом, у центрі уваги опинилися переваги від структури фірми та від розміщення діяльності в інших країнах. Фактично переваги від умов у країні базування зазвичай більш важливі, ніж інші.

Єдиного типу глобальної стратегії не існує. Є безліч способів конкурувати, і кожен потребує вибору, де розміщувати діяльність і як її координувати. Кожна галузь має своє оптимальне поєднання. Більшість глобальних стратегій – це нерозривне поєднання торгівлі та прямих закордонних інвестицій. Готова продукція експортується з країн, що імпортують комплектуючі, і навпаки. Закордонні інвестиції відбивають розміщення виробничої та маркетингової діяльно-

сті. Торгівля та закордонні інвестиції скоріше взаємодоповнюють-ся, ніж є взаємозамінними.

Ступінь глобалізації в різних сегментах галузі часто розрізняється, і оптимальна глобальна стратегія відповідно теж різна. Наприклад, у виробництві мастил є дві чітко виражені стратегії. У виробництві автомобільних моторних масел конкуренція має багатонаціональний характер, тобто в кожній країні ведеться окремо. Характер дорожнього руху, кліматичні умови та місцеве законодавство скрізь різні. При виробництві змішують різні марки основних масел і присадок. Ефект масштабу тут невеликий, а транспортні витрати високі. Канали розподілу та збуту, що дуже важливі для досягнення успіху в конкуренції, сильно розрізняються в різних країнах. У більшості країн лідерами є фірми, що працюють на внутрішній ринок (наприклад, “Куейкер стейт”, “Пеннзойл” у США) або ж МНК є автономними філіями (наприклад, “Кастрол” у Великобританії). У виробництві ж масел для суднових двигунів усе інакше: тут – глобальна стратегія; кораблі вільно пересуваються з країни до країни, і необхідно, щоб у кожному порту, в який вони заходять, були масла потрібної марки. Тому репутація марки стала глобальною, й успішно діючі фірми, що випускають масла для суднових двигунів (“Шелл”, “Екссон”, “Брітїш Петролеум” та ін.), – глобальні фірми.

Інший приклад – готельна індустрія: конкуренція в багатьох сегментах має багатонаціональний характер, тому що більшість ланок ланцюжка цінності прив’язана до розташування клієнта, а різниця в потребах і умовах між країнами зменшує переваги від координації діяльності. Однак якщо розглядати готелі вищого класу, що розраховані, насамперед на бізнесменів, то тут конкуренція має більш глобальний характер. Такі конкуренти світового масштабу, як “Хітон”, “Мерріотт” або “Шератон”, мають власність, розосереджену по усьому світові, проте використовують єдину торгову марку, єдине оформлення, єдиний стандарт обслуговування та систему бронювання номерів з будь-якого місця світу, що дає їм переваги при обслуговуванні бізнесменів, які постійно подорожують світом.

При розбивці виробничого процесу на стадії також часто спостерігаються різні ступінь і характер глобалізації. Потреба в різних товарах змінюється від країни до країни, транспортні витрати високі, вимоги до обслуговування клієнтів на місці – теж. Ефект масштабу в усьому ланцюжку цінності дуже скромний. У цілому вироб-

ництво сировини та комплектуючих, як правило, є більш глобальним, аніж виробництво готової продукції.

Розходження типів глобалізації різних сегментів галузі, стадій виробничого процесу та груп країн створюють можливість складання сфокусованих глобальних стратегій, націлених на певний сегмент галузі у всесвітньому масштабі.

Фірма, що проводить сфокусовану глобальну стратегію, зосереджується на певному сегменті галузі, незаслужено забутому фірмами із широкою спеціалізацією. Глобальна конкуренція може породити зовсім нові сегменти галузі, тому що фірма, яка діє в певному секторі своєї галузі по усьому світові, на цій основі може одержати ефект масштабу. Причини такої стратегії можуть бути різні. Наприклад, працювати в даному сегменті галузі тільки в одній країні не вигідно через великі витрати. В деяких галузях це єдино правильна стратегія, тому що переваги від глобалізації досяжні тільки в одному сегменті (наприклад, дорогі готелі для бізнесменів).

Глобальне фокусування може стати першим кроком до глобальної стратегії більш широкого профілю. Фірма вступає в глобальну конкуренцію у даному сегменті, коли в країні базування є для неї унікальні переваги.

Конкурувати глобально можуть і порівняно невеликі фірми, а не лише великі. На фірми малого та середнього масштабу припадає солідна частка обсягу міжнародної торгівлі, особливо в таких країнах, як Німеччина, Італія та Швейцарія. Часто вони зосереджуються на вузьких сегментах галузі чи діють у галузях порівняно невеликого масштабу. Сфокусована глобальна стратегія також характерна для НК із невеликих країн, таких як Фінляндія чи Швейцарія, і для малих та середніх фірм із усіх країн.

У малих і середніх фірм є тенденція будувати свою стратегію в основному на експорті – пряме іноземне інвестування має скромні масштаби. Проте кількість НК середньої руки зростає. Маючи обмежені ресурси, малі фірми стикаються з труднощами щодо виходу на закордонні ринки, визначення потреб на цих ринках і забезпечення післяпродажного обслуговування. В різних галузях ці проблеми розв'язуються по-різному.

Один спосіб – реалізовувати товар через агентів з продажу чи своїх імпортерів (характерно для італійських фірм), інший – діяти через дистриб'юторів або торгові фірми (характерно для японських і корейських фірм). Ще один шлях – використовувати промислові

асоціації для створення загальної інфраструктури збуту, організувати виставки-продажі й ярмарки та займатися дослідженням ринку. Останнім часом малі фірми створюють альянси з іноземними фірмами, щоб мати можливість конкурувати глобально.

Чому країна прагне до міжнародного успіху в тій чи іншій галузі? Відповідь на це питання полягає в чотирьох властивостях країни, що носять загальний характер і формують середовище, в якому конкурують місцеві фірми. Це середовище може сприяти створенню конкурентної переваги, а може і перешкоджати цьому (рис. 5.4).

Зазначеними властивостями є:

- факторні умови;
- умови попиту;
- споріднені та підтримуючі галузі;
- стратегія фірми.

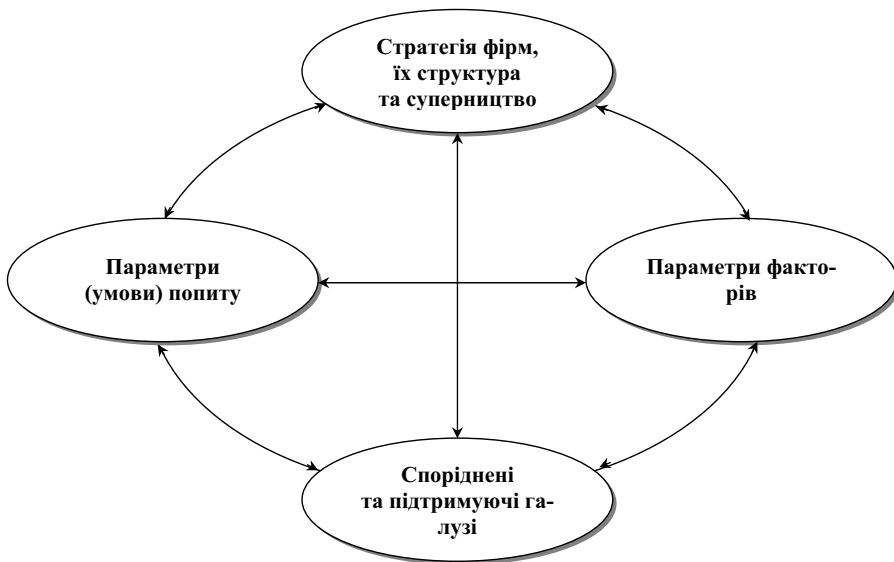


Рис. 5.4. Детермінанти конкурентної переваги країни

Розглянемо ці детермінанти.

Параметрами факторів (факторів виробництва) є матеріальні (уречевлені) та нематеріальні умови, необхідні для формування конкурентної переваги країни в цілому та її провідних експортоорієнтованих галузях.

У забезпеченні національної конкурентної переваги важливу роль відіграє також *стратегія фірм, їх структура та суперництво* між ними. Якщо конкурентне середовище чи суперництво між фірмами відсутні, якщо стратегія фірми не зорієнтована на діяльність в умовах суперництва, то в таких фірм на зовнішньому ринку конкурентної переваги, звичайно, не виникає.

Параметри попиту – це, насамперед, еміність попиту, динаміка його розвитку, диференціація за видами продукту, вимогливість покупців до якості товарів і послуг. Саме на внутрішньому ринку в умовах розвинутого попиту одержують апробацію нові вироби до виходу їх на світовий ринок.

Далі, наявність у національній економіці високорозвинутих *споріднених і підтримуючих галузей*, що забезпечують фірми в експортоорієнтованих галузях необхідними матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими виробами та іншими матеріальними засобами і інформацією, є необхідною умовою створення та підтримки конкурентних переваг у світовій економіці дня фірм відповідних галузей.

Країни отримують найбільші шанси на успіх у тих галузях або їх сегментах, де національні детермінанти конкурентної переваги як системи (рис. 5.4) мають найбільш сприятливий характер.

Національні детермінанти конкурентної переваги – це система, компоненти якої взаємно підсилюються. Кожен детермінант впливає на всі інші. Крім того, переваги в одному детермінанті можуть створювати чи підсилювати переваги в інших.

У загальну систему детермінант конкурентних переваг включається і роль випадкових подій, що можуть або підсилити, або послабити сформовані конкурентні переваги країни. До найбільш важливих подій такого роду можна віднести нові винаходи, великі технологічні зрушення (прориви), різкі зміни цін на ресурси (наприклад, “нафтовий шок”), значні зміни на світових фінансових ринках (як це мало місце в 1997–1998 рр.) або у валютних курсах (зміна курсу російського рубля після 17 серпня 1998 р.), сплески світового чи місцевого попиту, політичні рішення урядів, війни й інші непередбачені обставини.

Нарешті, роль уряду в формуванні національних конкурентних переваг полягає у здійсненні значного впливу на всі основні детермінанти конкурентної переваги. Причому цей вплив може бути як позитивним, так і негативним. На параметри факторів вироб-

ництва та попиту уряд впливає своєю економічною політикою, включаючи, звісно, зовнішньоекономічну. Зокрема, уряд у багатьох країнах сприяє розвитку споріднених і сполучених галузей, які взаємодіють з провідними експортоорієнтованими галузями.

Важливе місце серед факторів, які визначають положення країни у світовому господарстві, здавна займали внутрішній і світовий ринки. Однак за останні два-три десятиліття між ними відбулася значна ротація на користь останнього, що все більше відокремлює умови та гостроту конкуренції на національних ринках, вирівнює її на все більш високому рівні. Міждержавний ринок визначає певний “середньосвітовий” рівень конкурентоспроможності, до якого повинні прагнути національні економіки та товаровиробники, а за можливості і перевершити його. Все важливішим стає такий аспект проблеми внутрішнього ринку, як відповідність його структури, цінних пропорцій, організаційних форм світового ринку та світового господарства.

З урахуванням цього основою стійкості та динамічного розвитку національної економіки є диверсифікація експорту. Світогосподарське становище країни є міцнішим, коли більшу кількість різних видів продукції вона вивозить, а також включена у більше число міжнародних відтворювальних ланцюжків. Спеціалізація та диверсифікація не суперечать одна одній, оскільки у світогосподарському масштабі на зміну міжгалузевій спеціалізації йде внутрішньогалузева (відповідно знижується роль у світовій економіці тих країн, що не змогли включитися в міжнародний поділ праці на новому рівні). Відповідно, всередині різних галузей необхідно знаходити “точки зростання”, що здатні в перспективі заповнити важливі ніші на світовому ринку.

Крім того, при аналізі й оцінці конкурентоспроможності особлива увага приділяється таким характеристикам, як гнучкість і маневреність, здатність національних економік швидко й адекватно реагувати на несподівані зміни у світовій економіці та на світовому ринку, “гасити” так звані зовнішні шоки (ресурсні, валютні й ін.), виявляти і використовувати можливості, що відкриваються у світовому господарстві, створювати нові плацдарми для зміцнення своїх позицій на зовнішніх ринках. Згідно з твердженнями західних економістів, пристосовуваність сучасних національних господарств набуває такого ж значення, як промислова потужність і фінансова міцність.

Для оцінки ефективності функціонування національних економік як частини всесвітнього господарства принципове значення мають якісні та кількісні характеристики їх конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність країни (національна конкурентоспроможність) – одне із найбільш складних економічних понять. Є безліч його визначень, однак, як правило, під конкурентоспроможністю країни розуміють здатність її фірм і галузей випереджати суперника в завоюванні та посиленні позицій на закордонних ринках. Природно, що національна конкурентоспроможність зумовлена економічними, соціальними, політичними й іншими факторами в самій країні.

Національну конкурентоспроможність визначають на основі вивчення конкурентних переваг і слабких сторін тієї чи іншої країни. Серед означених показників найчастіше в міжнародній практиці використовуються такі:

- обсяг ВВП, який виражає ємність вітчизняного ринку та потенціал конкурентоспроможності національної економіки;
- частка витрат на кінцеве споживання в структурі ВВП і валових накопичень у кінцевому споживанні;
- відношення (частка) експортно-імпортного сальдо до суми зовнішньоторговельного обороту країни (характеризує динаміку потенціалу конкурентоспроможності національної економіки);
- співвідношення середніх індексів цін на експортовані й імпортовані країною товари та послуги (характеризує зростання чи зниження конкурентоспроможності національної економіки);
- ступінь “скутості” країни в розробці та здійсненні конкурентної стратегії. Його характеризують відношення величини заборгованості держав до ВВП; різниця між боргами країни за платежами та претензіями до дебіторів по їх боргах даній країні, строк сплати яких настав.
- приріст золотовалютних резервів країни;
- структура ВВП країни, особливо частка, що створюється переробними галузями промисловості.

З 1986 р. під егідою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) стали публікуватися вичерпні доповіді про порівняльну конкурентоспроможність провідних країн світу, а пізніше – розробки Всесвітнього банку Міжнародного інституту вдосконалення методів управління.

Національна конкурентоспроможність визначається ВЕФ на основі багатофакторних моделей, в яких 381 показник зводиться до восьми агрегованих груп:

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

Економічні показники по кожній країні, що складають близько 70 % усієї сукупності даних, доповнюються оцінками аналітиків, опитуваннями керівників великих корпорацій і авторитетних експертів, тобто здійснюється синтез кількісних і якісних характеристик національної конкурентоспроможності.

Проводиться ранжирування країн (близько 50) за кількістю балів, сума яких дає змогу скласти уявлення не тільки про рівень розвитку продуктивних сил, а й про гнучкість господарської системи відповідно до зобов'язань у світовій економіці.

У 1987–1993 рр. список очолювала Японія, проте вже в 1994 р. у зв'язку з кризовими явищами в окремих країнах, стрімким зростанням курсу ієни до американського долара вона опустилася на третє місце. Росія вперше оцінювалася в 1995 р. і зайняла в цьому рейтингу останнє (48-е місце) [27].

Варто також відзначити, що розрахунки конкурентоспроможності національної економіки в міжнародній практиці стали повсякденною реальністю, й увага до них світового співтовариства не тільки не зменшується, але і зростає.

Накопичений досвід показує (ці підходи послідовно обґрунтовуються в широко відомому дослідженні М. Портера “Міжнародна конкуренція”), що конкурентоспроможність національної економіки, її складових частин – величина вкрай нестійка. Підтримка заданого рівня конкурентоспроможності вимагає не просто постійних і значних зусиль, а продуманих цілеспрямованих дій стратегічного характеру, в яких провідна роль належить державі.

Один із головних стратегічних напрямків її діяльності (так само як і безпосередніх виробників) – створення конкурентних переваг щодо суперників.

Викладені вище принципи конкурентної стратегії показують, як багато треба брати до уваги, виділяючи роль країни базування в міжнародній конкуренції. Для різних галузей більше підходять різні стратегії, тому що структура галузей і джерела конкурентної переваги в них неоднакові.

Країна має успіх тоді, коли умови сприяють проведенню найкращої стратегії для певної галузі чи її сегмента. Стратегія, що добре працює в цій країні, має привести до конкурентної переваги. Багато особливостей країни полегшують або, навпаки, ускладнюють проведення тієї чи іншої стратегії.

Для одержання конкурентної переваги в складних галузях необхідні поліпшення та нововведення – пошук нових, кращих способів конкуренції і широке застосування цих способів, а також безупинне вдосконалення товарів і технологій. Країна має успіх у цих галузях, якщо умови в ній сприяють такій діяльності. Щоб отримати перевагу, потрібні передбачення нових способів конкуренції та готовність ризикувати.

Збереження конкурентної переваги на тривалий період потребує вдосконалення її джерел. Удосконалення переваги вимагає, в свою чергу, більш складних технологій, навичок і методів виробництва та постійних капіталовкладень. У пошуку детермінантів конкурентної переваги країн у різних галузях потрібно визначити умови в країні, що сприяють успіху в конкуренції.

Проаналізуємо конкуренцію на світовому ринку на прикладі продукції військово-технічного призначення.

Торгівля озброєнням і військовою технікою (ОВТ) впевнено займає одне з провідних місць у міжнародних економічних відносинах. Як свідчать численні дослідження, торгівля зброєю значною мірою сприяє підвищенню промислового виробництва країни. Лише протягом останніх 10 років, за даними Стокгольмського міжнародного інституту проблем світу, через світовий ринок ОВТ пройшло військової продукції на загальну суму 296,2 млрд дол.

Після закінчення “холодної війни” завершилося і протистояння двох “супердержав”. Скорочення оборонних бюджетів істотно вплинуло на витрати із закупівлі озброєння, а також на проведенні НДДКР. Місткість світового ринку зброї в останні роки знизилася з 50 млрд до менш ніж 30 млрд дол на рік. Слід зазначити, що світова торгівля ОВТ концентрується в руках вузького кола експортерів і покупців. Так, сьогодні на 10 основних країн-постачальників при-

ходиться майже 90 % усього продажу, а на 30 основних країн-імпортерів – майже 85 % всіх закупівель ОВТ у світі. За даними Стокгольмського міжнародного інституту проблем світу, обсяг світової торгівлі зброєю в 1996 р. склав 22,5 млрд дол, а в 1997 р. – 25 млрд дол.

За цих умов експорт зброї стає основним, а іноді єдиним джерелом одержання фінансових ресурсів оборонно-промисловими комплексами (ОПК) багатьох країн-експортерів зброї. Так, за даними державної компанії “Росвооружение”, до 70 % коштів, що одержує ОПК РФ, надходять від експорту продукції. При цьому нормальними показниками частини експорту у фінансуванні ОПК вважаються ті, що не перевищують 10–15 %.

Після закінчення “холодної війни” почалося інтенсивне суперництво між головними виробниками озброєння, що конкурують за ринки збуту та свою частину військових бюджетів країн усього світу.

Тиск економічних факторів за цих умов значно збільшився. Такому стану речей певною мірою сприяла криза, якої зазнала оборонна промисловість практично всіх провідних держав, що була викликана загальним скороченням місткості світового ринку озброєння. Зараз перед країнами – основними експортерами озброєння та військової техніки постає задача максимального розширення власної частки на ринку, що звужується, та збереження на колишньому середньорічному рівні виручки від продажу зброї.

Особливістю світової торгівлі зброєю 90-х років стала комерційна конкуренція. Політичні фактори, що домінували на ринку озброєння в колишні роки, поступаються місцем ринковим. При цьому неминуче з’являється інтерес до нових форм конкуренції на світовому ринку зброї, вивчення яких стає однією з найважливіших умов успішного просування продукції українського ОПК на світовому ринку ОВТ.

Конкуренція на ринку ОВТ має певні особливості, пов’язані, перш за все, з особливістю самого товару, яким є озброєння та військова техніка. Специфіка продукції військового призначення як товару визначається наявністю в нього споживчих властивостей і якостей, здатних задовольнити специфічні потреби, що визначаються інтересами національної безпеки, збереженням територіальної цілісності і суверенітету держав. Відповідно, головними споживачами цього товару є держави, метою яких є збереження власного суверенітету.

Зважаючи на те, що продукція військового призначення виступає засобом реалізації життєво важливих інтересів будь-якої держави, всі відносини, пов'язані з її виробництвом і подальшою реалізацією, є об'єктом найбільш пильного державного інтересу. Останній пронизує всі економічні й управлінські відносини, що так чи інакше пов'язані з оборотом цього специфічного товару. Саме ці дві ознаки – специфіка споживчих властивостей продукції військового призначення та державний інтерес у реалізації цілей національної безпеки – в результаті визначають ті особливості, що дають змогу відрізнити економічні відносини, пов'язані з виробництвом продукції військового призначення, від інших економічних відносин.

В якості основних конкурентів України на світовому ринку зброї виступають усі країни – експортери ОВТ. Найбільш значними з них є США, Росія, Великобританія, Франція, Німеччина, Ізраїль і країни Центральної та Східної Європи.

Безперечне лідерство в торгівлі зброєю в останні роки захопили США. Навіть без маркетингових досліджень ясно, що останнім часом світовий ринок зброї монополізований американськими військово-промисловими компаніями. Їх потужність і потужність конкуруючих з ними фірм країн Західної Європи більшою мірою визначають рівень конкуренції на світовому ринку зброї. Велике значення для українського експорту має діяльність на світовому ринку ОВТ Росії. Україна і Росія торгують майже однотипною зброєю, можуть у повному обсязі надавати послуги з модернізації та ремонту техніки виробництва колишнього СРСР, яка постачалася в різні країни світу. Саме це змушує розглянути практику діяльності США і Росії докладніше.

Стратегія США в торгівлі зброєю передбачає тверду прив'язку країн-імпортерів до їх зовнішньополітичного курсу. Так, наприклад, основними одержувачами американської зброї у світі, що розвивається, є, головним чином, ті країни, що активно проводять проамериканську політику у своїх регіонах. Надання широкомасштабної економічної допомоги іншим державам використовується Вашингтоном для нарощування експорту ОВТ.

Після розпаду СРСР США провели найбільше на Заході скорочення витрат на закупівлю озброєння – з 135 млрд дол у 1985 р. до близько 55 млрд дол у 1995 р., тобто більше ніж удвічі. На відміну від ситуації, що склалася після другої світової війни, оборонна промисловість сьогодні з більшими труднощами та витратами під-

дається конверсії, тому підприємства американського ОПК змушені виходити зі своєю продукцією на світовий ринок [42].

Крім економічного існує ще й чітко окреслений політичний інтерес до активізації експорту ОВТ. Експорт озброєння все частіше стає інструментом проведення зовнішньої політики, даючи змогу тримати ті чи інші країни-клієнти в сфері свого традиційного впливу, підсилюючи їх інформаційну та технологічну залежність від США і створюючи умови, за яких домінуючими в арміях країн-покупців стають американські технічні норми та стандарти.

Зусилля США останніх років сприяють прогресу саме в цих двох напрямках:

- формування політичного впливу у світі;
- мінімізація економічних наслідків падіння обсягів внутрішніх замовлень для підприємств і компаній американського ОПК.

У лютому 1995 р. Білий Дім опублікував директиву щодо політики експорту озброєння. Вперше після другої світової війни був зроблений акцент на економічному аспекті даної проблеми, а саме фінансове благополуччя американської промисловості було офіційно визнане пріоритетним фактором у прийнятті експортних рішень.

Важливим моментом є те, що американський уряд, усвідомлюючи важливість такого експорту щодо забезпечення національних інтересів, офіційно почав надавати підтримку власним компаніям у гострій конкуренції на світовому ринку озброєння. Директива передбачає сприяння приватним компаніям з боку співробітників американських місії за кордоном, залучення американських офіційних представників до роботи з іноземними фірмами під час міжнародних постачань ОВТ, а також участь високопоставлених чиновників уряду США в діяльності, пов'язаній з продажем зброї.

Нерідко економічні мотиви збігаються з мотивами дипломатичними: вступ країн Центральної та Східної Європи до НАТО не можна розглядати без їх переорієнтації на закупівлю американської техніки й озброєння, що мають замінити в арміях цих країн застарілі радянські зразки. В 1995 р. також було прийняте рішення щодо продажу сучасного озброєння (в тому числі бойових літаків і танків) 10 країнам Східної Європи. Воно доповнило колишні постанови, що передбачали зняття заборони на постачання американської військової продукції східноєвропейським країнам, у результаті чого спостерігається значне зростання кількості виданих урядом США експортних ліцензій. Наприклад, якщо в 1993 р. обсяг таких прода-

жів Чехії становив усього 5,6 млн дол, то в 1994 р. він сягнув уже 36,1 млн дол, а для Угорщини ці показники дорівнювали, відповідно, 749 тис. дол і 3,6 млн дол. Для прискорення процесу просування власної зброї на ринок країн Східної Європи США передбачають фінансування за програмами військової допомоги. Як свідчить практика, така підтримка з боку країни є важливим чинником, що дає змогу західним експортерам успішно конкурувати на світовому ринку [42].

Ще одним аспектом завоювання США світових ринків є передача надлишків озброєння. США широко застосовують передачу іноземним державам зброї американської армії, що використовувалася раніше, за символічну плату та безкоштовно, проте з гарантією укладення контрактів на постачання запасних частин до переданої техніки.

Разом із програмами військової й економічної допомоги Міністерства оборони США реалізує програму “Постачання за кордон надлишків військової продукції”. В її рамках протягом 1997 р. до 21 країни надійшло 10 розвідувальних і військово-транспортних літаків, понад 20 вертольотів, 206 гармат польової артилерії, 205 зенітних гармат, 7 танків, 26 пускових установок зенітно-ракетних комплексів (ЗРК), стрілецька зброя, боєприпаси, засоби зв'язку та спостереження, запасні частини до бойової техніки.

Для протидії проникненню конкурентів на традиційні американські ринки та з метою додаткової прив'язки військової інфраструктури імпортерів до своєї техніки й озброєння США продають відносно сучасні системи за зниженими цінами. Такі постачання були здійснені в Ізраїль (50 винищувачів F-16), Туреччину (7 літаків заправлення в повітрі KC-135 і 3 фрегати), Іспанію (30 винищувачів-бомбардувальників F/A-18A), Таїланд (53 танка M60A1 і 75 танків M48A5), ПАР (3 транспортних літаки 3-130C і літаки базової патрульної морської авіації P-3) [3].

Таким чином, важливу роль у зміцненні позицій США на світовому ринку зброї відіграє проведена в останні роки американським керівництвом цілеспрямована політика щодо нарощування власного експорту ОВТ, яка передбачає, зокрема, надання різних форм державної підтримки експорту американських ОВТ за кордон, у тому числі через видачу цільових експортних кредитів і їх державне страхування.

Велике значення приділяється і таким формам підтримки екс-

порту, як здійснення різних видів тиску на потенційних імпортерів, що планують придбати військову техніку в інших постачальників (це демонструють випадки з Кіпром і Південною Кореєю, коли перший прийняв рішення про закупівлю російських ЗРК С-300, а остання виявила велику заінтересованість до них), а також антиреклама озброєння основних конкурентів, насамперед російського.

Разом з тим значну роль у цьому плані продовжують відігравати і такі фактори, як:

- успіх сил антиіракської коаліції у війні в Перській затоці, що дало змогу США значно підсилити свої військово-політичні та військово-технічні зв'язки з державами близькосхідного регіону, який залишається одним із найбільш потужних ринків ОВТ;

- наявність у США розвинутої системи післяпродажного обслуговування та ремонту експортованих ОВТ, що дає можливість забезпечувати безпосередні постачання запасних частин і надавати всебічну допомогу на місцях при експлуатації техніки та підготовці фахівців;

- активне й уміле використання американськими експортерами ОВТ комплексних угод щодо збуту своєї продукції, якими передбачається надання замовникам не тільки виготовлених зразків зброї, а й різних додаткових послуг (зокрема передача технологій, створення нових спільних підприємств, інвестиції в розвиток інфраструктури, взаєморозрахунки за експорт озброєння постачаннями місцевих товарів);

- вищий, аніж в інших експортерів, рівень фінансування військових НДДКР і програм закупівлі ОВТ для національних збройних сил, що дає змогу США розробляти та випускати озброєння, більш досконале, ніж в основних конкурентів.

Останнім часом російські компанії – експортери ОВТ застосовують як раніше використовувані форми, так і деякі нові, характерні саме для нинішнього етапу. До найбільш розповсюджених з них можна віднести продаж нових зразків ОВТ. Ця форма діяльності на світових ринках завжди була основним джерелом одержання коштів. Незважаючи на складне становище в оборонно-промисловому комплексі, підприємства ОПК Росії докладають багато зусиль для того, щоб розробити нові та модернізувати в ході серійного виробництва раніше створені зразки ОВТ. У зв'язку з тим, що Міністерство оборони РФ не має грошей на закупівлю нових зразків, нові розробки, як правило, пропонуються на продаж.

За даними Міністерства економіки Росії, найвищий експортний потенціал мали нові та модернізовані літаки МИГ-29, МИГ-31 і Су-27, повітряні танкери ИЛ-78М, бойові вертольоти Ка-50, Ми-28, Ми-35, транспортні вертольоти Ми-8, Ми-17, Ми-26, зенітно-ракетні системи С-300ПМУ-1 і С-300В, ЗРК “Бук”, “Тор-1М” та “Игла”, зенітний гарматно-ракетний комплекс “Тунгуска”, реактивні системи залпового вогню “Смерч”, “Ураган”, танки Т-72, Т-80, Т-90, бойові машини піхоти БМП-2, БМП-3, засоби АСУ, зв'язку, радіоелектронної боротьби (РЕБ), стрілецька зброя, інше озброєння [3].

Росія також практикує угоди про постачання ОВТ для покриття державного боргу. Так, із загальної суми експорту ОВТ у 1996 р., що дорівнювала 3,5 млрд дол, частина постачань у рахунок погашення боргів складала 800 млн дол. На початок 1996 р. загальний державний борг Росії сягав 129,4 млрд дол. Угоди типу “ОВТ для погашення боргу” є одними з характерних аспектів того, що можна назвати “новаторським фінансуванням”. В умовах, коли Росія не може виконувати свої прямі фінансові зобов'язання (повертати борги за неоплаченими іноземними позиками та відсотки за ними), деякі її кредитори змушені вирішувати ці проблеми ледь не єдиним можливим шляхом – брати російські ОВТ. До країн, що користуються таким видом оплати Росією своїх боргів, належать Угорщина, Словенія, Болгарія, Чехія, Республіка Корея, Фінляндія, Югославія та деякі інші [42].

Діючи в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку ОВТ, Росія та інші експортери цієї техніки шукають шляхи стимулювання збуту своєї продукції і часто пропонують привабливі комплексні угоди зі створення спільних підприємств і ліцензованого виробництва окремих зразків ОВТ на територіях країн-замовників.

Велику частину сучасного ринку ОВТ репрезентовано модернізованими зразками. Зростання цін на нові зразки змусило більшість країн шукати шляхи відновлення своїх збройних сил і підвищення їх боєздатності не через закупівлю нових, а через модернізацію існуючих. Росія прагне одержати ту частину великого світового ринку, що заповнена переважно радянською військовою технікою, яка нині потребує модернізації. Але на цій важливій ділянці ринку Росія все-таки поступово втрачає свої позиції на користь фірм США, Західної Європи, Ізраїлю й України. У другій половині 1998 р. міністр оборони Росії відвідав багато країн Африки й Азії, де є велика кількість зразків ОВТ радянського виробництва. У результа-

ті були підписані угоди щодо модернізації та ремонту окремих зразків ОВТ.

Росія також пропонує обслуговування зразків ОВТ, розміщених в інших країнах. Мова йде про направлення фахівців для надання допомоги в експлуатації та бойовому застосуванні озброєння, що постачається, проведення безпосередньо на місцях і в Росії його ремонту та модернізації, підготовку фахівців у російських вищих військових навчальних закладах. Експорт НДДКР військово-технічного характеру останнім часом починає набирати силу. Хоча Росії також потрібні нові технології, проте причина та сама – брак коштів для забезпечення роботи наукових колективів і впровадження отриманих результатів у власні збройні сили.

Укладення російськими розроблювачами індивідуальних контрактів для створення тієї чи іншої системи зброї разом з іншими країнами може бути каналом відтоку передових технологій. Але пошук партнерів щодо військово-промислової кооперації стає більш актуальним для Росії, оскільки й економічне, і демографічне положення не залишають надій на можливість збереження широкомасштабного національного ОПК. У Москві немає ресурсів, насамперед – фінансових, щоб самостійно розробляти та випускати нові види озброєння. Найбільш прийнятний вихід з цього становища – підключення до європейських військових програм чи, принаймні, налагодження двостороннього співробітництва з окремими європейськими країнами.

Постачання озброєння за схемою “зброя в обмін на продовольство чи медикаменти” (тобто бартерні операції), за оцінками фахівців, у цілому складають не менше 50 % вартості контрактів від продажу великих партій російських ОВТ, особливо таких, як угоди з Китаєм і Іраном. У 1996 р. Росія безкоштовно передала Болгарії військову техніку, що вже була в експлуатації, на суму 500 млн дол. Це пропонується і деяким іншим країнам. Відповідно до Договору про звичайне озброєння в Європі, Російська Федерація повинна була б знищити ці ОВТ, якби не передала їх Софії. Це так звана “каскадна” форми торгівлі, чи передача ОВТ [42].

Продаючи зброю за кордон, країни-експортери не тільки здійснюють постачання готової продукції, але й організують на місці технічне обслуговування та ремонт бойової техніки, навчання особового складу, чим забезпечують і ремонтну базу для своїх збройних сил у стратегічно важливих районах світу. Експортними конт-

рактами передбачається також створення об'єктів військової інфраструктури, що можуть використовуватися у разі потреби в інтересах країн-експортерів.

У зв'язку з загостренням конкуренції на світовому ринку зброї (через його високу насиченість) деякі країни, прагнучи розширити свій військовий експорт, удосконалюють систему продажів продукції військово-технічного призначення. Разом із традиційними формами експорту (прямі продажі за державною лінією за готівку, в кредит, у рахунок безоплатних субсидій, продажі за лінією приватних фірм) отримали розвиток нові форми угод – бартерні, лізингові (з подальшою закупівлею на пільгових умовах орендованої техніки), операції типу “Trade in” (обмін старої зброї на нову), офсетні угоди (часткова компенсація валютних витрат зустрічними поставаннями). Крім прямих поставань зброї, все більшого розвитку набуває виробництво окремих зразків на території країн-імпортерів. Також широко використовуються угоди щодо передачі технологій і спільного виробництва ОВТ. Удосконалюються форми фінансування країнами-постачальниками експорту зброї, збільшується частина безкоштовних поставань, а також поставань зброї в рахунок так званих “пробачених” кредитів.

Останнім часом підвищуються вимоги до якості озброєння, його надійності та витрат на обслуговування. Умови угод стають більш жорсткими і включають гарантії держави щодо безперебійного сервісного обслуговування продукції протягом зазначеного у контракті терміну, підготовки персоналу, забезпечення запасними частинами тощо. Величина контрактних цін того самого зразка ОВТ може коливатися і залежить від конкретних умов кожної угоди, термінів поставання, якості та конкурентоспроможності виробу.

До загальних тенденцій у поведінці основних експортерів зброї протягом останніх років можна віднести такі:

- наступ і навіть агресивність у просуванні ОВТ і послуг військово-технічного характеру на ринки “третіх” країн, активна боротьба за збереження існуючих та відкриття нових ринків зброї;

- широка реклама ОВТ, особливо під час участі на міжнародних виставках, де сильними є позиції Росії, США та країн Західної Європи;

- компрометація потенційних конкурентів, що виробляють аналогічну продукцію, у засобах масової інформації. Одним з важливих аспектів конкуренції на світовому ринку ОВТ є використан-

ня можливостей впливу авторитетних міжнародних організацій на прийняття рішень, що прямо чи опосередковано стосуються інтересів конкретних виробників зброї.

Введення Євросоюзом ембарго на постачання військової техніки Китаю після подій на площі Тяньаньмін у 1989 р. поставило в скрутне положення насамперед французьких експортерів зброї, що мали в тому регіоні міцні військові контракти. Намагаючись якось компенсувати збитки від втрати значної частини ринку, але одночасно ризикуючи зашкодити відносинам з Китаєм у майбутньому, Париж почав постачання військової техніки в регіон, минаючи Китай. У середині 1997 р. стало відомо про початок постачань у Тайвань партії французьких винищувачів “Міраж-2000-5”. Дивлячись на це, можна дійти висновку, що, балансує між економічною доцільністю та реалізацією довгострокових політичних цілей, французька влада продемонструвала рішучу готовність відстоювати власні інтереси в боротьбі за ринки Південно-Східної Азії, насамперед, з американськими конкурентами.

Під егідою ООН, де, безумовно, провідне місце займають США, були введені санкції щодо припинення чи значного скорочення постачань ОВТ у Югославію, Ірак і Лівію. Об’єктивні політичні причини для прийняття подібних рішень світовим співтовариством експерти розглядають у сукупності з причинами суб’єктивного характеру: заборона на експорт зброї в дані країни в першу чергу стосується традиційних постачальників зброї з Європи, а також не в останню чергу – з Росії.

Разом з тим загострення конкуренції на світовому ринку ОВТ сприяло значному зростанню так званих “нетрадиційних” її форм, до яких можна віднести політичний і економічний тиск на потенційних імпортерів, проведення кампаній у засобах масової інформації антиреклами зразків озброєння основних конкурентів, активне використання спецслужб у боротьбі за ринки збуту та ін.

Проаналізувавши основні форми конкуренції на ринку продукції військово-технічного призначення, можна назвати шість моделей мотивації передачі озброєння, що визначають застосування тих чи інших форм конкурентних стратегій експортерів ОВТ.

1. Залежна модель. У рамках цієї моделі ОВТ виступають своєрідним проміжним товаром. Під видом ОВТ “де-факто” купуються гарантії безпеки у країни-експортера. Дана модель є характерною для країн з великим капіталом, які з різних причин неспро-

можні самостійно забезпечити зовнішню військову безпеку (наприклад, нафтовидобувні монархії Перської затоки).

2. Модель іміджу. В даному випадку озброєння виступає як символ фінансової, технологічної та військової могутності. Елементи цього типу присутні в поведінці країн Перської затоки, однак є найбільш характерними для держав зі швидко зростаючими військово-політичними амбіціями (країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, в першу чергу – Південна Корея, Індія та Китай).

3. Корупційна модель. Цей тип мотивацій характеризується тим, що при ухваленні рішення про закупівлю ОВТ домінують не раціональні загальнодержавні чи загальнонаціональні інтереси, а приватна вузько кооперативна й особиста фінансова зацікавленість представників ієрархії країни-імпортера (країни Латинської Америки, а також Східної та Південно-східної Азії).

4. Політична модель. Ухвалення рішення про імпорт ОВТ обґрунтовано політичною орієнтацією країни-імпортера (держави Східної Європи і деякі країни Західної Європи й Азії).

5. Раціонально-прагматична модель. Ухвалення рішення про імпорт ОВТ здійснюється відповідно до ціни зразка озброєння, його ефективності, а також адекватності потребам національних збройних сил. Процес прийняття рішень за даною моделлю найбільш чітко простежується в державах з некорумпованою та компетентною бюрократією (країни Західної Європи, Китай).

6. Маргінальна чи блокадна модель. Ця модель є характерною для країн, до яких застосовані міжнародні санкції й які гостро потребують відновлення та модернізації парку свого озброєння (насамперед Лівія й Ірак, а також Сирія й Іран).

Оцінюючи конкурентні можливості українського ОПК, слід визначити конкретні особливості в його торгівлі озброєнням:

- на початковому етапі наміри обмежувалися можливостями експорту великих запасів з арсеналу колишнього СРСР. Дана зброя є досить відомою іноземним партнерам, що мають великі її запаси та необхідну кількість підготовлених, у тому числі й у військових навчальних закладах України, кадрів з бойового застосування та різних видів забезпечення;

- велика кількість виробництва зброї колишнього СРСР, що знаходиться на озброєнні в багатьох країнах світу, робить актуальною участь України в її модернізації й обслуговуванні;

- до певних переваг українського озброєння на світовому ри-

нку зброї можна віднести порівняно невисоку ціну при досить високих техніко-технологічних характеристиках.

Що стосується основних перешкод у нарощуванні Україною свого експорту ОВТ, то головними з них є:

- фінансова слабкість країни;
- відсутність системи післяпродажного обслуговування і маркетингу.

Проблема фінансування нових розробок може стати важливим бар'єром на шляху розширення експорту озброєння в 21 сторіччі.

Загострення конкуренції на світовому ринку озброєння, безумовно, вимагає від країн-експортерів подальшого вдосконалення національної законодавчої бази та посилення ролі держави, що полягає в розробці загальної політики експорту ОВТ, визначенні їх номенклатури, допомозі постачальникам у пошуках покупців, контролі за цінами та дотриманні правил торгівлі.

Слід зазначити, що протягом останніх років експорт продукції українського ОПК дещо знизився і, за даними Стокгольмського міжнародного інституту проблем світу, становив у 1999 р. 429 млн дол (у 1997 р. експорт ОВТ сягав 618 млн дол, а в 1998 р. – 607 млн дол) Вивчення сучасних форм конкуренції на світовому ринку ОВТ, уміле їх застосування можуть значно підвищити експортні можливості української оборонної промисловості.

5.5. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції

Конкурентоспроможність – це характеристика товару, що відбиває його відмінність від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення. Показник, який виражає таку відмінність, визначає конкурентоспроможність певного товару щодо товару-конкурента. Базою оцінки конкурентоспроможності є дослідження потреб покупця, вимог ринку. Таким чином, конкурентоспроможність будь-якого товару може бути визначена тільки в результаті порівняння, і тому є відносним показником. Вона являє собою характеристику товару, що відбиває його відмінність від товару-конкурента за ступенем задоволення конкретної суспільної потреби.

Конкурентоспроможність визначається сукупністю властивостей цієї продукції, що входять до складу її якості, є важливими для споживача, визначають його витрати з придбання, споживання

(експлуатації) й утилізації продукції. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності наведена на рис. 5.5.

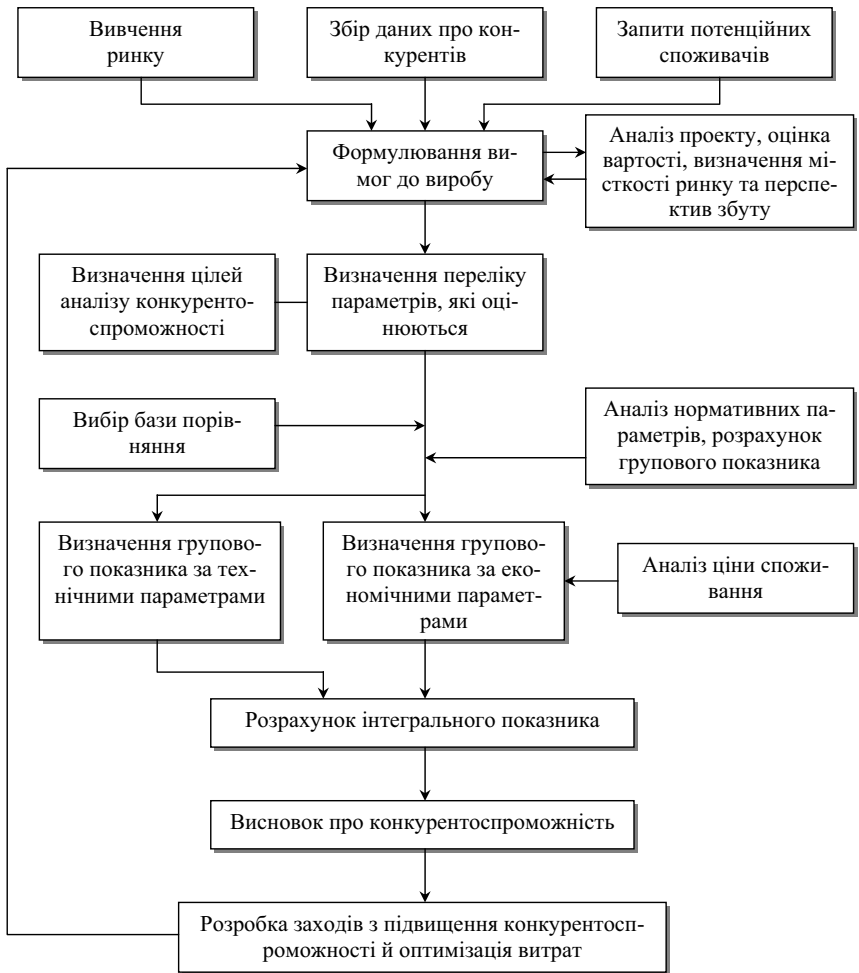


Рис. 5.5. Загальна схема оцінки конкурентоспроможності продукції

Оцінка конкурентоспроможності починається з визначення мети дослідження, вивчення ринку, збору даних про конкурентів і запити потенційних споживачів.

Якщо необхідно визначити положення даного товару в ряді

аналогічних, то достатньо провести їх пряме порівняння за найважливішими параметрами. Якщо метою дослідження є оцінка перспектив збуту товару на конкретному ринку, то в аналізі необхідно використовувати інформацію, що включає відомості про виробу, які вийдуть на ринок у перспективі, а також відомості про зміну діючих у країні стандартів і законодавства, динаміку споживчого попиту.

Незалежно від цілей дослідження основою оцінки конкурентоспроможності є вивчення ринкових умов, що має проводитись постійно, як до початку розробки нової продукції, так і в ході її реалізації. Задача полягає у виділенні тієї групи факторів, які впливають на формування попиту у певному секторі ринку:

- розглядаються зміни у вимогах постійних замовників продукції;
- аналізуються напрямки розвитку аналогічних розробок;
- розглядаються сфери можливого використання продукції;
- аналізується коло постійних покупців.

На основі вивчення ринку та вимог покупців вибирається продукція, за якою буде проводитись аналіз, або формулюються вимоги до майбутнього виробу, а далі визначається номенклатура параметрів, що беруть участь в оцінці. При аналізі необхідно використовувати ті самі критерії, якими оперує споживач, обираючи товар. За кожною групою параметрів проводиться порівняння, що показує, наскільки ці параметри близькі до відповідного параметру потреби.

Аналіз конкурентоспроможності починається з оцінки нормативних параметрів. Якщо хоча б один з них не відповідає рівню, що запропонований чинними нормами і стандартами, то подальша оцінка конкурентоспроможності продукції недоцільна, незалежно від результату порівняння за іншими параметрами. В той же час перевищення норм, стандартів законодавства не може розглядатися як перевага продукції, оскільки з погляду споживача воно часто є марним і споживчої вартості не збільшує. Виключення можуть скласти випадки, коли покупець зацікавлений у деякому перевищенні чинних норм і стандартів у розрахунку на посилення їх у майбутньому.

Надалі здійснюється підрахунок групових показників, які у кількісній формі виражають розходження між аналізованою продукцією та потребою за даною групою параметрів і дають змогу робити висновок про ступінь задоволення потреби за цією групою. На

завершення розраховується інтегральний показник, який використовується для оцінки конкурентоспроможності аналізованої продукції за всіма розглянутим групами параметрів у цілому.

Оцінка здійснюється шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. Порівняння проводиться за групами технічних і економічних параметрів. При порівнянні використовуються диференціальний і комплексний методи оцінки.

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності заснований на використанні одиничних параметрів аналізованої продукції і бази порівняння та їх зіставленні. Результат оцінки: чи досягнутий рівень у цілому; за якими параметрами він не досягнутий; які з параметрів найбільше відрізняються від базових.

Якщо за базу оцінки приймається потреба, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності здійснюється за формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \times 100, \quad (5.1)$$

Де: q_i – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності за i -м параметром;

P_i – величина i -го параметра для продукції, що аналізується;

P_{i0} – величина i -го параметра, при якому потреба задовольняється повністю.

Аналіз результатів оцінки:

при оцінці за нормативними параметрами одиничний показник може приймати тільки два значення – 1 або 0. Якщо продукція, що аналізується, відповідає обов'язковим нормам і стандартам, показник дорівнює 1, якщо параметр продукції в норми і стандарти не вкладається, то показник дорівнює 0;

при оцінці за технічними й економічними параметрами одиничний показник може бути більшим або дорівнювати одиниці, якщо базові значення параметрів установлені нормативно-технічною документацією, спеціальними умовами, замовленнями, договорами;

якщо продукція має параметр, значення якого перевищує потреби покупця, зумовлені характером використання (експлуатації) цієї продукції, соціальними умовами, традиціями, фізіологічними особливостями, то зазначене підвищення не буде оцінюватися споживачем як перевага, і одиничний показник за даним параметром

не може мати значення більше 100 %, тоді при розрахунках необхідно використовувати мінімальну з двох величин – 100 % або фактичне значення цього показника.

Якщо за базу оцінки приймається зразок, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності проводиться за формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \times 100, \quad (5.2)$$

$$q'_i = \frac{P_{i0}}{P_i} \times 100, \quad (5.3)$$

де: q'_i, q_i – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м технічним параметром;

P_i – величина i -го параметра для продукції, що аналізується;

P_{i0} – величина i -го параметра виробу, прийнятого за зразок.

Аналіз результатів оцінки: з формул (5.2) і (5.3) вибирають ту, в якій зростанню одиничного показника відповідає підвищення конкурентоспроможності, наприклад, для оцінки продуктивності використовується формула (5.2), а для питомого витрачання палива – формула (5.3); якщо технічні параметри продукції не мають фізичної міри (наприклад: комфортність, зовнішній вигляд, відповідність моді), для надання цим параметрам кількісних характеристик необхідно використовувати експертні методи оцінки в балах.

Диференціальний метод дає змогу лише констатувати факт конкурентоспроможності продукції, що аналізується, чи наявності в неї недоліків порівняно до товару-аналога. Він може використовуватися на всіх етапах життєвого циклу продукції, особливо при її порівнянні з гіпотетичним зразком. Він не враховує вплив на перевагу споживача при виборі товару вагомості кожного параметра.

Комплексний метод оцінки конкурентоспроможності ґрунтується на застосуванні комплексних (групових, узагальнених і інтегральних) показників або зіставленні питомих корисних ефектів продукції, що аналізується, та зразка. Розрахунок групового показника за нормативними параметрами здійснюється за формулою:

$$I_{HP} = \prod_{i=1}^n q_{Hi}, \quad (5.4)$$

де: I_{HP} – груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами;

q_{Hi} – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м нормативним параметром, розраховується за формулою (5.1);

n – число нормативних параметрів, які підлягають оцінці.

Аналіз результатів: якщо хоча б один з одиничних показників дорівнює 0 (тобто продукція за яким-небудь параметром не відповідає обов'язковій нормі), то груповий показник також дорівнює 0, що говорить про неконкурентоспроможність даного товару на розглянутому ринку.

Розрахунок групового показника за технічними параметрами (крім нормативних) здійснюється за формулою:

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i, \quad (5.5)$$

де: $I_{ТП}$ – груповий показник конкурентоспроможності за технічними параметрами;

q_i – одиничний показник конкурентноздатності за i -м технічним параметром, розраховується за формулами (5.1), (5.2), (5.3);

a_i – вагомість i -го параметра в загальному наборі їх n технічних параметрів, що характеризуються потребою;

n – число параметрів, що беруть участь в оцінці.

Аналіз результатів:

а) отриманий груповий показник $I_{ТП}$ характеризує ступінь відповідності даного товару існуючій потребі за всім набором технічних параметрів. Чим він вище, тим у цілому повніше задовольняються запити споживачів;

б) основою для визначення вагомості кожного технічного параметра в загальному наборі є експертні оцінки, засновані на результатах ринкових досліджень, опитувань споживачів, семінарів, виставок зразків;

в) в разі ускладнень, які виникають при проведенні ринкових досліджень, а також з метою спрощення розрахунків і проведення орієнтовних оцінок їх технічних параметрів, може бути обрана більш вагома група чи застосований комплексний параметр – корисний ефект, що надалі бере участь у порівнянні (для підвищення точності оцінки необхідно врахувати вплив на його величину ергономічних, естетичних і екологічних параметрів).

Розрахунок групового показника за економічними параметрами здійснюється на основі визначення повних витрат споживача на придбання та споживання (експлуатацію) продукції. Повні витрати

споживача визначаються за формулою:

$$B = B_o + \sum_{i=1}^T C_i , \quad (5.6)$$

де: B – повні витрати споживача на придбання та споживання (експлуатацію) продукції;

B_o – одноразові витрати на придбання продукції;

C_i – середні сумарні витрати на експлуатацію продукції, що відносяться до i -го року її служби;

T – термін служби;

i – рік за порядком.

При цьому,

$$C_i = \sum_{j=1}^n C_j , \quad (5.7)$$

де: C_j – експлуатаційні витрати за j -ою статтею;

n – кількість статей експлуатаційних витрат.

У тому випадку, якщо продукція може бути продана після експлуатації, повні витрати необхідно зменшити на величину виручки за неї (відповідно показник для даної статті вводиться у формулу зі знаком мінус).

Розрахунок групового показника за економічними параметрами здійснюється за формулою:

$$I_{EP} = \frac{B}{B_3} , \quad (5.8)$$

де: I_{EP} – груповий показник за економічними параметрами;

B, B_3 – повні витрати споживача відповідно за продукцією, що оцінюється, та зразком.

Формули (5.6) і (5.8) не враховують коефіцієнт приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року, тому що відношення повних витрат певною мірою компенсують вплив коефіцієнта приведення на величину I_{EP} .

У разі потреби врахування коефіцієнта приведення експлуатаційних витрат формули (5.7) і (5.8) приймають вигляд:

$$B = B_o + \sum_{i=1}^T C_i \times a_i . \quad (5.9)$$

Відповідно підрахунок групового показника за економічними параметрами здійснюється за формулою:

$$I_{EP} = \frac{B_o + \sum C_i \times a_i}{B_3 + \sum C_{3i} \times a_i}, \quad (5.10)$$

де: I_{EP} – груповий показник за економічними параметрами;
 B_o, B_3 – одноразові витрати на придбання відповідно продукції, що аналізується, та зразка;
 C_i, C_{3i} – сумарні витрати на експлуатацію чи споживання відповідно продукції, що аналізується, та зразка в i -му році;
 T – термін служби товару;
 a_i – коефіцієнт приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року.

Величина терміну служби для виробів промислового призначення приймається рівною амортизаційному періоду. Для продукції споживчого призначення оцінка терміну служби має проводитися на основі відомостей про фактичні терміни служби аналогічних виробів, а також швидкості морального старіння товарів даного класу.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності здійснюється за формулою:

$$K = I_{HP} \times \frac{I_{TP}}{I_{EP}}, \quad (5.11)$$

де K – інтегральний показник конкурентоспроможності продукції, що аналізується, щодо виробу-зразка.

Аналіз результатів. За змістом показник K відбиває розходження між продукцією, яка порівнюється, в споживчому ефекті, що приходиться на одиницю витрат покупця з придбання та споживання виробу. Якщо $K < 1$, то розглянутий товар поступається зразку за конкурентоспроможністю, якщо $K > 1$, то перевершує, при рівній конкурентоспроможності $K = 1$. Якщо аналіз проводиться за декількома зразками, інтегральний показник конкурентоспроможності продукції за обраною групою аналогів може бути розрахований як сума середньозважених показників за кожним окремим зразком:

$$K_{cp.} = \sum_{i=1}^N K_i \times R_i, \quad (5.12)$$

Щоб розподілити моделі комп'ютерів за рівнем конкурентоспроможності (диференціальним методом), необхідно виконати такі дії:

розрахувати одиничні параметри за кожною моделлю

комп'ютерів за технічними й економічними параметрами;

зробити висновки про рівень конкурентоспроможності вітчизняних комп'ютерів фірми “Квазар-Мікро”.

Розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності здійснюється за формулою (5.1):

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \times 100 ,$$

тому розрахунок одиничного показника для першої моделі:

$$q_1 = 166 / 233 = 0,71; q_2 = 16 / 32 = 0,5; q_3 = 3,8 / 5 = 0,76;$$

розрахунок одиничного показника для другої моделі:

$$q_1 = 200 / 233 = 0,86; q_2 = 16 / 32 = 0,5; q_3 = 4,5 / 5 = 0,9;$$

розрахунок одиничного показника для третьої моделі:

$$q_1 = 233 / 233 = 1; q_2 = 32 / 32 = 1; q_3 = 4,8 / 5 = 0,96.$$

За економічними параметрами:

розрахунок одиничного показника для першої моделі:

$$q_1 = 1,4 / 2,9 = 0,483;$$

розрахунок одиничного показника для другої моделі:

$$q_2 = 2,2 / 2,9 = 0,759;$$

розрахунок одиничного показника для третьої моделі:

$$q_3 = 2,4 / 2,9 = 0,828.$$

Висновки: у цілому рівень конкурентоспроможності не досягнуто. Це видно з того, що, порівнюючи комп'ютери вітчизняного виробника та зарубіжний аналог-зразок, ми не змогли одержати коефіцієнти, які б дорівнювали 1. За технічними параметрами вітчизняні комп'ютери поки що неконкурентоспроможні, хоча третя модель за технічними характеристиками ідентична моделі-зразку. Проте за якістю обслуговування вітчизняна фірма “Квазар-Мікро” поки відстає від своїх західних конкурентів. Хоч вітчизняні комп'ютери складаються з тих самих комплектуючих, що й імпорتنі, вони мають більш низьку ціну порівнюючи з імпортними, тому що складання відбувається на вітчизняному підприємстві. Так що за економічними параметрами вітчизняні комп'ютери цілком конкурентоспроможні.

Щоб розподілити моделі комп'ютерів фірми “Квазар-Мікро” за рівнем конкурентоспроможності (комплексним методом), необ-

хідно виконати такі дії:

- розрахувати груповий показник за технічними параметрами;
- розрахувати груповий показник за економічними параметрами приплюсовуючи одноразові й експлуатаційні витрати;
- розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності;
- зробити відповідні висновки про конкурентоспроможність моделей, які аналізуються, щодо зразка.

Розрахунок групових показників за технічними параметрами.

Груповий показник розраховується за формулою (5.5):

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i ,$$

для конкретної моделі:

$$I_{ТП} = q_1 \times a_1 + q_2 \times a_2 + q_3 \times a_3 .$$

Звідси випливає, що показник за технічними параметрами для першої моделі дорівнює:

$$\begin{aligned} I_{ТП} &= 0,71 \times 30 \% + 0,5 \times 50 \% + 0,76 \times 20 \% = \\ &= 0,71 \times 0,3 + 0,5 \times 0,5 + 0,76 \times 0,2 = 0,615; \end{aligned}$$

для другої моделі:

$$\begin{aligned} I_{ТП} &= 0,86 \times 30 \% + 0,5 \times 50 \% + 0,9 \times 20 \% = \\ &= 0,86 \times 0,3 + 0,5 \times 0,5 + 0,9 \times 0,2 = 0,688; \end{aligned}$$

для третьої моделі:

$$\begin{aligned} I_{ТП} &= 1 \times 30 \% + 1 \times 50 \% + 0,96 \times 20 \% = \\ &= 1 \times 0,3 + 1 \times 0,5 + 0,96 \times 0,2 = 0,992. \end{aligned}$$

Розрахунок групових показників за економічними параметрами.

Груповий показник за економічними параметрами розраховується за формулою (5.10):

$$I_{ЕП} = \frac{B_o + \sum C_i \times a_i}{B_3 + \sum C_{3i} \times a_i} .$$

Отже, груповий показник за економічними параметрами для першої моделі дорівнює:

$$I_{ЕП} = \frac{B_o + \sum C_1 \times a_i}{B_3 + \sum C_0 \times a_i} ,$$

оскільки $T = 4$ роки, $E = 14 \%$, C_0 , C_1 завжди постійні і дорівнюють відповідно $C_0 = 0,58$, $C_1 = 0,35$, то C_0 і C_1 можна винести за знак суми, тоді груповий показник за економічними параметрами буде розраховуватися за формулою:

$$I_{EP} = \frac{B_o + C_1 \times \sum a_i}{B_s + C_0 \times \sum a_i},$$

для першої моделі:

$$I_{EP} = \frac{1,4 + 0,35 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)}{2,9 + 0,58 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)} = 0,531;$$

для другої моделі:

$$I_{EP} = \frac{2,2 + 0,44 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)}{2,9 + 0,58 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)} = 0,759;$$

для третьої моделі:

$$I_{EP} = \frac{2,4 + 0,48 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)}{2,9 + 0,58 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)} = 0,828.$$

Таблиця 5.2

**Коефіцієнти приведення експлуатаційних витрат
до розрахункового року**

T, років	E, % 8	9	10	11	12	13	14
1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
2	0,926	0,917	0,909	0,901	0,893	0,885	0,877
3	0,857	0,842	0,826	0,812	0,797	0,783	0,770
4	0,754	0,772	0,751	0,731	0,712	0,693	0,675
5	0,735	0,708	0,683	0,659	0,636	0,613	0,592
6	0,681	0,650	0,621	0,594	0,576	0,543	0,519
7	0,630	0,596	0,565	0,535	0,507	0,480	0,456
8	0,584	0,547	0,513	0,482	0,452	0,425	0,4
9	0,54	0,502	0,467	0,434	0,404	0,376	0,351
10	0,5	0,46	0,424	0,391	0,361	0,333	0,308

Розрахунок інтегрального показника.

Інтегральний показник конкурентоспроможності розраховується за формулою (5.11):

$$K = I_{HP} \times \frac{I_{TP}}{I_{EP}},$$

але тому що груповий показник за нормативними параметрами не зазначений, то при розрахунку інтегрального показника він не буде враховуватися і формула буде мати вигляд:

$$K = \frac{I_{ТП}}{I_{ЕП}} ,$$

тоді для першої моделі:

$$K = 0,615 / 0,531 = 1,158;$$

для другої моделі:

$$K = 0,688 / 0,759 = 0,907;$$

для третьої моделі:

$$K = 0,992 / 0,828 = 1,198.$$

У результаті отриманих групових показників за технічними параметрами третя модель комп'ютерів є найбільш конкурентоспроможною, в цілому третя модель комп'ютерів найбільш повно задовольняє запити споживача, ніж всі інші моделі комп'ютерів.

Розрахуємо для першої моделі комп'ютерів 1997 і 1998 р. випуску груповий показник за технічними параметрами, що знаходиться за формулою (5.5):

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^n q_i \times a_i .$$

Для даного випадку формула (5.5) приймає вигляд:

$$I_{ТП} = q_1 \times a_1 + q_2 \times a_2 + q_3 \times a_3 .$$

Значить для першої моделі 1997 р. випуску:

$$q_1 = (166 / 233) \times 100 \% = 71,3 \%;$$

$$q_2 = (16 / 32) \times 100 \% = 50 \%;$$

$$q_3 = (4,2 / 5) \times 100 \% = 84 \%;$$

$$I_{ТП} = 0,30 \times 0,713 + 0,50 \times 0,50 + 0,84 \times 0,20 = 0,632;$$

а для першої моделі 1998 р. випуску:

$$q_1 = (166 / 233) \times 100 \% = 71,3 \%;$$

$$q_2 = (16 / 32) \times 100 \% = 50 \%;$$

$$q_3 = (3,8 / 5) \times 100 \% = 76 \%;$$

$$I_{ТП} = 0,30 \times 0,75 + 0,50 \times 0,50 + 0,76 \times 0,20 = 0,627.$$

З розрахунків видно, що груповий показник за технічними параметрами зменшився за рік.

Тепер розрахуємо для цих моделей груповий показник за економічними параметрами, що знаходиться за формулою (5.10):

$$I_{ЕП} = \frac{B_o + \sum C_i \times a_i}{B_3 + \sum C_{3i} \times a_i} ,$$

оскільки C_0, C_1 є постійними, то формула приймає вигляд:

$$I_{EP} = \frac{B_1 + C_1 \times \sum a_i}{B_0 + C_0 \times \sum a_i},$$

де: $T = 4$ роки,

$E = 14\%$.

Звідси груповий показник за економічними параметрами для першої моделі 1997 року випуску дорівнює:

$$I_{EP} = \frac{1,8 + 0,36 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)}{3,1 + 0,62 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)} = 0,581;$$

а для першої моделі 1998 року випуску:

$$I_{EP} = \frac{1,4 + 0,35 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)}{2,9 + 0,58 \times (1 + 0,877 + 0,77 + 0,675)} = 0,531.$$

З розрахунків видно, що груповий показник за економічними параметрами зменшився за рік.

Зробимо останній розрахунок перед розрахунком індексу конкурентоспроможності. Розрахуємо інтегральний показник конкурентоспроможності за формулою (5.11):

$$K = I_{HP} \times \frac{I_{TP}}{I_{EP}},$$

але тому що груповий показник за нормативними параметрами не зазначений, то відповідно:

$$K = \frac{I_{TP}}{I_{EP}}.$$

Тому для першої моделі 1997 року випуску:

$$K_{97} = 0,632 / 0,581 = 1,088;$$

а для першої моделі 1998 року:

$$K_{98} = 0,615 / 0,531 = 1,158.$$

Тепер розрахуємо індекс конкурентоспроможності за формулою (5.13):

$$i_K = \frac{K_{98}}{K_{97}} \times 100,$$

$$i_K = \frac{1,158}{1,088} \times 100 = 106,4\%.$$

З розрахунків видно, що індекс конкурентоспроможності дорівнює 106,4 % – це свідчить про те, що за один рік перша модель 1998 року стала більш конкурентоспроможною щодо збільшення подальшого збуту продукції, ніж перша модель 1997 року на 6,4 %.

Результати оцінки конкурентоспроможності використовуються для того, щоб зробити певні висновки про неї, а також для вибору шляхів оптимального підвищення конкурентоспроможності продукції з метою розв'язання проблем її збуту. Проте факт високої конкурентоспроможності самого виробу є лише необхідною умовою реалізації цього виробу на ринку в заданих обсягах. Варто враховувати форми та методи технічного обслуговування, наявність реклами, торгово-політичні відносини між країнами тощо.

В результаті оцінки конкурентоспроможності продукції можуть бути прийняті такі рішення:

- зміна складу, структури матеріалів, сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів або конструкції продукції, що застосовується;

- зміна порядку проектування продукції; зміна технології виготовлення продукції, методів випробувань, системи контролю якості виготовлення, збереження, пакування, транспортування, монтажу;

- зміна цін на продукцію, цін на послуги з обслуговування та ремонту, цін на запасні частини;

- зміна порядку реалізації продукції на ринку;

- зміна структури та розміру інвестицій у розробку, виробництво та збут продукції;

- зміна структури й обсягу кооперованих постачань при виробництві продукції та цін на комплектуючі вироби і складу обраних постачальників;

- зміна системи стимулювання постачальників;

- зміна структури імпорту та видів імпортованої продукції.

Принципи і методи оцінки конкурентоспроможності можуть бути використані для обґрунтування прийнятих рішень при:

- комплексному вивченні ринку та виборі напрямків комерційної діяльності підприємства;

- розробці заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції;

- оцінці перспектив продажу конкретних виробів і формуванні структури продажів;

- розробці пропозицій з розвитку виробничого потенціалу підп-

риємства;

контролі якості продукції;

встановленні цін на продукцію;

добрі продукції при покупці через тендери та торги;

підготовці технічних завдань зі створення нових зразків продукції;

атестації продукції;

вирішенні питання про включення в експортну програму та зняття продукції з експорту, або її модернізацію;

вирішенні питання про доцільність патентування та підтримку патенту в дії;

підготовці інформації для реклами продукції;

розробці заходів зі стимулювання розроблювачів і постачальників.

Висновки

Розраховувати на успішну торгівлю можуть лише ті країни, які мають конкурентоспроможну економіку. Разом з тим сама торгівля не може зробити економіку конкурентоспроможною. Конкурентоспроможність – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються в торгівлі, але базис конкурентних переваг створюється у всіх ланках суспільного виробництва, у тому числі значною мірою за рахунок структурної перебудови і дієвої промислової політики.

Традиційно конкурентоспроможність трактується як зумовлене економічними, соціальними та політичними факторами стійке становище країни чи її продуцента на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки конкурентоспроможність також може бути визначена як здатність країни (підприємства) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку та ринках “третіх країн”.

Теорія конкуренції виходить з того, що конкурують не країни, а окремі виробники чи продавці продукції. Але економічний успіх держави, тобто її конкурентоспроможність, безпосередньо визначається наявністю в ній конкурентоспроможних галузей і виробництв. Тому підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників має стати найважливішим пріоритетом промислової політики України, що має знайти всебічну активну підтримку Верховної Ради й Уряду та вплинути на формування сприятливого нормативно-правового поля конкуренції. Це досить об’ємна та кропітка

робота, що вимагає постійного моніторингу конкурентного середовища з урахуванням особливостей національної економіки і світового ринку, умов виробництва та факторів, що можуть сприяти ефективній конкуренції.

Безперечно, що жодна країна, навіть найбільш розвинута, не ставить собі за мету досягнення ефективної конкуренції за всім спектром продукції, яку вона може потенційно виробляти. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, що мають реальні умови для одержання конкурентних переваг на світовому ринку. Для України, щоб запобігти нераціональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, особливо актуальним є визначення саме таких галузей і створення дієвого механізму підтримки пріоритетних виробників і вдосконалення на цій основі структури виробництва.

Ключовою поточною задачею є вивірена в часі й у галузевих пріоритетах цільова підтримка технологічних і експортоорієнтованих виробництв. Закордонний досвід свідчить, що й у складних економічних умовах сильна держава може здійснювати у певних мінімальних обсягах орієнтовану промислову політику. Мова йде про формування такої ідеології промислової політики, що була б адекватною умовам ринку, вимогам незалежності держави й її ефективного інтегрування у світову економічну систему.

Крім того, варто розрізняти загальну тенденцію до досягнення конкурентоспроможності національної економіки в цілому та можливості одержати конкурентні переваги в окремих галузях і виробництвах. Відповідно до цього мають розподілятися ресурсні можливості держави й окремих галузей. Інакше кажучи, визначення конкретних заходів для підвищення якості та конкурентоспроможності продукції й їх фінансування мають забезпечувати максимальне ефективне використання наявних ресурсів.

Світовий досвід показує, що країни, як правило, експортують ту продукцію, для якої в них є надлишок факторів виробництва і яка має найменшу відносну вартість, а імпортують продукцію, яка потребує дефіцитних факторів виробництва та підвищених витрат на її виготовлення. Тому основна увага в практичній роботі з підвищення конкурентоспроможності має приділятися забезпеченню факторами виробництва, що можуть використовуватися для розвитку галузі та створення конкурентних переваг.

Разом з тим світовий досвід свідчить, що наявність факторів

виробництва є важливою, але недостатньою умовою успішної конкуренції. Для цього ще потрібний певний попит на продукцію, зокрема вимогливі споживачі, конкурентоспроможні постачальники та суміжники, сумлінне ведення конкуренції, відповідна стратегія підприємств щодо їх розвитку і підвищення конкурентоспроможності. На жаль, практична відсутність конкуренції на внутрішньому ринку, його незначна ємність і патологічна невибагливість українських споживачів не дозволяють створити належні умови для зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Підприємства не можуть виробляти конкурентоспроможну продукцію для зовнішніх ринків, якщо ця продукція має низьку якість на внутрішньому ринку. Країни, що є сьогодні лідерами на світовому ринку, у ретроспективі завжди відштовхувалися від внутрішнього попиту: їх експансія йшла через його насичення.

Державна політика в створенні конкурентних переваг має зосередити зусилля насамперед на тих напрямках, де роль держави незамінна, – на розвитку загальної інфраструктури, освіти, науки, створенні цивілізованого нормативно-правового поля конкуренції. Загальний ефект від цього для країни в цілому буде набагато більшим, аніж для окремого підприємства чи продуцента.

Конкуренція як комплексна категорія дає можливість ввести в дію великий потенціал ринкових стимулів ділової активності, які поки що використовуються недостатньо. Проводячи активну промислову політику, інструментом якої є сумлінна конкуренція, можна досягти бажаного узгодження інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Необхідно підкреслити, що держава тільки створює відповідні умови для виникнення та поліпшення факторів конкурентних переваг, а безпосередньо створюються ці переваги товаровиробниками. Тому державні зусилля зі створення надбаних чи спеціалізованих конкурентних переваг можуть бути зведені нанівець через негнучкість державних структур, їх нездатність вчасно усвідомити потреби конкретних галузей і прийняти нові напрямки діяльності.

РОЗДІЛ 6

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ

Одним із проявів інтернаціоналізації та демократизації господарського і соціально-культурного життя людства, а також наслідків гострих міжнаціональних протиріч, прямих зіткнень між народами та країнами, надзвичайних ситуацій і стихійних лих є великомасштабні внутрішньодержавні та міждержавні переміщення населення і трудових ресурсів у різних формах. Це і добровільні мігранти, що користуються правами та можливостями, наданими їм світовою цивілізацією і міжнародними ринками праці для вибору місця проживання та роботи, біженці і вимушені мігранти, що залишають отчий дах не за своєю волею, а під тиском обставин. Масштаби потоків і драматизм положення таких мігрантів в окремі історичні періоди та роки перетворюються в глобальні проблеми. Їх розв'язання вимагає широкого міжнародного співробітництва.

Міжнародний поділ праці як вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах, передбачає наявність у різних країнах трудових ресурсів різного обсягу та кваліфікаційного складу. Широке трактування міжнародного поділу праці як відокремлення окремих видів людської діяльності не обов'язково має на увазі його наступну кооперацію, засновану на міжнародному поділі праці, стійкому обміні між країнами продуктами, виробленими ними з найбільшою економічною ефективністю. Але якщо така кооперація здійснюється, то відбуватися вона може в двох формах: міжнародного обміну товарами (міжнародної торгівлі), виробленими на основі поділу праці, або на основі міждержавного переміщення самої праці – міжнародної трудової міграції.

Міждержавна міграція населення та трудових ресурсів виникає за наявності значного контрасту в рівнях економічного та соціального розвитку і темпах природного демографічного приросту країн, які приймають і віддають робочу силу. Географічними центрами імміграції є найбільш розвинуті країни, такі як США, Канада, Австралія, більшість західноєвропейських країн, а також країни з високими доходами від продажу нафти та швидким економічним зростанням (Саудівська Аравія, Бахрейн, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати та ін.).

Види трудової міграції. Розрізняють внутрішню міграцію робочої сили, що відбувається між регіонами однієї держави, та зовнішню міграцію, що торкається кількох країн. Наука міжнародної економіки займається зовнішньою міграцією робочої сили й її економічними причинами. Основні поняття, що використовуються при вивченні проблем міжнародної міграції, такі:

- *Міграція робочої сили* (labor force migration) – переселення працездатного населення з одних держав в інші терміном більше ніж на рік, викликане причинами економічного й іншого характеру.

- *Імміграція* (immigration) – в'їзд працездатного населення в дану країну з-поза її меж.

- *Еміграція* (emigration) – виїзд працездатного населення з даної країни за її межі.

- *Міграційне сальдо* (net migration) – різниця еміграції з країни та імміграції в країну.

- *“Витік мізків”* (“brain drain”) – міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.

- *Рееміграція* (re-emigration) – повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

Міжнародна міграція робочої сили виникла багато сторіч тому і за минулий з тих пір час перетерпіла серйозні зміни. Найбільш активна теоретична розробка проблем міжнародної міграції почалася з кінця 60-х років у рамках моделей економічного зростання. Їх основна ідея полягає в тому, що міжнародне переміщення робочої сили, як одного з факторів виробництва, впливає на темпи економічного зростання, його причиною є міждержавні розходження в рівні оплати праці. Прихильники неокласичного підходу, відповідно до якого кожна людина одержує і споживає граничний продукт своєї праці, вважають, що еміграція приводить до зростання добробуту приймаючої країни, причому економічний розвиток держави, до якої відбувається еміграція, залишається незмінним чи, у всякому разі, не погіршується.

Неокейнсіанці визнавали можливість погіршення в результаті міграції економічного становища країни, що експортує робочу силу, особливо якщо емігрують висококваліфіковані працівники. У цьому зв'язку широко обговорювалася ідея введення податку на “витік мізків”, доходи від якого пропонувалося передавати в розпорядження ООН і використовувати на потреби розвитку. Останніми роками акцент в аналізі міграції змістився на дослідження акумуля-

ції людського капіталу як ендogenous фактора економічного зростання країн. Виходячи з того, що накопичений людський потенціал є найважливішою передумовою економічного розвитку, в рамках цієї групи моделей міжнародна міграція є одним із пояснень розходжень у темпах економічного зростання між країнами.

Міжнародні мігранти підрозділяються на п'ять основних категорій:

- іммігранти та неіммігранти, легально допущені в країну. Для країн, що традиційно приймають іммігрантів, 80–90-і р. були періодом високого рівня імміграції;

- робітники-мігранти за контрактом. Їх до кінця 90-х рр. у світі нараховувалося понад 25 млн чоловік. Багато країн залежать від іноземної робочої сили. Домовленості про її контрахтування укладаються між країнами з надлишковою робочою силою в деяких районах Азії і, наприклад, низкою країн Близького Сходу, Європи;

- нелегальні іммігранти. Їх число наприкінці 90-х рр. перевищувало 30 млн чоловік. Майже всі індустріальні країни мають у себе нелегальних іммігрантів. Частина з них проникає через кордон, інші залишаються в чужій країні з простроченими візами; зазвичай вони заміщають робочі місця, що знаходяться на нижчому щаблі трудової ієрархії;

- особи, що просять притулку. До 80-х рр. чисельність цієї категорії мігрантів була вкрай незначною, потім вона помітно збільшилася – до понад 1 млн чоловік на кінець 90-х рр. Прохання про притулок люди направляють з політичних мотивів, а також через скрутний економічний стан у своїх країнах;

- біженці. За даними ООН, у світі на кінець 90-х років нараховувалося понад 22 млн біженців (з них близько 4 млн – ті, що повернулися на місця колишнього проживання, але знаходяться під патронажем ООН). Більшість сьгоднішніх біженців живуть у спеціальних таборах, які знаходяться під опікою ООН чи приватних агентств. За оцінками, лише менше 1 % біженців оселяються в розвинутих країнах Заходу.

Найбільш прийнятними кількісними показниками міждержавного переміщення трудових ресурсів є показники, що фіксуються в платіжному балансі. Як і в інших випадках, нерезидентом вважається приватна особа, що перебуває в країні менше року. Якщо людина перебуває в країні більше року, то з метою статистичного обліку вона перекласифіковується в резиденти. У статистиці платіжного балансу

показники, зв'язані з міграцією робочої сили, є частиною балансу поточних операцій і класифікуються за трьома статтями:

▫ *Трудовий дохід* (labor income), *виплати зайнятим* (compensation of employees) – зарплати та інші виплати готівкою чи натурою, отримані приватними особами-нерезидентами за роботу, виконану для резидентів і оплачену ними. У цю категорію включаються також і всі відрахування резидентів у пенсійні, страхові й інші фонди, пов'язані з найманням на роботу нерезидента. До кола приватних осіб-нерезидентів відносяться всі іноземні працівники, що знаходяться в даній країні менше року, у тому числі сезонні робітники, робітники з прикордонних країн, що приїжджають у дану країну на тимчасові заробітки, а також місцевий персонал іноземних посольств.

▫ *Переміщення мігрантів* (migrants' transfers) – оцінний грошовий еквівалент вартості майна мігрантів, що вони перевозять із собою, переміщаючись в іншу країну. При цьому вивіз майна емігрантів у натурі показується як експорт товарів із країни, а його оцінний грошовий еквівалент (як би оплата за цей експорт) – за даною статтею.

▫ *Перекази працівників* (workers' remittances) – пересилання грошей і товарів мігрантами своїм родичам, що залишилися на батьківщині. У випадку пересилання товарів враховується їх оцінна вартість.

Принципова різниця між статтею “трудові доходи” (яка в платіжних балансах деяких країн називається “виплата зайнятим”) і статтями “переміщення мігрантів” і “перекази працівників” полягає в тому, що в статті “трудові доходи” враховуються доходи нерезидентів, тобто тих, які тимчасово (терміном до 1 року) знаходяться в даній країні. В той же час у статтях “переміщення мігрантів” і “перекази працівників” показуються доходи і витрати резидентів, тобто мігрантів, що виїхали з батьківщини і залишилися за кордоном, принаймні, терміном більше ніж на рік. Ці дві статті поєднуються в рамках поточних операцій у групу приватних неоплачених переказів.

▫ *Приватні неоплачені перекази* (private unrequited transfers) – оцінний грошовий еквівалент майна, що переміщується мігрантами в момент їх від'їзду за кордон і наступні посилки товарів на батьківщину. Включає статті “переміщення мігрантів” і “перекази працівників”.

На практиці точно визначити, за якою саме статтею мають фі-

ксуватися ті чи інші міжнародні перекази, досить складно. Людина спочатку може поїхати за кордон просто на тимчасові заробітки, але потім з будь-яких причин затриматися там більше ніж на рік, ставши мігрантом. І навпаки, люди, що мали намір емігрувати за кордон назавжди, чиє майно було зареєстроване як перекази працівників, вирішують повернутися на батьківщину, не проживши за кордоном і року. Загальне правило, що діє в даному випадку, полягає в тому, що облік ведеться за станом на момент перетинання кордону, і якщо навіть пізніше з'ясується, що запис було зроблено неправильно, його зазвичай не переглядають.

За приблизними оцінками, щорічне міграційне сальдо до середини 90-х р. становило приблизно 1 млн чоловік, тобто в країни, що приймають, приїжджало в середньому на 1 млн чоловік більше, ніж виїздило. За прогнозами, у найближчі роки в зв'язку зі стабілізацією світової економіки міграційне сальдо буде скорочуватися.

Обсяги щорічних грошових потоків, пов'язаних з міжнародною міграцією, вимірюються сотнями мільярдів доларів і цілком співставні за масштабами з щорічними прямими іноземними інвестиціями.

Таблиця 6.1

Грошові потоки, пов'язані з міжнародною міграцією (млрд дол)

Показники		1987 р.	1990 р.	1993 р.
Трудовий доход	Кредит	13,8	19,5	20,7
	Дебет	- 16,0	- 25,6	- 26,7
Приватні неоплачені перекази	Кредит	64,9	100,1	95,6
	Дебет	- 58,2	- 91,8	- 102,5
Всього	Кредит	78,7	119,6	116,3
	Дебет	- 74,2	- 117,4	- 129,1

На розвинуті країни припадає приблизно 9/10 усіх виплат трудового доходу іноземним робітникам-нерезидентам і 2/3 усіх приватних неоплачених переказів, тоді як на всі країни, що розвиваються, – тільки, відповідно, 1/10 і 1/3. Це означає, що в розвинутих країнах зосереджена основна частка тимчасових робітників-мігрантів і що саме туди емігрують працездатні працівники з країн, що розвиваються, включаючи країни з перехідною економікою. У рамках грошових потоків, пов'язаних із трудовою міграцією, перекази працівників займають близько 62 %, трудові доходи – близько

31 % і переміщення мігрантів – близько 7 %.

Найбільші виплати трудового доходу приватним особам-нерезидентам здійснюють Швейцарія, Німеччина, Італія, Японія, Бельгія, США. В світі, що розвивається, найбільш активно іноземну робочу силу використовують ПАР, Ізраїль, Малайзія, Кувейт. Найбільші перекази приватного характеру здійснюються з основних розвинутих країн (США, Німеччини, Японії, Великобританії) та нових індустріальних і нафтодобувних країн, що розвиваються, (Кореї, Саудівської Аравії та Венесуели). Основними одержувачами переказів з-за кордону є розвинуті країни, в основному за рахунок переказу частини зарплат працівників іноземних підрозділів транснаціональних корпорацій, військовослужбовців, розміщених за кордоном, та ін. У багатьох країнах, що розвиваються, масштаби переказів приватного характеру становлять 25–50 % доходів від товарного експорту (Бангладеш, Єгипет, Греція, Ямайка, Малаві, Марокко, Пакистан, Португалія, Шрі-Ланка, Судан, Туреччина). У Йорданії, Лесото, Йємені перекази сягають 10–50 % ВВП.

З теоретичної точки зору доходи країни-експортера робочої сили далеко не обмежуються переказами емігрантів з-за кордону, хоча вони і складають їх основну частку. В числі інших доходів, що збільшують ВВП і здійснюють сприятливий вплив на платіжний баланс, – податки, якими обкладаються фірми з працевлаштування за кордоном, прямі та портфельні інвестиції емігрантів в економіку країни, скорочення витрат на освіту, охорону здоров'я й інших витрат соціального характеру, що покриваються для емігрантів іншими країнами. Повертаючись на батьківщину, емігранти, за оцінками, привозять із собою ще стільки ж заощаджень, скільки ними було переведено через банки. Більше того, набувши досвіду роботи за кордоном і підвищивши свою кваліфікацію, мігранти привозять цей досвід додому, в результаті чого країна безкоштовно одержує додаткові кваліфіковані кадри.

Еміграція здійснює відчутний позитивний вплив на економіку праценадлишкових країн, оскільки від'їзд працівників за кордон скорочує масштаби безробіття. Так, у 70-і роки єгипетський уряд, приймаючи програми боротьби з безробіттям, спеціально закладав у них стимулювання еміграції у країни Перської затоки. У Пуерто-Ріко закон про мінімальну заробітну плату виходив з того, що, якнайменше, третина робочої сили переїде до США.

“Витік мізків” є серйозною проблемою для більшості країн,

що розвиваються, особливо в Африці (Малаві, Судан, Заїр, Замбія). Проте “витік мізків” у більшості випадків припиняється, коли економічне становище країни поліпшується. Так, індійські вчені, що повернулися на батьківщину після того, як вони кілька років працювали у високотехнологічних американських корпораціях у районі Силіконової долини, стали основоположниками розвитку індійської промисловості зі створення нових комп’ютерних програм.

Економічні ефекти імміграції найчастіше спрощено описуються як негативні, оскільки робітники, що приїжджають з-за кордону, скорочують кількість робочих місць і збільшують безробіття серед корінного населення. Не заперечуючи існування такої проблеми, необхідно, однак, відзначити, що іммігранти привносять новий досвід, знання та навички. США, Канада й Австралія – країни, що виникли в результаті імміграції. В інших країнах іммігранти привносять динамізм в економічний розвиток цілих галузей. Прикладом можуть бути китайські промислові робітники в Індонезії та Малайзії, підприємці з Гонконгу в Канаді, індійські та ліванські бізнесмени в Африці, йорданські та палестинські службовці в нафтовидобувних країнах Перської затоки. Більше того, іммігранти в багатьох країнах заповнюють вакансії, на які все одно немає претендентів серед місцевого населення. Некваліфіковані працівники з Туреччини та Північної Африки складають 60–80 % імміграції в Німеччину і Францію. На важку роботу охоче наймаються палестинці в Ізраїлі, індонезійці в Малайзії, болівійці в Аргентині. Більше того, деякі галузі виробництва, що дають, у тому числі експортний, доход для країн, не вижили б без іммігрантів. У числі прикладів – гірничорудна промисловість ПАР, сільськогосподарські плантації в Домініканській Республіці, Малайзії й Іспанії, каучукова та гумова промисловість Малайзії.

Не можна, зрозуміло, заперечувати і негативні наслідки імміграції, які в розвинутих країнах пов’язані, насамперед, зі зниженням у результаті припливу іммігрантів реальних зарплат некваліфікованої робочої сили.

У силу економічних причин основні потоки мігрантів завжди спрямовувалися з країн із низькими особистими доходами в країни з більш високими доходами. Протягом усього післявоєнного часу напрямки міжнародної міграції безупинно змінювалися залежно від змін економічних умов. Внаслідок відсутності достовірної статистики міжнародного переселення та широкого розвитку нелегальної

міграції встановити точно ієрархічність основних напрямків міграції досить складно. Приблизні уявлення про масштаби міжнародної міграції дають дані про кількість населення країн світу, народженого за кордоном (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Населення, що народилося за кордоном

Показники	млн чол.		% від усієї чисельності	
	1965 р.	1985 р.	1965 р.	1985 р.
Світ у цілому	75,9	105,5	2,3	2,2
Розвинуті країни та країни з перехідною економікою	31,0	47,4	3,5	4,5
в тому числі:				
Європа	15,6	23,0	3,5	4,7
Північна Америка	12,7	20,4	6,0	7,8
Країни, що розвиваються	45,0	58,1	1,9	1,5
в тому числі:				
Південно-Східна Азія	7,6	7,5	1,9	1,2
Північна Африка та Західна Азія	5,6	13,4	4,0	5,7
Південна Азія	18,7	19,2	2,8	1,8
Південна Америка	5,4	5,6	2,4	1,5
Африка на південь від Сахари	7,1	11,3	3,0	2,7

Можна виділити такі країни та регіони, що є центрами тяжіння для мігрантів з інших країн:

- *США, Канада й Австралія.* Будучи найбільш економічно розвинутою країною сучасного світу, США є основним напрямком міграції як малокваліфікованої, так і висококваліфікованої робочої сили. Кожен рік туди приїжджає більше іммігрантів, ніж в усі інші країни, разом узяті. Основні потоки малокваліфікованої робочої сили спрямовуються в США з прилеглих латиноамериканських країн – Мексики, країн Карибського басейну. Висококваліфіковані працівники іммігрують у США практично з усіх країн світу, включаючи Західну Європу, Латинську Америку, Росію, Індію й ін. Приплив іммігрантів у США та Канаду до середини 90-х років оцінюється в 900 тис. чоловік за рік. У США легально іммігрують 740 тис. чоловік у рік і емігрують 160 тис. чоловік. Чиста імміграція (міграційне сальдо) становить 580 тис. чол.

- *Західна Європа.* Найбільш розвинуті західноєвропейські країни, насамперед країни, що входять у Європейський Союз, притягають робочу силу з менш розвинутих західноєвропейських країн (Португалії, Мальти, Іспанії), арабських країн Північної Африки та Близького Сходу, країн Африки на південь від Сахари, східноєвро-

пейських країн і республік колишнього СРСР. Міграції працівників з африканських країн – колишніх колоній західноєвропейських держав сприяють спільність мови, історично сформовані традиційні торгівлі й інші зв'язки. Припливи іммігрантів у Західну Європу в середині 90-х р. оцінювалися на рівні 180 тис. чоловік на рік. Більше того, у рамках західноєвропейської інтеграції створений і розвивається загальний ринок робочої сили, що передбачає свободу переміщення працівників між країнами Європейського Союзу й уніфікацію трудового законодавства.

▫ *Близький Схід.* Нафтовидобувні країни цього регіону залучають дешеву іноземну робочу силу на важкі низькооплачувані роботи. Робітники приїжджають в основному із сусідніх арабських країн, а також з Індії, Пакистану, Бангладеш, Кореї, Філіппін. Більше половини робочої сили Саудівської Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратів, Катару, Бахрейну, Кувейту й Оману складають іноземні робітники.

▫ *Інші країни, що розвиваються.* Новий феномен 90-х р. – інтенсифікація трудової міграції серед самих країн, що розвиваються. Зазвичай потоки працівників спрямовуються в ті країни, що швидше просуваються шляхом економічних реформ. Так, у Латинській Америці сезонні робітники та робітники на складальні підприємства направляються в Аргентину і Мексику. В Африку на південь від Сахари, на Берег Слонової Кістки, Нігерію і ПАР приходиться більше половини припливу всіх іммігрантів. У результаті війни в Перській затоці в 1991 р. близько 1 млн єгиптян залишили Ірак, 800 тис. йеменців виїхали із Саудівської Аравії та близько 500 тис. палестинських і йорданських робітників залишили Кувейт, куди на їх місце приїхали робітники з Індії та Єгипту.

▫ *Нові індустріальні країни.* У зв'язку з бурхливим розвитком цих держав Південно-Східної Азії туди значно збільшився приплив іммігрантів, які наймаються на тимчасові роботи. Особливо це помітно на прикладі Південної Кореї та Малайзії.

Практично всі країни, в які іммігрує понад 25 тис. чоловік у рік, – високорозвинені держави з ВВП понад 6900 дол на душу населення. Джерело еміграції – країни, що розвиваються, головні з яких – Мексика і країни Азії.

Отже, кількісні показники, пов'язані з міграцією робочої сили, є частиною балансу поточних операцій і класифікуються за статтями трудових доходів (виплати нерезидентам) і приватних неопла-

чених переказів, що являють собою оцінний грошовий еквівалент майна, переміщуваного мігрантами в момент їх від'їзду за кордон і наступні посилки товарів і грошей на батьківщину. Розподіл позитивного економічного ефекту, що одержується в результаті міграції, відбувається у формі зростання доходів мігрантів, переказів коштів з-за кордону на батьківщину, в результаті зниження витрат виробництва в країнах, що одержують грошові перекази. Розвинуті країни є основним напрямком імміграції, а ті, що розвиваються, – джерелом еміграції.

У той час як більшість країн світу просуваються шляхом реалізації своєї зовнішньої торгівлі, практично всі вони вживають заходів, які обмежують міжнародну міграцію. Як було показано вище, міграція приводить до зростання сукупного обсягу виробництва, хоча розподіл економічних вигод від міграції далеко не рівномірний. Однак позитивні економічні ефекти міграції можуть перекриватися негативними ефектами, що також мають місце. Один із них – фінансовий тягар, який іммігранти покладають на бюджет більш розвинутих країн. Особливо чітко це проявляється, коли розвинуті країни близько розташовані чи навіть межують з менш розвинутими державами. Типовим прикладом є, з одного боку, США, Мексика і країни Карибського басейну, з іншого – Франція та країни Магриба, Німеччина і Туреччина. Таке близьке сусідство приводить до напливу не тільки легальних, а й нелегальних іммігрантів, що потребують фінансових витрат, або для матеріальної підтримки, або для депортації. За оцінками, у США постійно знаходиться близько 4 млн, а в Західній Європі – близько 3 млн нелегальних іммігрантів.

Проблеми, що несе із собою міжнародна міграція робочої сили, привели до створення широкої системи державного та міждержавного регулювання. Втручання держави в міжнародний рух робочої сили почалося значно раніше, ніж її участь в регулюванні міжнародної торгівлі. Вже наприкінці XVIII ст. в Англії були прийняті закони, що забороняли промисловим робітникам емігрувати за кордон. Протягом XIX ст. багато європейських країн приймали закони, що обмежують в'їзд небажаних осіб. Тоді ж країни стали укладати двосторонні конвенції, що регулюють міграцію, частина з яких діє дотепер.

Законодавства більшості країн, що регулюють в'їзд іноземців, перш за все проводять чітке розмежування між іммігрантами – людьми, що переїжджають до країни на постійне місце проживання, та неі-

ммігрантами – людьми, що переїжджають до країни тимчасово та/чи не претендують там на постійне місце проживання. Незважаючи на те, що неіммігранти найчастіше можуть знаходитися і працювати в приймаючій країні протягом тривалого часу, найбільш важливим з економічної точки зору є регулювання трудової імміграції.

Зазвичай державне регулювання здійснюється через прийняття програм, які фінансуються з бюджету та спрямовані на обмеження припливу іноземної робочої сили (імміграції) або на стимулювання мігрантів до повернення на батьківщину (рееміграції).

Більшість приймаючих країн використовують селективний підхід при регулюванні імміграції. Його зміст полягає в тому, що держава не перешкоджає в'їзду тих категорій працівників, що потрібні в даній країні, обмежуючи в'їзд всіх інших. Перелік бажаних іммігрантів коливається від країни до країни, але найчастіше вони відносяться до однієї з таких категорій:

- робітники, що готові за мінімальну оплату виконувати важку, шкідливу, брудну та некваліфіковану роботу, – будівельні, підсобні, сезонні, вахтові, муніципальні робітники;

- спеціалісти для нових і перспективних галузей – програмісти, вузькоспеціалізовані інженери, банківські службовці;

- представники рідкісних професій – гранувальники алмазів, реставратори картин, лікарі, що практикують нетрадиційні методи лікування;

- спеціалісти зі світовим ім'ям – музиканти, артисти, вчені, спортсмени, лікарі, письменники;

- великі бізнесмени, що переносять свою діяльність у приймаючу країну, інвестують капітал і створюють нові робочі місця.

Проблемами трудової імміграції займаються державні інститути приймаючих країн, що діють на основі національного законодавства, а також підписаних двосторонніх і багатосторонніх угод. Звичайно в розв'язанні проблем імміграції задіяні як мінімум три державних відомства: міністерство закордонних справ, що відає через своє консульське управління видачею в'їзних віз, міністерство юстиції в особі служби з імміграції чи іншого органу прикордонного контролю, що безпосередньо виконує визначений законом режим в'їзду, та міністерство праці, що наглядає за використанням іноземної робочої сили.

В більшості країн дозвіл на в'їзд іммігранту видається на підставі підписаного контракту з наймачем про його працевлаштування

та висновку міністерства праці про те, що дана робота, оскільки вимагає спеціальних навичок або з інших причин, не може виконуватися місцевими робітниками. У деяких країнах перед видачею дозволу на в'їзд потенційного іммігранта його роботодавець зобов'язаний дістати дозвіл міністерства внутрішніх справ і профспілок даної галузі.

Нормативно-правова база для імміграції в більшості приймаючих країн представлена величезною кількістю законів і підзаконних актів. Основні риси імміграційного законодавства такі:

- *Професійна кваліфікація.* Законодавства всіх приймаючих країн встановлюють тверді вимоги до рівня освіти та стажу роботи зі спеціальності. Мінімальною вимогою до освіти вважається закінчення повного курсу середньої школи чи професійно-технічного училища, що має підтверджуватися відповідним дипломом. У більшості випадків диплом необхідно перепідтверджувати чи оцінювати в приймаючій країні на предмет відповідності вимог до фахівця у відповідній сфері в даній країні вимогам, що пред'являлися до випускника поданої спеціальності в країні-експортері робочої сили. Пріоритет при прийомі на роботу віддається приймаючими країнами фахівцям, що мають як мінімум 3–5 років стажу роботи зі спеціальності. Можуть бути необхідними також і рекомендаційні листи.

- *Обмеження особистого характеру.* Зрозуміло, законодавство приймаючих країн висуває тверді вимоги до стану здоров'я іммігрантів. У країни не допускаються наркомани, психічно хворі люди, люди, заражені вірусом СНІД. Іммігранти зобов'язані надати довідку про стан свого здоров'я, завірену консульською установою приймаючої країни чи пройти спеціальне медичне обстеження. Віковий ценз іммігрантів встановлюється законодавством залежно від галузі промисловості, в якій вони мають намір працювати. Він коливається в межах 20–40 років. Нарешті, надзвичайно серйозними є законодавчі вимоги до політичного та соціального статусу іммігрантів. Найчастіше законодавчо заборонено іммігрувати особам, раніше засудженим за кримінальні злочини, членам терористичних і профашистських організацій.

- *Кількісне квотування.* Більшість країн, що приймають іммігрантів, встановлюють їх максимальну кількість. Кількісні квоти можуть вводитися в рамках всієї економіки, визначаючи максимальну частку іноземної робочої сили в числі всіх трудових ресурсів; у рамках окремих галузей, визначаючи максималь-

ну частку іноземних робітників у числі всіх зайнятих у даній галузі; в рамках окремих підприємств, визначаючи максимальну частку іноземних робітників на одному підприємстві; або як обмеження на загальну кількість іммігрантів, що приїжджають у країну протягом одного року. Кількісне квотування є дуже жорстким методом державного регулювання імпорту робочої сили та зазвичай визначається відповідними законами, за дотриманням яких наглядають правоохоронні органи.

▫ *Економічне регулювання.* Воно вводить певні фінансові обмеження, що забезпечують скорочення чисельності іммігрантів. Що стосується юридичних осіб, то в деяких країнах фірми мають право наймати іноземну робочу силу тільки по досягненню певного обсягу обороту і продажів або після внесення певних платежів у державний бюджет. Приватні особи мають право іммігрувати, тільки якщо вони готові інвестувати в економіку приймаючої країни визначену законом суму, довести легальність походження цих грошей і створити певну кількість робочих місць. За законодавством деяких країн за оформлення імміграції та працевлаштування на місцеве підприємство іммігранти зобов'язані платити. Деякі пільги надаються для керівного складу корпорацій, що мають право укладати угоди від її імені, заможним іноземцям, готовим використовувати працю місцевих громадян у домашньому господарстві.

▫ *Часові обмеження.* Законодавства більшості країн установлюють максимальні терміни перебування іноземних працівників на їх території, після закінчення яких вони повинні або залишити приймаючу країну, або одержати від компетентних органів дозвіл на продовження свого перебування в ній. Найчастіше для осіб, що мали в приймаючій країні статус стажистів або студентів, передбачаються тверді правила, що не дозволяють продовжити своє перебування в ній, що вимагають обов'язкового виїзду на батьківщину, перебування там мінімум протягом декількох років, тільки після чого вони набувають права знову приїхати в приймаючу країну.

▫ *Географічні пріоритети.* Практично кожна країна, що приймає іммігрантів, законодавчо встановлює географічну та національну структуру імміграції. Вона зазвичай регулюється за допомогою кількісних квот на в'їзд іммігрантів з певних країн. Іноді, щоб уникнути обвинувачень в упередженості та порушенні прав людини, уряди проводять у рамках географічних квот лотереї на право іммігрувати між представниками різних країн з одного географічного регіону.

У США, наприклад, географічна структура імміграції встановлюється законодавчо. Так, для того, щоб на недискримінаційній основі забезпечити збалансованість імміграції різних національностей, у США щорічно проводиться лотерея відповідно до програми диверсифікації іммігрантських віз DV-1. На підставі статистики імміграції за попередні п'ять років встановлюються країни, що експортують найбільшу кількість робочої сили в США. Потім на основі спеціально розроблених формул визначається квота кожної країни, громадяни якої мають право брати участь у лотереї. Чим більшою була імміграція з даної країни за попередні п'ять років, тим менша квота тієї країни в лотереї. У 1996 фінансовому році в лотереї розігрувалося 55 тис. іммігрантських віз. З них на всі країни Африки припадало 20200 віз, Азії – 6837 віз (усі країни, крім Китаю, Тайваню, Індії, Філіппін, В'єтнаму та Південної Кореї), Європи – 24549 віз (усі країни, крім Великобританії та її підлеглих територій), Північної Америки – 8 віз (тільки Багами), Океанії – 817 віз (усі країни), Південної Америки, Центральної Америки та Карибського басейну – 2589 віз (усі країни, крім Мексики, Ямайки, Сальвадору та Домініканської Республіки).

Для того, щоб брати участь у лотереї, повідомлення про яку публікується в газетах багатьох країн світу, досить просто до встановленого терміну послати за вказаною адресою в Національний візовий центр лист, повідомивши своє ім'я, рік і місце народження, ті ж дані про дружину/чоловіку та дітей, зворотню адресу і країну, громадянами якої є учасники лотереї. Ці дані закладаються в комп'ютер, що потім і робить випадкову вибірку потенційних власників віз. Виграш у лотереї не означає, що віза видається автоматично. Все одно необхідно подати заяву, надати набір необхідних за законом документів для виконання імміграційних формальностей, і сплатити держмити в розмірі 200 дол.

▫ *Заборони.* Явні та приховані заборони наймати іноземну робочу силу зазвичай містяться в законах про професії, якими іноземцям займатися заборонено. Явні заборони прямо перелічують галузі чи спеціальності, в яких працювати іноземцям не можна. Приховані заборони навпаки, встановлюють перелік галузей або спеціальностей, у яких можуть працювати тільки громадяни даної країни, перекриваючи тим самим доступ до них іноземців. Для будь-яких пересувань іммігранта, зміни спеціальності, зміни місця роботи потрібно одержувати додатковий дозвіл імміграційної вла-

ди, що може і відмовити в його видачі. Заборонена нелегальна імміграція у більшості країн припиняється поліцейськими методами, які, щоправда, далеко не завжди ефективні.

Законодавчо встановлюються санкції за порушення порядку імміграції. Вони можуть накладатися як на самих мігрантів, так і на тих, хто допомагає їм незаконно в'їхати в країну чи наймає їх на роботу. Незаконне проникнення в країну вважається злочином. За його скоєння передбачається депортація, грошові штрафи та/чи тюремне ув'язнення. Подібний злочин, вчинений повторно, карається повторною депортацією, великим грошовим штрафом і більш тривалими термінами ув'язнення. За незаконне посередництво чи наймання на роботу нелегального іммігранта, що також вважається злочином, передбачаються настільки великі штрафи, що вони можуть призвести до банкрутства невеликі фірми і підприємства.

В умовах тиску з боку профспілок, що бачать у напливі іммігрантів головну причину безробіття, уряди багатьох західних країн з початку 70-х р. стали вживати активних заходів зі стимулювання виїзду іммігрантів назад на батьківщину. Основні традиційні державні заходи рееміграції такі:

– *Програми стимулювання рееміграції.* Вони включають широке коло заходів, починаючи заходами примусової репатріації незаконних іммігрантів, аж до надання матеріальної допомоги іммігрантам, що бажають повернутися на батьківщину. В західноєвропейських країнах (Німеччина, Франція, Нідерланди) приймалися програми матеріального заохочення рееміграції, що передбачають виплати вихідних допомог при добровільному від'їзді іммігрантів на батьківщину. В деяких випадках допомоги виплачуються при одній тільки заяві іммігранта про його бажання залишити приймаючу країну, в інших – через певний час після його фактичного повернення додому. Причому одержання вихідної допомоги позбавляло іммігранта права повторно в'їхати в приймаючу країну. Виплати допомоги здійснювалися за рахунок коштів, накопичених у фонді соціального страхування чи пенсійному фонді в результаті відрахувань підприємством, що найняло на роботу іммігранта. Хоча вважалося, що такий спосіб фінансування не ляже додатковим тягарем на видаткову частину бюджету, на практиці бюджетні витрати виявилися також дуже великими в результаті необхідності створення електронної системи державного обліку іммігрантів і виплати допомоги. Ефективність програм стимулювання рееміграції

залишається дуже низкою.

– *Програми професійної підготовки іммігрантів.* У якості засобу, що міг би спонукати іммігранта повернутися на батьківщину, уряди окремих країн (Франція, Німеччина, Швейцарія) розглядають програми професійної освіти іммігрантів. За логікою цих програм, одержавши освіту в розвинутій країні, іммігранти зможуть розраховувати на більш високооплачувану та престижну роботу, що спонукає їх повернутися на батьківщину. Однак інтерес з боку іммігрантів до участі в таких програмах виявився досить низьким з тієї причини, що отримання спеціальності саме по собі не гарантувало одержання роботи за цією спеціальністю на батьківщині. Тому більшість іммігрантів прагнули зберегти свою існуючу, нехай і низькооплачувану роботу в розвинутих країнах, аніж реемігрувати та намагатися знайти кращу роботу на батьківщині.

– *Програми економічної допомоги країнам масової еміграції.* Розвинуті країни укладають угоди з країнами-експортерами робочої сили про інвестиції частини переказів працівників на батьківщину і частини державних коштів у створення нових підприємств у країнах, які розвиваються, що могли б стати місцями роботи для реемігрантів. Такі підприємства набували форми кооперативів, спільних компаній, акціонерних товариств. Найбільший розвиток ця форма одержала у двосторонніх відносинах Німеччини та Туреччини. У ряді випадків нові турецькі компанії, створені в основному за німецькі гроші, не тільки стали пунктом притягання для реемігрантів, але й призупинили новий потік еміграції з Туреччини.

Незважаючи на активні дії урядів приймаючих країн, більшість програм стимулювання рееміграції не досягли поставлених цілей: за незначного збільшення рееміграції на початку їх реалізації від'їзд іноземних робітників на батьківщину різко зменшувався, коли скорочувалося фінансування програм. Однак головною причиною їх низької ефективності є те, що уряди країн, що експортують робочу силу, просто не зацікавлені в її реекспорті і не докладають належних зусиль щодо скорочення еміграції.

Отже, державне регулювання міжнародного ринку праці здійснюється на основі національного законодавства приймаючих країн і країн, що експортують робочу силу, а також на основі міждержавних і міжвідомчих угод між ними. Регулювання здійснюється через прийняття програм, які фінансуються з бюджету та спрямовані на обмеження припливу іноземної робочої сили (імміграції) або на

стимулювання іммігрантів до повернення на батьківщину (рееміграції). Більшість приймаючих країн використовують селективний підхід при регулюванні імміграції. Відсівання небажаних іммігрантів здійснюється на основі вимог, які висуваються до кваліфікації, освіти, віку, стану здоров'я, шляхом кількісного та географічного квотування, прямих і непрямих заборон на в'їзд, тимчасових і інших обмежень. Стимулювання рееміграції здійснюється через виплату матеріальної компенсації від'їжджаючим іммігрантам, створення робочих місць, професійну підготовку іммігрантів, надання економічної допомоги країнам масової еміграції.

Висновки

Міграція робочої сили являє собою переселення працездатного населення з одних держав в інші терміном більше ніж на рік, викликане причинами економічного й іншого характеру, і може приймати форму еміграції (виїзду) й імміграції (в'їзду). Міграція робочої сили веде до вирівнювання рівнів оплати праці в різних країнах. У результаті міграції сукупний обсяг світового виробництва зростає внаслідок більш ефективного використання трудових ресурсів за рахунок їх міждержавного перерозподілу.

Кількісні показники, пов'язані з міграцією робочої сили, є частиною балансу поточних операцій і класифікуються за статтями трудових доходів (виплати нерезидентам) і приватних неоплачених переказів, що являють собою оцінний грошовий еквівалент майна, переміщеного мігрантами в момент їх від'їзду за кордон і наступні посилки товарів і грошей на батьківщину. Розподіл позитивного економічного ефекту, що одержується в результаті міграції, відбувається у формі зростання доходів мігрантів, переказів коштів з-за кордону на батьківщину, в результаті зниження витрат виробництва в країнах, що одержують грошові перекази. Розвинуті країни є основним напрямком імміграції, а ті, що розвиваються, – джерелом еміграції.

Державне регулювання міжнародного ринку праці здійснюється на основі національного законодавства приймаючих країн і країн, що експортують робочу силу, а також на основі міждержавних і міжвідомчих угод між ними. Регулювання здійснюється через прийняття програм, які фінансуються з бюджету та спрямовані на обмеження припливу іноземної робочої сили (імміграції) або на стимулювання іммігрантів до повернення на батьківщину (рееміграції). Більшість приймаючих країн використовують селективний

підхід при регулюванні імміграції. Відсівання небажаних іммігрантів здійснюється на основі вимог, які висуваються до кваліфікації, освіти, віку, стану здоров'я, на основі кількісного та географічного квотування, прямих і непрямих заборон на в'їзд, тимчасових і інших обмежень. Стимулювання рееміграції здійснюється через виплату матеріальної компенсації виїжджаючим іммігрантам, створення робочих місць, професійну підготовку іммігрантів, надання економічної допомоги країнам масової еміграції.

РОЗДІЛ 7

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

Науково-технічне співробітництво відіграє велику роль як у розвитку науки і техніки країн-учасниць, так і в розвитку їх економік у цілому. Це співробітництво здійснюється у вигляді спільних програм науково-дослідницьких і проектно-конструкторських робіт шляхом об'єднання наукових, фінансових і матеріальних ресурсів, створення спільних науково-дослідницьких груп фахівців чи організацій.

Найбільш раціональними й ефективними формами цього співробітництва є:

- створення спільних науково-дослідних центрів, бюро, лабораторій для використання новітніх науково-технічних ідей, конструювання, маркетингових досліджень і техніко-економічних розрахунків;
- спільні експерименти в області вдосконалення діючої техніки і технології з метою поліпшення техніко-економічних показників роботи фірми;
- спільні дослідження та вивчення закордонного досвіду в області організації виробництва і праці;
- поточна координація та консультації з питань науково-технічної політики;
- організація підготовки кваліфікованого дослідницького персоналу.

Особливо важливим для науково-технічного співробітництва є аналіз його ефективності.

Прогнозуючи про зв'язки на наступне тисячоріччя, Європейський Союз у надії на розширення постачань сировинних товарів з Центральної Азії та зміщення співробітництва з далекосхідним регіоном розробив широкомасштабну програму TRACECA, метою якої є розвиток мережі трансєвропейських магістралей, їх продовження на Схід за напрямком Шовкового шляху, що існував раніше. Ця програма була схвалена Міжнародною федерацією транспортних шляхів з метою відродження Великого Шовкового Шляху та розвитку раніше відомих торгових міст і регіонів на континенті Євразія.

TRACECA містить ряд проектів, які знаходяться в стадії виконання й орієнтовані на залучення як приватного, так і суспільно-

го секторів в роботу зі створення дорожньої інфраструктури та розвиток кооперації на регіональних рівнях. Розвиток інфраструктури дає змогу створити багато прибуткових напрямків бізнесу, оскільки орієнтований на обслуговування великої кількості клієнтів з метою задоволення їх комерційних й особистих потреб. Саме тому цей напрямок здатний залучити зорієнтованих на перспективу інвесторів як із суспільного, так і з приватного секторів. У результаті ця програма буде сприяти розвитку національних транспортних інфраструктур ще й тому, що вона орієнтована на часткове фінансування з державного бюджету, тим більше, що існуючі транспортні мережі вже не відповідають сьгоднішнім насущним потребам господарства. Особливо це відноситься до нових держав Центральної, Східної та Південної Європи, Закавказзя, Середньої та Центральної Азії. Існуюча інфраструктура транспортних шляхів у зазначених регіонах була розроблена протягом тривалого часу, головним чином для задоволення національних потреб. З урахуванням інтеграційних процесів, що відбуваються як у розрізі цілого континенту, так і окремих його регіонів, назріла нагальна потреба в оптимізації існуючих національних інфраструктур, у створенні транспортних коридорів для перевезення пасажирів і вантажів. У кожному транспортному коридорі мають бути вивчені та проаналізовані варіанти комплексного використання транспортних засобів, включаючи залізниці, водні шляхи, автомагістралі та повітряний транспорт.

Саме з цією метою Європейський Союз і Рада з Чорноморського економічного співробітництва на початку 90-х р. розробили проект транспортної інфраструктури в Чорноморському регіоні, Центральній та Східній Європі. У свою чергу, міжнародні фінансові інститути, з огляду на важливість запропонованої програми, підтримали її та виділили кошти для фінансування. Намічені програмою транспортні коридори містять автомагістралі, залізниці та, деякою мірою, водні шляхи (головним чином Дунай). Проекти розвитку транспортних коридорів вимагали детального ув'язування з уже існуючими транспортними ланками, портовим господарством і авіаційними засобами.

З огляду на ці умови Європейська економічна комісія ООН (СЕК ООН) запропонувала доповнити концепцію створення транспортних коридорів новою ідеєю—організацією Пан-Європейського транспортного ареалу. Реалізовуватися цей проект буде в рамках тих самих правил і критеріїв, що були вироблені для транспортних

коридорів, але відповідно вони доповняться більш широким спектром вибору транспортних засобів. ЄЕК ООН відповідно до цього підходу 23 квітня 1977 р. затвердила план дій з розвитку транспортної інфраструктури, що має відповідати вимогам ХХІ ст.

У рамках плану дій передбачається створення європейської мережі транспортних комунікацій, що включає в себе країни Центральної та Східної Європи, колишнього Радянського Союзу, а також країни Європейського Союзу, розташовані в Середземномор'ї. Планом дій також передбачається реалізація багатонаціональної програми з розгортання трансєвропейської транспортної мережі (TEN) у бік Східної Європи і далі з використанням програми PHARE – в азіатський регіон.

У програмі дій виділено п'ять основних напрямків:

- закріплення панєвропейських транспортних коридорів і арелів як пріоритетних для створення необхідних транспортних послуг для всіх членів Європейського Союзу;
- підготовка до подальшого розвитку трансєвропейської транспортної мережі з метою підключення до неї асоційованих країн;
- формулювання загальних підходів до розвитку транспорту в Європі;
- сприяння впровадженню сучасних технологій у транспортні комунікації;
- розвиток кооперації в наукових дослідженнях і формування перспективних напрямків у логістиці.

Варто пам'ятати, що значна частина європейської транспортної інфраструктури була створена майже 90 років тому, особливо залізниці, побудовані на початку ХХ ст. в основному приватним сектором. Однак нерідко офіційно, проте неправильно стверджувалося, що нібито не приватний, а суспільний сектор відігравав провідну роль у розвитку європейської транспортної інфраструктури. Останні 2-3 десятиліття державні програми з розвитку інфраструктури стали настільки великими, що національні бюджети не в змозі забезпечити їх фінансове покриття. Й знову, як на початку сторіччя, значну роль у створенні нових транспортних магістралей може зіграти приватний сектор. Його головна задача полягає в пошуку перспективних проектів національній і регіональній владі, у пошуку фінансових джерел для інвестування, у реалізації цих проектів. Лише в подальшому, на етапі експлуатації об'єктів, підприємці одержать відшкодування своїх витрат.

У свою чергу, суспільний сектор сприяє створенню ефективної транспортної інфраструктури.

Як на національному, так і на регіональному та місцевому рівнях саме суспільний сектор забезпечує ефективний контроль над реалізацією планів з розвитку транспортної інфраструктури, а також захищає інтереси платників податків, чії гроші також частково вкладаються в цю інфраструктуру.

Хоча основна частина мережі магістралей має фінансуватися на основі толлінгу, безумовно, в цих проектах будуть окремі частини, менш привабливі для приватного сектора, але вкрай необхідні в соціальному плані. Держави мають узяти на себе реалізацію таких частин проектів, корисних для суспільства в цілому, але не для приватних підприємців зокрема.

TRASECA ставить за мету створення за участю всіх транспортних секторів – від автомобільних доріг і залізниць до судноплавних ліній і трубопроводів – транспортного коридору з Центральної Азії через Каспійське море, Кавказ у Європу.

В середині 1997 р. міністри транспорту 17 держав (країни Чорноморського регіону, включаючи Україну, і центральноазіатські держави) заявили про свою участь у програмі TRASECA, підтвердивши головну ціль програми – зв'язати Закавказзя, Середню Азію з трансєвропейською транспортною системою, що включає в себе всі сектори транспорту. Реалізація проекту почалася в 1995 р. з його першої фази, що включає підготовку техніко-економічного обґрунтування створення спільної компанії з будівництва транскавказької залізниці. В програму також була включена модернізація декількох стратегічних магістралей регіону, що становили великий комерційний інтерес, однак використовувалися лише частково і до останнього часу не були остаточно запущені в експлуатацію.

За твердженням Міжнародної Федерації транспортних шляхів (IRF), реконструкція та модернізація транспортної інфраструктури є ключовими факторами майбутнього прогресу в регіоні. Дослідження проведені IRF за програмою “Шовковий шлях”, доводять, що сучасні автостради, побудовані по лінії “Схід-Захід”, мають порівняно швидко окупитися за умови пропуску від 5 до 15 тис. автомобілів у день. При такому завантаженні магістраль може в рік приносити дохід 2-4 млрд дол за умови, якщо плата за проїзд легкового автомобіля становитиме 2 дол, а за вантажівку – 10 дол за 100 км дороги.

За оцінками IRF, фінансування робіт з модернізації, реконструкції та додаткового будівництва дорожнього полотна на ділянці в 5 тис. км вимагає капіталовкладень на суму близько 10–20 млрд дол [54]. Передбачається, що ці інвестиції окупляться за 10–20 років. Початок перших робіт за участю міжнародних компаній з реалізації програми “Шовковий шлях” у центральнопівденноазійських країнах намічено на середину 1998 р.

Набагато ясніша та конкретніша ситуація з реалізацією цієї програми у Закавказзі. Європейський Союз як рушійна сила програми почав уже в 1996 р. реальне відродження окремих елементів “Шовкового шляху” на території Закавказзя. За словами глави представництва ЄС в Грузії та Вірменії, починаючи з 1995 р., Європейський Союз уже вклав 1 млрд дол у реалізацію проектів. Окрім інвестицій Європейського Союзу, Світовий банк і Європейський банк реконструкції і розвитку також виділяють для цих цілей 200 млн дол. У рамках цих вкладень ЄС уже спрямував кошти на будівництво Червоного моста на грузино-азербайджанському кордоні, контейнерних терміналів у Баку і Туркменбаші, логістичного центру на складах бавовни в Бухарі, а також на поліпшення роботи поромних переправ у Поті й Іллічівську.

Для реалізації такої гігантської програми, як TRACECA, була використана методика, яку використовували IRF при створенні транспортної інфраструктури в Європі. Для розробки програми “Шовковий шлях” у 1995 р. була створена компанія EUROVIA, заснована приватними компаніями та фінансовими інститутами і підтримана Європейським Союзом. Реалізація робіт, які намітила виконати EUROVIA, дасть змогу вирішити такі задачі:

- створення європейської, а не національної моделі розвитку транспортної інфраструктури й оцінка реальних потреб для європейського транспорту на Шовковому Шляху;
- проведення досліджень і розробка проектів створення найважливіших транспортних коридорів, які з’єднують європейські регіони зі східними центрами та стимулюють регіональний розвиток;
- розширення системи доріг у Європі, а також підвищення якості існуючих доріг з метою виконання вимог безпеки руху;
- забезпечення захисту навколишнього середовища в процесі будівництва магістралі;
- створення економічно обґрунтованих локальних проектів, залучення необхідних фінансових кредитів із приватного та суспі-

льного секторів і самофінансування шляхом стягнення прямих і непрямих платежів від користувачів магістралі Шовкового Шляху.

Стратегія компанії EUROVIA розрахована на продаж окремих ділянок транспортної інфраструктури. Іншими словами, EUROVIA має в перспективі створити фінансово привабливі схеми, що обіцяють прибуток для інвестора. Вони мають бути особливо цікавими для приватного інвестора.

EUROVIA планує до 2003 р. забезпечити картографування та моделювання найбільш привабливих для інвестування ділянок Європейської транспортної мережі, що об'єднає всі види транспорту. В подальшому подібні роботи будуть розширюватися для того, щоб до 2010 р. забезпечити повну, детально розроблену модель функціонування транспортної інфраструктури Європи.

Програма науково-технічного співробітництва провідних європейських країн “Еврика” народилася в 1985 р. як відповідь на зростаюче технологічне відставання Західної Європи від її головних конкурентів – США й Японії. На початковому етапі цю програму розглядали як засіб подолання роздробленості науково-технічного потенціалу. Її мета полягала в підтримці виробництва високотехнологічної цивільної продукції Західної Європи за рахунок розвитку підприємницьких засад.

Дев'ятьма пріоритетними напрямками європейського науково-технічного співробітництва в рамках програми були названі: медицина та біотехнологія, комунікаційні технології, технології енергетики, технології з дослідження навколишнього середовища, інформаційні технології, лазерні технології, нові матеріали, робототехніка й автоматизація виробництва, транспортні технології. Хронологічно поява програми “Еврика” збіглася з пропагандистським галасом навколо СОІ (стратегічної оборонної ініціативи США). Однак було б некоректно розглядати ініціативу створення програми “Еврика” тільки в зв'язку із СОІ.

Глибокі принципові відмінності в цілях, формах, методах організації та здійснення двох програм говорять про самостійність і унікальність програми “Еврика”. Зокрема:

- “Еврика” не має військової спрямованості;
- ініціатива в ній виходить від приватних компаній, у той час як у СОІ замовником була держава і вона ж фінансувала роботи;
- СОІ – національна програма, у той час як “Еврика” є програмою міжнаціональною.

За час свого існування “Еврика” стала символом прагнення Європи до максимального використання свого інноваційного потенціалу.

Серед галузевих програм ЄС, угод про міжнародну, міжфірмову кооперацію та цільових національних програм “Еврика” виділяється динамічністю структури і політикою “відкритих дверей”. Основна організаційна ідея полягала у створенні максимально централізованої та вільної від бюрократичних перепон інституціональної структури, що складається з трьох рівнів.

До першого рівня відносяться самі учасники проектів. Їм надається повна самостійність на всіх стадіях науково-технічного співробітництва. Партнери поєднуються в групи за своїм вибором, самі визначають форми співробітництва, методи керівництва, технічний зміст проекту, розподіляють фінансову відповідальність і права власності на продукцію чи технологічні процеси. Після схвалення проекту всіма безпосередніми учасниками група підприємств і наукових центрів кожної країни передає набір усіх необхідних документів Національному координатору, що перевіряє пропозицію на відповідність критеріям приналежності проекту до “клубу” програми “Еврика”.

Другим рівнем структури “Еврика” є організаційна ланка в особі представника Міністерства з науки та технологій і Координаційного центру (NPC) під керівництвом Національного координатора. До задач координатора входить не тільки формування робочої групи NPC, а й інформування відповідних відомств з питань проведення проектів за участю даної країни.

В даний час у спектр напрямків діяльності координаційних центрів програми “Еврика” входять такі види робіт, як добір партнерів, надання гарантій з питань фінансування (до 50 %) з боку держави, допомога в оформленні договорів про партнерство між учасниками проектів, сприяння в доступі до приватних джерел фінансування, налагодження зв'язків з науково-дослідницькими інститутами та компаніями, проведення додаткових технологічних експертиз, забезпечення інформацією щодо джерел фінансування та фінансових установ. “Зверху” програма задає лише основні напрямки співробітництва, що наповнюються змістом “знизу”.

Третій рівень – Секретаріат програми “Еврика” та група високоставлених представників країн-учасниць програми. Секретаріат виступає з'єднуючою ланкою між координаційними центрами та

вищим органом програми “Еврика” – Конференцією міністрів з науки та технологій країн-учасниць. У його задачі входить узагальнення даних, отриманих від національних представників. Допомога проектам “зверху” на рівні урядів і Секретаріату програми обмежується лише комплексом заходів сприяння. Щорічно відбувається зміна складу Секретаріату, і керівництво передається від однієї країни-учасниці до іншої.

Конференція міністрів – вища інстанція, що виконує координаційні функції в політичних і законодавчих питаннях діяльності програми. На щорічній конференції міністрів за участю представників Комітету ЄС (КЕС) розробляється загальна стратегія розвитку. Саме на вищому рівні затверджуються нові проекти, список яких представляється національними координаторами. Тоді ж проводяться оцінки досягнутих результатів на підставі складеного Секретаріатом річного звіту. На заключному етапі кожному зі схвалених проектів надається номер із символікою програми “Еврика” – “Е!...” і назва, зазначена в договорі між усіма учасниками проекту.

Вищий орган управління розглядає також питання, що стосуються включення до складу програми нових членів. Сучасні інтеграційні процеси в Європі сприяли розширенню науково-технічної взаємодії за рахунок прийняття в члени програми “Еврика” країн Центральної та Східної Європи. На сьогоднішні в неї входять Європейський Союз і 16 європейських держав, включаючи Україну.

Для програми характерною є продумана фінансова політика. Головна її особливість – відсутність централізованого джерела фінансування проектів, а також широка розмаїтість методів фінансової підтримки залежно від змісту та способів реалізації проекту.

Фінансування програми здійснюється за рахунок трьох джерел – державних бюджетів країн-учасниць, приватного капіталу та коштів КЕС. Основну частину коштів складає приватний капітал – компанії, національні банківські та кредитні системи, фонди сприяння програми і фонди підтримки венчурних проектів.

Використання приватного ринку капіталу передбачає залучення в реалізацію проектів не тільки активів приватних великих компаній, а й фінансових ресурсів малого та середнього бізнесу. Однак учасники, як правило, самостійно забезпечують фінансування своєї частини роботи з НДДКР і виробництва продукції відповідно до своєї частки в проекті, тому активна участь малих і середніх підприємств (МСП) у програмі з самого початку стримувалася від-

сутністю у них необхідних коштів і гарантованих джерел фінансування, неможливістю залучення приватних кредитів у зв'язку з об'єктивно високими комерційними ризиками, що супроводжували програму “Еврика” на перших етапах її розвитку.

Першим кроком у вирішенні цієї проблеми стало укладення наприкінці 80-х років спільної декларації про співробітництво програми “Еврика” із низкою найбільших європейських банків.

Для представників великих компаній і учасників широкомасштабних проектів одним із варіантів фінансової підтримки стало залучення позикових коштів. Для фінансування “кущових” проектів кредити беруться компаніями-учасницями пропорційно до участі, об'єднуються в інтересах спільної діяльності й управляються єдиним фінансовим менеджментом проекту. “Кущові” проекти включають близько сотні різних за спрямованістю субпроектів, які мають свою підструктуру, організаційні та координаційні комітети. Забезпеченням боргів і зобов'язань учасників проекту виступають активи його членів у відповідних пропорціях. Кредити повертаються за рахунок виплат певного відсотка надходжень від реалізації розробленої продукції.

З іншого боку, для представників малого та середнього підприємництва більш прийнятним є венчурне інвестування, а не залучення кредитів під забезпечення активами. МСП є мобільними і фокусують свою увагу на мало – витратних, обмежених задачах. Вони здатні швидше, ніж великі фірми, задіяти наявні фінансові кошти, створити новий продукт, вийти з ним на ринок і отримати високий комерційний результат. Для МСП важливо, що залучення ризикового капіталу не вимагає якої-небудь застави. Щоправда, венчурний капітал надається під більш високий відсоток, зазвичай з розрахунку 25–35 % річних.

Важливу роль у фінансуванні в ризиковій частині проектів у країнах-учасницях відіграють спеціально засновані фонди сприяння програмі. З 1994 р. “Еврика” почала присуджувати спеціальну нагороду кращим проектам. Конференція тоді проводилася в норвезькому місті Ліллекхаммер, і фонд вирішили назвати на честь цього міста (Lillehammer Award). За 7 років існування фонд надав фінансову підтримку восьми великомасштабним проектам в області освоєння сучасних технологій для захисту навколишнього середовища. Щорічно фонд виділяє проекту-переможцю 10 тис. євро.

У 1994 р. нагороду одержав проект E!FERMSE, пов'язаний з ви-

робництвом ферментів, у 1995 р. – E!TRAILIN в області транспорту, у 1996 р. була надана фінансова підтримка проекту E!POWERMAC зі створення нового економічного електричного мотора. В 1997 р. відзначені два проекти E!DEPOSA і E!CLAIR. Один стосувався використання біотехнологій при переробці сміття, інший репрезентував нову технологію очищення матеріалів без високотоксичних розчинників. Переможцем 1998 р. став проект E!EUROVIRON-RECAP з розробки схеми виробничого циклу в автомобілебудуванні, що дає змогу значно знизити кількість відходів [22].

На конференції міністрів у червні 1999 р. було оголошено про присудження щорічного призу фонду новому проекту E!CLEF, у рамках якого були розроблені нові технології зі стабілізації та запобігання економічному збитку в результаті роботи ливарних заводів. У 2000 р. проектом-переможцем став E!943 PACK-EE з удосконалення процесу виробництва пакувальних матеріалів і їх переробки, що дає змогу мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище [22].

Ще одним важливим джерелом фінансування є державні асигнування.

За правилами програми “Еврика” учасники робіт можуть одержувати фінансову підтримку з боку держави в розмірі до 50 % вартості проекту. Національні уряди партнерів, що беруть участь у проекті, вирішують, у якому розмірі надавати їм фінансову підтримку. Сума державного фінансування визначається залежно від значущості напрямку проекту та від прийнятої в країні практики фінансування подібних проектів.

Важливо відзначити, що на початковому етапі роботи програми роль держави полягала в прямій фінансовій підтримці. Сьогодні жодна з країн не дотримується принципу “тотальної” фінансової підтримки проектів за рахунок коштів бюджету, замінюючи її значною мірою “непрямим сприянням”. Воно включає:

- відкриття національних ринків для виробів, які випускаються в рамках програми, та встановлення для них митних пільг;
- організацію системи урядових закупівель;
- законодавче прийняття пільг;
- створення режиму найбільшого податкового сприяння в країнах-учасниках.

Ці заходи дають можливість задіяти в рамках програми потенціал провідних спеціалістів і великих наукових центрів для прове-

дення дорогих досліджень, які складно здійснити силами однієї країни. Така підтримка найбільш прийнятна і для фірм-учасниць, оскільки забезпечує їм проведення довгострокової техніко-економічної політики.

Велику роль у фінансовій підтримці ряду крупномасштабних проектів відіграє Європейський Союз. Щорічно КЕС виділяє велику суму на розвиток пріоритетних напрямків, що мають стратегічне значення для науково-технологічної політики. До числа подібних спільних робіт відносяться проекти EURIMUSS, EUROFOREST, SCARE [22].

Витрати на реалізацію стратегічного проекту E!1884 EURIMUSS були встановлені в розмірі 400 млн євро [22]. До роботи підключилися представники 13 країн. E!1884 EURIMUSS – “кущовий” проект. Він включає близько сотні різних напрямків – від автомобілебудування до фармацевтики.

Інший аналогічний проект E!2144 EUROFOREST ініційований 24 учасниками [22]. Метою цієї широкомасштабної роботи стало освоєння нових технологій у європейському секторі лісівництва. Проект має свою підструктуру, що включає організаційний комітет, конструкторські та аналітичні лабораторії, міжнародні координаційні центри. Робота розрахована на 16 місяців. Бюджет склав 0,5 млн євро. Іспанія взяла на себе зобов'язання в розмірі 20 % загальної вартості проекту, Австрія, Туреччина, Нідерланди – по 8 %. Частка участі ЄС, що виступає заінтересованою стороною, дорівнює 4 % [22].

У рамках групового проекту E!2009 SCARE, бюджет якого був встановлений у розмірі 101 млн євро, вивчалися проблеми економічної безпеки при використанні новітніх систем енергопостачання. З фонду КЕС на підтримку проекту виділено близько 8,5 млн євро [22]. Участь у подібних проектах не тільки забезпечує міцні фінансові гарантії з боку ЄС, великих інвесторів і урядів країн-учасниць, а й сприяє підвищенню престижу фірм, задіяних у спільній роботі.

Багатобічний підхід до проблем фінансування, яким характеризуються два останні роки розвитку програми “Єврика”, дав змогу значно розширити число учасників програми і менше ніж за два роки збільшити обсяг фінансування робіт з 8,3 до 12,4 млрд євро [22]. Безумовно, у програми залишаються проблеми пошуку нових джерел фінансування та збільшення його обсягів. Подальше вирі-

шення цих проблем вбачається керівництву програми “Еврика” у двох взаємодоповнюючих напрямках. З одного боку, мова йде про розвиток механізму страхування інноваційних проектів. З іншого – про подальшу гармонізацію в міжнародному плані державного фінансування.

Останніми роками програма “Еврика” все частіше критикується. Ейфорія від успіхів перших років пройшла, і виявилось, що в програмі “Еврика” як у формі організації міжфірмового співробітництва є недоліки. Одним із найбільш істотних є те, що, будучи значною мірою незалежними, партнери по проектах можуть приймати неоптимальні рішення в плані інтересів програми в цілому. В результаті процес розробки погодженої стратегії подальшого розвитку ускладнився, сповільнилися інтеграційні процеси програми.

Криза для програми “Еврика” мала прояв насамперед у зниженні показників економічної ефективності, збільшенні часу здійснення інноваційного циклу та термінів реалізації продукції, зниженні рентабельності науково-технічного виробництва продукції “Еврика”.

Ретельно проведений аналіз виявив невирішені проблеми. З’ясувалося, що багато починань, проектів і технологій були нерентабельними, тому що не відповідали вимогам ринку. Той факт, що результати багатьох розробок не знайшли застосування на світовому ринку і не змогли витримати конкуренції, вказував на:

- недосконалість діяльності учасників програми в області маркетингу;
- непогодженість державної політики країн-учасниць щодо фінансування проектів;
- недостатню фінансову підтримку в просуванні товарів на ринок високих технологій;
- необхідність встановлення чітких норм і стандартів виробленої продукції.

Крім того, на діяльність у рамках програми “Еврика” негативно впливала політика “домашнього ринку”, що проводилася країнами ЄС. Як показав досвід Америки й Японії, тільки при перегляді політики в області інновацій можна підтримувати конкурентоспроможність своєї продукції і таким чином значно збільшити частку присутності на міжнародному ринку високих технологій.

У такій ситуації в 1998 р. було прийнято рішення про підготовку “Стратегічного огляду” шляхів виходу програми “Еврика” з

кризи. За дорученням керівництва Секретаріату група експертів з різних європейських університетів розробила чотири можливих сценарії розвитку програми “Еврика”, умовно названі порами року – “Осінь”, “Зима”, “Весна” і “Літо”. Вже у 1999 р. на щорічній Конференції міністрів вони були запропоновані до розгляду всім членам програми.

Варіант “Осінь” передбачав поступове призупинення діяльності програми. Визначення “Поступове загасання” було сформульоване з позицій розгляду програми як “звичайного бізнесу”. Сценарій “Зима” припускав негайне припинення діяльності. В сценарії “Весна” був намічений план реалізації нових поставлених задач для подальшого ефективного розвитку. Варіант “Літо” розглядався експертами з позиції, що всі очікувані результати з незначною часткою “погрішності” були виправдані.

В результаті експертного аналізу й активного обговорення найбільш перспективним був визнаний варіант “Весна”. Головними задачами, які були поставлені перед представниками країн-учасниць для подолання кризової ситуації, стали:

- сприяння прискоренню запуску проектів;
- концентрація зусиль для ефективної реалізації продукції;
- зміна взаємодії з національними та загальноєвропейськими науково-технічними проектами;
- перегляд політики державної фінансової підтримки;
- визначення ролі держави;
- забезпечення необхідних умов не тільки для комерціалізації результатів прикладного характеру, а й для підтримки фундаментальних досліджень;
- активне залучення представників малого та середнього бізнесу.

Про правильність обраної стратегії розвитку програми свідчать дані, наведені в звіті Секретаріату на Конференції міністрів у червні 2000 р. Якщо в 1999 р. бюджет 692 діючих проектів становив 8,3 млрд євро, то в 2000 р. вартість 630 проектів була встановлена в розмірі 12,4 млрд євро [22].

Крім того, за два роки були досягнуті такі результати:

- скорочення термінів реалізації проектів;
- створення державами-членами програми “клімату сприяння”;
- здійснення заходів підтримки та непрямого стимулювання проектів;

- мобілізація коштів з боку урядів;
- досягнення промисловими учасниками технологічних і комерційних цілей;
- розробка та застосування в промисловості нових виробів і нових процесів;
- тенденція збереження та збільшення робочих місць;
- встановлення єдиних норм і стандартів.

Таким чином, програмі “Еврика” значною мірою вдалося вирішити поставлену перед нею задачу – налагодити тісне співробітництво між промисловими та дослідницькими організаціями і забезпечити науково-технічний прорив на стратегічних напрямках науково-технічного прогресу.

В даний час найважливішою областю досліджень у рамках програми “Еврика” стали інформаційні технології, тоді як ще в 1998 р. на першому місці за ступенем пріоритетності стояли комунікаційні технології. В 1999 р. на 122 проекти в області інформаційних технологій було виділено 6,3 млрд євро, а в 2000 р. сума 107 проектів інформаційних технологій визначалася в розмірі 10,6 млрд євро, тобто близько 98 % загальної суми, спрямованої на фінансування проектів за всіма технологічними областями програми “Еврика” [22].

У списку учасників програми “Еврика” явним лідером є ФРН. Вона бере участь у 200 проектах. Сума виділених коштів з бюджету становила 1,8 млрд євро [22]. У роботі над проектами брала участь 371 організація, з яких 126 – малі та середні підприємства [22]. За всю історію існування програми це стало своєрідним рекордом. На реалізацію 159 триваючих проектів уряд Франції виділив близько 1,9 млрд євро. У розробках під егідою програми “Еврика” з боку Франції беруть участь понад 300 промислових організацій. Англійська сторона бере участь у 106 проектах, відрахування з бюджету становили 1,7 млрд євро. Нідерланди виділили 1,2 млрд євро на реалізацію 116 проектів. Найбільш істотною зміною можна назвати наближення до групи лідерів Італії. Її уряд заявив про участь у 88 проектах, виділивши на їх реалізацію 1,1 млрд євро [22].

У ході науково-технічної інтеграції європейських країн намітилася тенденція збільшення кількості МСП, зайнятих у кожному проекті: в 1993 р. заінтересованість у комерційному результаті своїх інвестицій виявили 757 МСП, а в 1997 р. їх число зросло до 1180. У 2000 р. з 3 тис. різних організацій, що беруть участь у проектах програми “Ев-

рика”, 2/3 припадало на промислові фірми, більше половини з яких є представниками малого та середнього бізнесу [22].

Підвищений інтерес МСП до участі в програмі пояснюється низкою моментів. По-перше, більшість проектів програми “Еврика” мають вузькоцільове призначення та спрямовані на створення конкретного продукту з більш високими, у порівнянні з наявними аналогів якісними характеристиками. По-друге, з’являється можливість реалізації продукції на провідних ринках високих технологій. По-третє, одержання статусу учасника програми “Еврика” дає змогу МСП не тільки знайти партнерів, а й зміцнити позиції, підвищити престиж власної фірми. Як визнають учасники програми, вони підключилися до неї не в останню чергу з цих міркувань.

Разом з тим керівники програми “Еврика” думають, що в ній має дотримуватися певний баланс між МСП і великими фірмами, оскільки тільки великим компаніям під силу реалізувати стратегічний проект. Участь великих підприємств у стратегічно важливих проектах для розвитку науки та технології країн ЄС, безумовно, сприяла технологічному прориву і завоюванню Європою нових позицій на світовому ринку високотехнологічної продукції. Дванадцять проектів з участю найбільших фірм Європи вже завершені.

Одним із прикладів успішного впровадження розробок у життя став проект E!328 AMADEUS [22]. У проекті був задіяний потенціал п’яти європейських країн – Німеччини, Франції, Швеції, Данії й Іспанії. Загальна сума витрат на розробку новітньої глобальної інформаційної системи транспортної індустрії становила 350 млн євро. Засновниками цієї великомасштабної операції стали чотири комерційні авіалінії – “Ер Франс”, “Іберія”, “Люфтганза” та “САС” [22]. Відповідно до міжнародних стандартів і вимог була розроблена автоматизована інформаційна система.

Суть її роботи полягає в узагальненні інформації з питань резервування та придбання квитків на повітряний і наземний транспорт, оформлення платежів та одержання повної інформації про готелі, автомобільні компанії й інші взаємозалежні з транспортною індустрією послуги через базу даних цієї мережі. Система здатна надати користувачу максимально повну інформацію як на території країн ЄС, так і за її межами. Оцінюючи результати проведеної роботи, можна впевнено сказати, що за допомогою створення глобальної інформаційної мережі “технологічна” Європа зробила крок у нове тисячоріччя.

В іншому проекті E!888 PIDEA спільні зусилля представників 10 європейських країн були спрямовані на захист навколишнього середовища шляхом удосконалення технологій пакувального матеріалу. Вартість проекту становила 400 млн євро, з яких частка Франції склала 25 %, Німеччини – 13 %, Італії, Нідерландів і Фінляндії – по 12 % [22].

Успішна робота над цими проектами багато в чому зумовлена врахуванням інтересів національного підприємництва, державних органів науково-технічної політики і потреб усього європейського регіону в розвитку новітніх технологій. Крім високої комерційної віддачі від впровадження інноваційних продуктів основним результатом можна вважати налагодження тісних зв'язків між промисловими та дослідницькими організаціями.

В даний час програма “Еврика”, об'єднавши зусилля 26 європейських країн, фактично виступає не тільки як засіб зміцнення становища промислових європейських компаній на ринках передових технологій, а й як інструмент розширення технологічної інтеграції ЄС із країнами Центральної та Східної Європи.

“Зелена революція”, що почалася в 60-х, у країнах, що розвиваються, сприяла позитивним зрушенням у сільському господарстві на основі агротехніки. Вона включає 3 складові частини: виведення нових сортів культур, насамперед зернових; розширення зрошуваних земель; підвищення рівня механізації сільського господарства, масове застосування мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин. Реалізація цієї програми дає змогу подолати продовольчу проблему в країнах, що розвиваються.

“Зелена революція” стала результатом міжнародного співробітництва у виведенні продуктивних сортів зернових. Найбільших успіхів у виведенні нових зернових культур досягла генетико-селекційна станція Нормана Борлауга, заснована Фондом Рокфеллера та Міністерством сільського господарства Мексики недалеко від м. Мехіко. Схрещуючи виведені американськими селекціонерами високоврожайні сорти пшениці з японськими карликовими сортами, Н. Борлауг і його колеги одержали ряд нових сортів, які відрізняються високою врожайністю, стійкістю проти шкідників і полягання (за великий внесок у селекцію та генетику Н. Борлауг отримав Нобелівську премію).

Застосування цих сортів поряд з розширенням площі зрошуваних земель і механізацією рослинництва дало змогу збільшити

врожайність пшениці в Мексиці в три рази за останні 20 років. Зростання врожайності нових сортів пшениці привело до виділення під цю культуру практично всіх посівних площ, що були зайняті під зернові в цій країні. Вже до кінця 70-х років Мексика цілком відмовилася від імпоротної пшениці, а до кінця 90-х років стала великим експортером зернових. Подальший розвиток цих досягнень дав можливість вивести унікальні “філіппінські” сорти рису, що відрізняються особливо високою врожайністю. Врожайність же нового індійського рису “Орисса – 1” вища, ніж у “філіппінських” сортів, і сягає до 80 ц з гектара. Югославські селекціонери одержали сорти пшениці, що дають змогу знімати з одного гектара по 150 ц зерна, до того ж високої якості [56]. В Аргентині, Кенії, Зімбабве розроблені та широко застосовуються нові сорти кукурудзи, в країнах Центральної Америки й Андської групи – просо і сорго. У цілому, за наявними оцінками, нові високоврожайні сорти зернових привели до щорічного середнього підвищення врожайності пшениці на 2,7 %, рису – на 1,6 % (на Філіппінах і в Індонезії – на 3 %), сорго – на 2,4 % і кукурудзи – на 2 % [56]. У цій роботі велика увага приділяється збереженню та нарощуванню потенціалу родючих сільськогосподарських земель і вдосконаленню ведення сільськогосподарського виробництва з метою всесвітнього підвищення його продуктивності.

Необхідно відзначити, однак, що поширення високоврожайних сортів зернових йде дуже повільно, тому що не супроводжується створенням відповідної технічної бази (штучним зрошенням і необхідною кількістю добрив). Потужним гальмом на шляху науково-технічного прогресу в сільському господарстві є відсталі соціально-економічні структури регіонів. У ряді країн високоврожайні сорти, як правило, застосовуються лише державними господарствами й окремими великими кооперативами. Тому дотепер ці сорти займають відносно невелику частину загальної посівної площі. Навіть у країнах Азії, що розвиваються, де в цей процес були залучені найбільші площі, на початку 80-х років нові сорти займали лише не набагато більше половини посівної площі під пшеницею і близько 25 % посівів рису.

Основною причиною низького рівня механізації сільського господарства країн, що розвиваються, є відсутність коштів у маси товаровиробників для придбання машин та іншого устаткування. Цю можливість реалізують лише багаті поміщики та фермери. Так,

наприклад, в Індії понад 90 % усіх тракторів у країні належить 4–5 % фермерам, які мають землеволодіння не менше як 25 акрів [56]. Іншою перешкодою на шляху технічного відновлення сільського господарства країн, що розвиваються, є дешевизна робочої сили, вартість якої, як відомо, визначає границі застосування машин. У той же час дія цього фактора в сучасних умовах певним чином модифікується: великі землевласники в країнах, що розвиваються, розглядають механізацію в якості засобу тиску на дрібних орендарів і батраків, інструменту “розчищення” земель.

Багато великих землевласників під впливом законів про мінімальну заробітну плату в сільському господарстві, прийнятих у багатьох країнах, що розвиваються, з метою скорочення малопродуктивної праці батраків і вдаються до широкого використання тракторів та інших засобів механізації. В інших випадках “стимулом” механізації сільськогосподарського виробництва виступає страх землевласників перед аграрними реформами: “відбираючи” землю дрібних орендарів, вони обходять основні вимоги цих реформ про передачу землі тим, хто її обробляє. Продуктивність праці в сільському господарстві країн, що розвиваються, залишається все ще на примітивному рівні: у 20–25 разів нижче, ніж у західних розвинутих країнах. Це накладає відбиток на культуру землеробства: низькі врожаї, типово екстенсивний шлях розвитку, коли центр ваги переноситься на безупинне залучення в оборот нових земель при хижацькій їх експлуатації.

Навіть не дуже великі вкладення в аграрні програми в рамках “зеленої революції” дозволили Мексиці, Індії, Філіппінам і цілому ряду інших країн “середнього розвитку” з числа країн, що розвиваються, істотно поліпшити продовольче постачання і навіть в окремих випадках припинити імпорт продовольства. Істотно поліпшило б справу продовольчого забезпечення створення в країнах, що розвиваються, розвинутої інфраструктури складських приміщень овоче- та зерносховищ, підприємств первинної переробки сільгоспсировини тощо, через відсутність яких чи через їх погану якість гине до 50 % сільськогосподарської продукції. Це набагато перекрыло б усі обсяги міжнародної продовольчої допомоги, яка надходить у країни, що розвиваються, а також імпорт продовольства. Але і збереження всіх джерел продовольства поки що не в стані забезпечити розраховані фахівцями ФАО (продовольча та сільськогосподарська організація ООН) середньорічні темпи зростання сільськогосподар-

ського виробництва в цих країнах на рівні 2,0-3,3 %, що передбачає щорічне зростання капіталовкладень на 3,5–3,8 %. До того ж не менше як 75–85 % цих джерел мають забезпечуватися за рахунок внутрішніх нагромаджень [56].

Отже, “зелена революція” привела до помітних позитивних результатів: врожайність зернових культур зросла в 2-3 рази, стали самозабезпечуваними Китай, Індія, Індонезія, Пакистан, Таїланд і деякі інші країни.

В останні роки в Причорномор’ї все чіткіше проявляються інтеграційні тенденції, що в тому чи іншому ступені стосуються практично всіх аспектів економічних і торгових відносин держав цього регіону. Причому самі інтеграційні процеси стали набувати більш організованого характеру, що значною мірою зумовлено активною діяльністю створеної міжнародної регіональної організації Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС).

Це неполітичне об’єднання було створене 25 червня 1992 р. у Стамбулі 11 країнами Причорномор’я (Азербайджан, Албанія, Вірменія, Болгарія, Греція, Молдавія, Росія, Румунія, Туреччина й Україна). У декларації, підписаній лідерами цих країн, підкреслювалося, що учасники ЧЕС розглядають економічне співробітництво як внесок у формування загальноєвропейського економічного простору, а також як шлях до підвищення ступеня своєї інтеграції у світову економіку.

У заяві учасників стамбульської зустрічі відзначалося, що їх спільна діяльність буде охоплювати різні області: транспорт і зв’язок, інформатику, обмін економічною та комерційною інформацією (включаючи статистичну), стандартизацію та сертифікацію товарів, енергетику, видобуток і переробку мінеральної сировини, туризм, сільське господарство й агропромисловий комплекс, ветеринарний і санітарний захист, охорону здоров’я, фармацевтику, науку та техніку. Положення про те що ці, а також ряд інших сфер діяльності стануть предметом майбутнього співробітництва, було включене в статут ЧЕС.

Учасники зустрічі відзначили також, що будуть зміцнювати економічне співробітництво без порушення колишніх зобов’язань і не перешкоджатимуть розвитку відносин держав-членів із третіми сторонами, включаючи міжнародні й інші регіональні організації.

31 серпня 1992 р. була створена Ділова Рада ЧЕС і постійний Секретаріат ЧЕС зі штаб-квартирою в м. Стамбулі. Головною зада-

чею Ділової Ради ЧЕС стала оцінка існуючого потенціалу країн регіону та розробка на цій базі конкретних проектів співробітництва. Ділова Рада ЧЕС репрезентує інтереси приватного сектора державучасників і має статус спостерігача в самому ЧЕС. Вона підтримує регулярні зв'язки з такими національними асоціаціями комерційної діяльності, як торговельні палати, і здійснює допомогу ЧЕС у питаннях визначення проектів для приватних і державних інвестицій. Її роботі надає підтримку Секретаріат.

З метою налагодження міжпарламентської взаємодії та надання правової підтримки в реалізації планів, намічених декларацією зустрічі по ЧЕС, у 1993 р. була створена Парламентська асамблея Чорноморського економічного співробітництва (ПАЧЕС), членами якої є всі країни, що входять у ЧЕС. Співробітництво країн у Чорноморському регіоні буде більш ефективним, міцним і розвинутим при тісній взаємодії між національними парламентами. ЧЕС і ПАЧЕС мають не тільки тісно взаємодіяти, а й стати взаємодоповнюючими структурами в регіоні Чорного моря.

У зв'язку з тим, що в рамках причорноморської інтеграції проявляється значна активність у середньо- та довгостроковому співробітництві, що, безумовно, викликає великий попит на інвестиції у виробництво, телекомунікації й інфраструктуру, Ділова Рада ЧЕС ініціювала створення Чорноморського банку торгівлі та розвитку (ЧБТР). Банк ЧБТР був заснований у червні 1994 р. для фінансування інвестиційних проектів і кредитування країн-акціонерів. Первісний розмір статутного капіталу банку становив 1 млрд дол. Частки країн-засновників розподілилися так: Туреччина, Греція та Росія – по 16,5 %; Болгарія, Румунія й Україна – по 13,5 %; Албанія, Азербайджан, Вірменія, Грузія, Молдова – по 2 % від первісного обсягу статутного капіталу банку [54]. Штаб-квартира ЧБТР знаходиться в м. Салоніки (Греція).

Країни ЧЕС приступили також до конкретних дій і в інших сферах економіки, що знайшли відображення в декларації, а саме: у розвитку співробітництва в транспорті та телекомунікаціях, обміні інформацією, енергетиці, туризмі, митному регулюванні.

До основних напрямків причорноморського співробітництва можна віднести такі:

- створення режиму вільного руху товарів, послуг, капіталів, що стимулювало б економічні контакти, розширило б рамки виробничої кооперації та спільних інвестицій у сфери взаємних інтересів;

- формування інфраструктури бізнесу – мережі банків і ділових центрів для фінансування й інформаційної підтримки державних і приватних інвестицій в інфраструктурні проекти;
- спорудження спільними зусиллями об'єктів інфраструктури на транспорті – створення нових транспортних комунікацій, перехід до сучасних транспортно-вантажних і складських технологій; створення транспортних коридорів;
- організація поромного сполучення між портами Чорного моря, в тому числі між містом Іллічівськ (Україна) та рядом портів Туреччини; створення транспортно-експедиторських фірм з обслуговування ЧЕС; забезпечення координації та завантаження судноремонтних заводів регіону з метою здійснення ремонту суден країн ЧЕС;
- розвиток транспортно-експедиторського співробітництва в області автотранспорту, створення необхідної інфраструктури в цій області; розширення залізничного сполучення між країнами ЧЕС, включаючи будівництво залізничних вокзалів; розвиток портового господарства; налагодження авіаційного сполучення між головними центрами країн ЧЕС;
- комплексне використання й охорона ресурсів Чорного моря – біологічних, мінеральних, водних, у тому числі в області морського рибальства та риборозведення в гирлах рік регіону;
- співробітництво в розвитку паливно-сировинної бази регіону, раціональному використанні енергії, у тому числі в спільному фінансуванні енергетичних об'єктів, будівництві газо- та нафтопроводів, модернізації нафтопереробних підприємств, будівництві терміналів на березі Чорного моря по прийому нафти та газу, введенні в дію нових і реконструкції діючих вугільних підприємств із впровадженням нового покоління гірських машин, розвитку робіт з використання нетрадиційних джерел енергії;
- співробітництво в технічному переозброєнні металургійних підприємств країн ЧЕС, впровадження нових потужностей, у тому числі використання нового покоління машин неперервного розливання сталі; модернізація прокатного устаткування з метою одержання продукції, що відповідає вимогам світового ринку, комп'ютеризація й автоматизація виробничих процесів з метою поліпшення екології й умов праці металургів, захисту водного та повітряного басейнів;
- розвиток співробітництва в агропромисловому комплексі країн ЧЕС, у тому числі шляхом виробництва техніки для оснащен-

ня фермерських господарств, сільгоспмашин для агрегування з ними устаткування для первинної обробки сільгоспсировини, автомобілів малої вантажопідйомності; переробка шкіряної сировини; вирощування твердих сортів пшениці, сої, бобів, соняшника;

- співробітництво в розвитку харчової та переробної промисловості шляхом створення спільних підприємств з випуску таропакувальних матеріалів, продуктів дитячого харчування, технічне переоснащення тютюнової, кондитерської та масложирової галузі й організація серійного виробництва технологічного устаткування для цих галузей, включаючи виробництво запасних частин до нього, засобів механізації й автоматизації;

- участь у конверсії оборонної промисловості, переведення її на масове виробництво якісних товарів на базі розукрупнення, демонополізації, приватизації підприємств;

- розвиток сучасної системи телекомунікацій, включаючи забезпечення надійного телефонного зв'язку між країнами Причорномор'я; реалізація проекту з будівництва оптиковолоконної лінії зв'язку між Туреччиною, Болгарією, Румунією й Україною;

- кооперація в розвитку уніфікованої митної системи країн регіону, створення повноцінної системи багатобічних розрахунків і можливої подальшої організації Чорноморського платіжного союзу;

- співробітництво країн Причорномор'я в розвитку процесів приватизації, підприємництва, зміцнення малого та середнього бізнесу.

Діяльність організації досить швидко стала предметом уваги за межами регіону. В результаті через кілька років після її створення сформувався інститут спостерігачів ЧЕС. У їх числі – Австрія, Німеччина, Єгипет, Ізраїль, Італія, Польща, Словаччина, Туніс, Франція. Країни-спостерігачі запрошуються на засідання старших посадових осіб і зустрічі міністрів закордонних справ, беруть участь у тих заходах, які становлять для них інтерес. Статус спостерігача при ЧЕС можуть мати і міжнародні організації (наприклад Європейська енергетична хартія), зацікавлені в розвитку регіонального економічного співробітництва.

З проханням про вступ у ЧЕС звернулися Іран, Македонія, Югославія й Узбекистан. Крім того, Боснія і Герцеговина, Йорданія, Казахстан, Кіпр, Словенія, Хорватія, Білорусія й Угорщина клопочуть про надання їм статусу спостерігача. З аналогічним проханням звернулися також близько 20 урядових організацій Болгарії,

Грузії, Румунії, Росії, Туреччини та США. До початку XXI ст. вже майже 30 держав виявили зацікавленість до ЧЕС і в тій чи іншій формі беруть участь в її діяльності чи готові до неї підключитися.

Серед найважливіших міжнародних центрів, пов'язаних з ЧЕС, – Міжнародний центр чорноморських досліджень (МЦЧД). Центр був створений у Греції за рішенням 5-ї (Афіни, квітень 1995 р.), 6-ї (Кишинів, листопад 1995 р.) та 8-ї (Москва, жовтень 1996 р.) зустрічей міністрів іноземних справ країн ЧЕС [6]. Покликаний сприяти використанню науково-технічних досягнень у конкретних областях і розробці життєздатних проектів економічного та політичного співробітництва в регіоні, Центр дуже активно розгорнув свою діяльність.

Функціонуючий в Афінах з кінця 1998 р. МЦЧД відкритий для усіх заінтересованих країн ЧЕС. Його очолює міжнародна рада директорів, до складу якої увійшли представники держав-членів (по одному від кожної): представник Секретаріату ЧЕС (зазвичай на засіданнях ради директорів присутній генеральний секретар ЧЕС чи його заступник); генеральний директор МЦЧД, його заступник і три представники ЄС. На 1998–2001 р. головою ради директорів обраний представник Румунії, його заступники – представники Албанії та Грузії.

Визначено декілька основних напрямків діяльності Центра. До них відносяться дослідження економічного потенціалу та перспектив Чорноморського регіону, а також питання більш загального характеру: середньо- та довгострокові перспективи ЧЕС; відносини ЧЕС – ЄС і роль ЄС в економічному розвитку країн Чорноморського регіону; відносини ЧЕС з іншими країнами та міжнародними організаціями; збір, аналіз і класифікація економічної, промислової та технологічної інформації щодо регіону ЧЕС і його відносин із сусідніми державами; просування проектів міжрегіонального співробітництва між ЧЕС і ЄС й іншими європейськими організаціями та структурами, а також вивчення їх досвіду з точки зору перспектив його використання; наукові рекомендації державним і недержавним організаціям щодо перерахованих питань, навчання та стажування професіоналів, експертів і дослідників, що займаються проблемами регіону; використання наукової інфраструктури та “ноу-хау” при розробці конкретних проектів і програм ЧЕС, спрямованих на багатостороннє співробітництво.

Проведено сім засідань ради директорів. На одному з них, у

травні 2000 р., розглядалося і було позитивно вирішене питання про створення при МЦЧД Інноваційно-технологічного центру. На цьому ж засіданні було підкреслено, що найважливішим елементом інтеграційних процесів країн Причорномор'я має стати погоджена економічна політика, що визначає цілі інноваційно-технологічної стратегії, а також комплекс заходів для підтримки пріоритетних інноваційних програм і проектів. Найгострішою проблемою усіх без винятку країн регіону є підвищення ефективності впровадження у виробництво результатів фундаментальних наукових розробок і прикладних досліджень.

Низький попит на науково-технічну продукцію з боку держави та приватних фірм більшості країн-учасниць зумовлює скорочення випуску наукомісткої продукції. Неадекватність витрат на модернізацію виробничого потенціалу викликала погіршення характеристик виробленої продукції – наукомістка продукція замінюється більш примітивною, дешевою, менш конкурентоспроможною.

Відсутність продуманої державної політики, програм відновлення виробничого потенціалу, а також протекціоністської підтримки вітчизняних підприємств серйозно погіршує позиції цих підприємств не тільки на зовнішніх, але і на внутрішніх ринках.

Інноваційна політика ЧЕС може стати потужним важелем швидкого й ефективного виробничого використання інтелектуального та науково-технічного потенціалу країн-учасниць. Необхідно підготувати комплекс інноваційних заходів, спрямованих на подолання економічного спаду та структурну перебудову господарства Причорномор'я, на забезпечення регіону власною сучасною продукцією. Вирішенню цих і деяких інших проблем і міг би сприяти Інноваційно-технологічний центр.

Відносно України причорноморське співробітництво має розглядатися у вузькому та широкому змісті. У вузькому змісті мова має йти про співробітництво територій, що безпосередньо виходять до Чорного моря й у господарському відношенні тісно зв'язані з ним. Цей рівень розвитку регіонального співробітництва бере свій початок із древньої прикордонної та прибережної торгівлі.

У широкому змісті – це означає включення в співробітництво всього економічного простору країни. Базисом для нього є збільшення розмаїтості та гнучкості підприємницької діяльності по всій території. На цьому рівні ще мають бути визначені загальні принципи інтеграційного співробітництва, розроблене та введене в дію

законодавство, що регулює відносини юридичних і фізичних осіб у зовнішньоекономічній сфері й економічні механізми для заохочення розвитку регіонального співробітництва.

Безсумнівно, найбільший інтерес до створення чорноморської інтеграції буде виявлений з боку місцевої влади прилеглих до Чорного моря територій. Найважливішою їх функцією має стати збільшення частки експортного виробництва на місцевих підприємствах. Вони мають також усіляко сприяти регіоналізації, активно залучаючи закордонні банківські структури до реалізації великих проектів у сфері промисловості, транспорту, телекомунікацій, туризму, охорони навколишнього середовища.

Роль місцевих органів правління у формуванні ЧЕС може бути також зміцнена шляхом створення асоціації чи союзу чорноморських портів і регіонів. Адже морські міста завжди тяжіли один до одного, проте до останнього часу зв'язки між ними були вкрай обмеженими. Сьогодні ж прагнення об'єднати зусилля міст і країн у вирішенні найбільш гострих проблем регіону Чорного моря стало основою для створення міжнародної неурядової комерційної організації “Міжнародний Чорноморський клуб” (МЧК). У грудні 1992 р. в Одесі представники Бургаса та Варни (Болгарія), Іллічівська, Миколаєва, Одеси, Херсона (Україна), Констанци (Румунія), Пірей і Салоніків (Греція), Таганрогу (Росія) прийняли статут Міжнародного Чорноморського клубу і підписали установчий договір про його створення та принципи діяльності.

Свою головну задачу нова співдружність вбачає у створенні стабільного економічного простору, особливо сприятливого для взаємодії в сфері бізнесу, торгівлі, екології, науки, культури, туризму й інших областях. Засновники МЧК закликали міста та регіони Чорного моря стати його активними членами та взяти участь у реалізації загальних проектів і програм соціально-економічного розвитку регіону й вирішенні екологічних проблем Чорного моря.

ЧЕС – живий організм, який постійно змінюється та створює нові можливості для ділового світу України.

Висновки

На підставі викладеного можна зробити такі висновки.

1. Метою програми TRACECA є розвиток мережі трансєвропейських магістралей, їх продовження на Схід слідами Шовкового шляху, що існував раніше. Ця програма містить у собі ряд проектів, які перебувають у стадії виконання й орієнтовані на залучення як

приватного, так і суспільного сектора до роботи зі створення дорожньої інфраструктури та розвитку кооперації на регіональних рівнях. TRACECA ставить своєю метою створення за участю всіх транспортних секторів – від автомобільних доріг і залізниць до судноплавних ліній і трубопроводів – транспортного коридору з Центральної Азії через Каспійське море, Кавказ у Європу.

2. Програма науково-технічного співробітництва провідних європейських країн “Еврика” народилася в 1985 р. як відповідь на зростаюче технологічне відставання Західної Європи від її головних конкурентів – США й Японії. Дев’ятьма пріоритетними напрямками в рамках програми були названі: медицина та біотехнологія, комунікаційні технології, технології енергетики, технології з дослідження навколишнього середовища, інформаційні технології, лазерні технології, нові матеріали, робототехніка й автоматизація виробництва, транспортні технології. В даний час найважливішою областю досліджень у рамках програми “Еврика” стали інформаційні технології.

3. Програма “Зелена революція” – це розвиток сільського господарства на основі агротехніки. Вона включає три складові частини: виведення нових сортів культур, насамперед зернових; розширення площ зрошуваних земель; підвищення рівня механізації сільського господарства, масове застосування мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин. У результаті “зеленої революції” врожайність зернових культур зросла в 2-3 рази, вийшли на рівень самозабезпечення Китай, Індія, Індонезія, Пакистан, Таїланд і деякі інші країни.

4. Чорноморське економічне співробітництво було створене 25 червня 1992 р. в м. Стамбулі 11 країнами Причорномор’я. Предметом співробітництва є спільна діяльність в областях: транспорт і зв’язок, інформатика, обмін економічною та комерційною інформацією (включаючи статистичну), стандартизація та сертифікація товарів, енергетика, видобуток і переробка мінеральної сировини, туризм, сільське господарство й агропромисловий комплекс, ветеринарний і санітарний захист, охорона здоров’я, фармацевтика, наука і техніка. Діяльність організації досить швидко стала предметом уваги за межами регіону. І до початку XXI ст. вже майже 30 держав виявили зацікавленість до ЧЕС та в тій чи іншій формі беруть участь у її діяльності або готові до неї підключитися.

РОЗДІЛ 8

ГЛОБАЛЬНІ СВІТОВІ ПРОБЛЕМИ

Глобалізація господарської діяльності призвела до того, що на механізм світового господарства все більш помітний вплив стали справляти проблеми, про які світове співтовариство вперше заговорило наприкінці 60-х і на початку 70-х років. Ці проблеми одержали назву глобальних, а в наукову літературу був уведений термін “глобалістика” як специфічний напрямок міжнародних економічних досліджень.

Більшість дослідників однастайні в тому, що, незважаючи на всю розмаїтість глобальних проблем, вони мають загальну специфіку, яка виділяє їх на тлі інших проблем світової економіки. Така специфіка глобальних проблем полягає в тому, що вони мають ряд загальних ознак:

- носять загальносвітовий характер, тобто впливають на інтереси та долю всього (чи, принаймні, більшості) людства;
- загрожують людству серйозним регресом в умовах життя та подальшому розвитку продуктивних сил (чи навіть загибеллю людської цивілізації як такої);
- потребують термінового та невідкладного розв’язання;
- взаємозалежні між собою;
- вимагають для свого вирішення спільних дій усього світового співтовариства.

Виходячи з цих ознак, до глобальних стали відносити такі проблеми світового розвитку: подолання бідності та відсталості; миру, роззброєння, запобігання світовій ядерній війні (проблема миру та демілітаризації); продовольчу; природних ресурсів (яка розглядається часто як дві окремі проблеми – енергетична та сировинна); екологічну; демографічну; розвитку людського потенціалу.

Зміни, що відбулися в 70–80-і й особливо в 90-і р., дають підставу говорити про зміну пріоритетів у глобальних проблемах. Якщо ще в 60–70-х р. головною вважалася проблема запобігання світовій ядерній війні, то зараз на перше місце одні фахівці ставлять екологічну проблему, інші – демографічну проблему, а треті – проблему бідності та відсталості.

Питання встановлення пріоритетних глобальних проблем має не лише наукове, а й важливе практичне значення. За оцінками, що проводилися в різних дослідницьких центрах, щорічні витрати людства на вирішення глобальних проблем мають складати не менше 1 трлн дол, тобто близько 2,5 світового ВВП наприкінці 90-х р., розрахованого за паритетом купівельної спроможності. Звідси важливого значення набувають рейтинг тієї чи іншої проблеми та фінансування її вирішення відповідно до рейтингу.

В сучасному світі бідність і відсталість характерні насамперед для країн, що розвиваються, де проживає майже 2/3 населення Землі. Тому глобальну проблему часто називають проблемою подолання відсталості країн, що розвиваються.

Для більшості цих країн, особливо найменш розвинутих, типова значна відсталість, якщо робити висновки за рівнем їх соціально-економічного розвитку. В результаті для багатьох з цих країн характерні загрозливі масштаби убогості. Так, 1/4 населення Бразилії, 1/3 жителів Нігерії, 1/5 населення Індії споживають товарів і послуг менше ніж на 1 дол у день (за паритетом купівельної спроможності).

Від недоїдання у світі страждає близько 800 млн чоловік. До того ж значна частина злидених людей неписьменні. Так, частка неписьменних серед населення, дорослішого за 15 років, складає в Бразилії 17 %, у Нігерії близько 43 % і в Індії – приблизно 48 %.

Величезні масштаби бідності та відсталості викликають сумнів у тому, чи можна взагалі говорити про нормальний розвиток і прогрес людського суспільства, коли більша частина жителів планети опиняється за межею гідного людського існування. Проблема загострюється тим, що досягнення світового науково-технічного прогресу “обходять стороною” багато країн, що розвиваються, їх колосальні за чисельністю трудові ресурси мало використовуються, а самі ці країни у своїй більшості не досить активно беруть участь у світовому господарському житті.

Було б украй нерозумно не бачити ті небезпеки, що виникають внаслідок збереження такого становища в багатьох країнах, що розвиваються. Так, воно формує в широкій суспільній свідомості в цих країнах негативне відношення до існуючого у світі порядку. Це виражається в різних ідеях про відповідальність розвинутих країн

за стан у країнах, що розвиваються, а також у вимогах перерозподілу доходів у світовій економіці, деякої “зрівнялівки” у світовому масштабі. Наприклад, рух країн, що розвиваються, за встановлення нового міжнародного економічного порядку.

Наростання соціальної напруженості через загострення проблеми відсталості підштовхує різні групи населення та правлячі кола країн, які розвиваються, до пошуку внутрішніх і зовнішніх винуватців такої складної ситуації, що виявляється в збільшенні кількості та глибини конфліктів у світі, що розвивається, в тому числі етнічних, релігійних, територіальних. Так, за даними Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем світу в другій половині 90-х років у світі нараховувалося понад 150 конфліктів різного походження. З огляду на тенденцію до розширення “клубу” ядерних держав за рахунок країн, що розвиваються, неможливо вгадати всю можливу катастрофічність подібного розвитку подій.

Більшість економістів схиляються до того, що визначальне значення у вирішенні проблеми бідності та відсталості має розроблення в країнах, що розвиваються, ефективних національних стратегій розвитку, які спираються на внутрішні економічні ресурси на основі комплексного підходу. При такому підході в якості передумов для створення сучасної економіки та досягнення стійкого економічного зростання розглядаються не тільки індустріалізація та постіндустріалізація, лібералізація господарського життя та реформування аграрних відносин, а й реформа освіти, поліпшення системи охорони здоров'я, зм'якшення нерівності, проведення раціональної демографічної політики, стимулювання вирішення проблем зайнятості.

Однак багато країн, що розвиваються (особливо найменш розвинуті), не можуть цілком змінити своє положення без міжнародного сприяння вирішенню проблеми відсталості.

Воно здійснюється насамперед по лінії так званої офіційної допомоги розвитку з боку розвинутих країн у вигляді надання фінансових ресурсів. Для найбідніших країн (а саме вони є головними одержувачами цієї допомоги) офіційна допомога розвитку складає понад 3 % від їх ВВП, у тому числі для країн тропічної Африки навіть більше 5 %, хоча в розрахунку на кожного жителя цього регіону це всього 26 дол на рік (1996 р.).

Ще більші можливості для подолання відсталості забезпечують іноземні приватні інвестиції – прямі та портфельні, а також банківські позики. Приплив цих фінансових ресурсів у країни, що розвиваються, зростає особливо швидко і є в даний час основою зовнішнього фінансування країн третього світу. За даними МВФ, у 90-і рр. чистий приплив усіх фінансових ресурсів (тобто за винятком платежів по них) у країни, що розвиваються, складав щорічно від 114 до 229 млрд дол. Однак ефективність усіх цих фінансових потоків здебільшого нівелювалася корумпованістю і простим злодійством, досить широко розповсюдженим у країнах, що розвиваються, а також неефективністю використання одержуваних коштів.

Проблема необхідності збереження миру на Землі та запобігання руйнівній ядерній війні, що сприймалася ще донедавна як глобальна проблема номер один, тепер утратила колишню гостроту та фатальність.

Зміна політичної обстановки у світі, що почалася в середині 70-х р. (яка отримала назву “розрядка”), та закінчення “холодної війни” наприкінці 80-х р. поступово привели до припинення боротьби двох систем, що тримала весь світ у страху протягом майже сорока років після завершення другої світової війни.

Це знайшло своє відображення у укладенні цілої серії договорів і угод у військово-політичних областях, реальному скороченні збройних сил, озброєнь і витрат на них у основних країн – колишніх супротивників по протистоянню.

Зниження напруженості у світі підтверджується й майже дворазовим скороченням з кінця 80-х р. світової торгівлі зброєю.

Зміна військово-політичної обстановки у світі спричинила наслідки суперечливого характеру. В багатьох розвинутих країнах, а також особливо в колишніх радянських республіках, активно йде процес конверсії військового виробництва, на яку раніше поклалися великі надії у зв'язку з вивільненням великої кількості виробничих потужностей і робочої сили. Однак конверсія виявилася справою й економічно (переналагодження специфічного устаткування), і соціально (масове вивільнення працівників оборонних галузей і скорочення чисельності збройних сил) дуже дорогою. За оцінками експертів Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем світу, початкові витрати на конверсію перевищу-

ють витрати на гонку озброєння.

На жаль, війна не зникла з арсеналу способів вирішення конфліктів. Глобальне протистояння змінилося посиленням і збільшенням різного роду конфліктів локального характеру з приводу територіальних, етнічних, релігійних розбіжностей, які загрожують перетворитися в регіональні чи глобальні конфлікти з відповідним залученням нових учасників (конфлікти в Африці, Південно-Східній Азії, Афганістані, колишній Югославії й ін.). Збільшення кількості локальних конфліктів спричиняє зростання кількості військових біженців. За підрахунками Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем світу, в середині 90-х р. у далекому щодо Росії зарубіжжі нараховувалося близько 50 конфліктів, де велися бойові дії та лилася кров.

Новим і несподіваним викликом світовому співтовариству стало розширення “клуба” ядерних держав. Навесні 1998 р. Індія та Пакистан здійснили випробування ядерної зброї. Серед держав, наближених до статусу ядерних, називають ПАР, Ізраїль, Іран, Ірак, КНДР, а також Японію, Тайвань, Бразилію, Аргентину.

Реальна загроза розповсюдження ядерної зброї, що знаходиться за межами міжнародного врегулювання, може створити нову ситуацію у світі, яку важко розв’язати, що потребує нових політичних і економічних підходів.

Нарешті, дуже велику небезпеку в наші дні становить також проблема міжнародного тероризму, здатного спровокувати різні конфлікти аж до ядерного шантажу та глобального ядерного конфлікту (деякі дослідники виділяють міжнародний тероризм у розряд нових глобальних проблем).

Таким чином, справившись із прямою загрозою знищення в глобальній війні, людство зіштовхнулося з новими явищем, здатними підірвати загальний мир.

Світову продовольчу проблему називають однією з головних невирішених проблем ХХ ст. За останні 50 років у харчовому виробництві було досягнуто значного прогресу – чисельність людей, які недоїдають і голодують, скоротилася майже вдвічі. В той же час чимала частина населення планети до цих пір відчуває дефіцит продуктів харчування. Чисельність нужденних у них перевищує 800 млн чоловік, тобто абсолютну нестачу продовольства (по кало-

ріях) відчуває кожен сьомий.

Найбільш гостро проблема дефіциту продуктів харчування постає в багатьох країнах, що розвиваються (до них, за статистикою ООН, відноситься і ряд постсоціалістичних держав). Зокрема до числа найбільш нужденних країн, де середнє споживання продовольства на душу населення за енергетичною цінністю складає менше 2000 ккал у день і продовжує знижуватися, відносяться Того та Монголія.

В той же час у деяких країнах, що розвиваються, рівень споживання на душу населення в даний час перевищує 3000 ккал у день, тобто знаходиться на цілком прийнятному рівні. До даної категорії відносяться, зокрема Аргентина, Бразилія, Індонезія, Марокко, Мексика, Сирія та Туреччина.

Іншим найважливішим аспектом продовольчої проблеми є незбалансованість харчування. Так, для сучасної Росії характерним є не стільки зниження енергетичної цінності споживаного продовольства (протягом 90-х років – з 2500 до 2300 ккал у день), скільки погіршення структури харчування. Іншими словами, споживання на душу населення найбільш важливих видів продовольства є значно нижчим за медичні норми, що рекомендуються для повноцінного харчування, та продовжує скорочуватися. У 1997 р. споживання м'яса та м'ясопродуктів у розрахунку на одну людину склало 50 кг (при нормі 81 кг), молока та молочних продуктів – 229 кг (норма – 329 кг) рослинної олії 7,9 кг (норма – 13 кг), цукру – 33 кг (норма – 40,7 кг). Найбільшу гостроту продовольчої проблема в Росії набула в 90-і р. у зв'язку з різким зниженням життєвого рівня основної маси населення та падінням сільськогосподарського виробництва більше ніж у 1,5 раза.

Світове виробництво сільськогосподарської продукції стримується через обмеженість угідь, причому як у розвинутих, так і в країнах, що розвиваються. Це зв'язано з високим рівнем урбанізації, необхідністю збереження лісових масивів, обмеженістю водних ресурсів. Найбільш гострою проблема дефіциту продовольства є в найбільш бідніших країнах, які не в змозі виділяти значні кошти на імпорт продуктів харчування.

Незважаючи на те, що основна частина продовольства споживається там де воно вироблене, міжнародна торгівля продуктами

харчування ведеться дуже інтенсивно. Обсяг світового експорту продовольства становить понад 300 млрд дол на рік. Основні учасники міжнародної торгівлі продовольством – розвинуті країни, насамперед США, Франція, Нідерланди, Німеччина. На частку цієї групи країн припадає близько 60 % світового експорту й імпорту. Приблизно третина закупівель і продажів продовольства приходить на країни Азії, Африки та Латинської Америки. Частка країн з перехідною економікою незначна і складає менше 5 %. Росія є великим нетто-імпортером продовольства та сировини для його виробництва, щорічно закуповуючи цих товарів на суму більше 10 млрд дол (насамперед м'ясо та м'ясні продукти, цукор, зерно, а також молоко та молочні продукти). Найбільш активно ведеться міжнародна торгівля зерною продукцією, а також (меншою мірою) м'ясними та молочними товарами і цукром. Головними постачальниками зерна є США, Канада, ЄС (в основному Франція), Аргентина й Австралія. На їх частку припадає 9/10 світового експорту пшениці та кормового зерна (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

**Світовий експорт зерна у 1996-1999
сільськогосподарських роках
(з липня по червень), млн т**

Країни	Пшениця			Кормове зерно		
	1996-1997 рр.	1997-1998 рр.	1998-1999 рр.	1996-1997 рр.	1997-1998 рр.	1998-1999 рр.
США	27,0	28,1	29,0	52,2	44,4	49,8
Канада	17,9	21,1	14,5	5,0	3,5	3,5
ЄС	16,9	14,0	16,0	8,6	4,1	9,1
Аргентина	9,6	9,2	7,0	11,4	13,1	12,5
Австралія	18,4	15,3	14,5	4,4	2,9	4,0
Всього п'ять експортерів	89,8	87,7	81,0	81,6	68,0	78,0
Світ у цілому	97,2	98,4	93,3	92,2	86,6	90,0
Частка п'яти експортерів у світовому експорті, %	92,4	89,1	86,8	8,5	78,5	86,4

Країни – провідні експортери продовольства є одночасно його великими покупцями. Так, США, забезпечуючи собі ключові позиції в постачаннях стратегічної продовольчої сировини, імпортують

у великих кількостях фрукти й овочі, каву, какао, чай, спеції та ряд інших товарів. У 1996 р. експорт продовольства Сполучених Штатів склав 47 млрд дол., а імпорт – 22 млрд дол.

Система міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією, в тому числі продовольством, у даний час зазнає докорінних змін. Необхідність здійснення реформ у зазначеній сфері була викликана зростанням державної підтримки та протекціонізму в багатьох країнах, особливо розвинутих.

Питання ослаблення протекціонізму в зовнішній торгівлі сільськогосподарською продукцією є одним з головних у діяльності Світової організації торгівлі. Важливе місце в її основних документах займає Угода по сільському господарству, що передбачає переведення всіх нетарифних бар'єрів у тарифні еквіваленти та поступове зниження тарифів (за шість років, починаючи з 1995 р., – у середньому на 36 % порівняно до 1986–1988 рр.), зниження експортних субсидій (бюджетних асигнувань на субсидування експорту – на 36 % за шість років і його обсягів – на 21 % порівняно до періоду 1986–1990 рр.), скорочення рівня державної підтримки сільськогосподарського виробництва (агрегований показник передбачається знизити на 20 % порівняно до 1986–1988 рр.). При цьому країни, що розвиваються, приймають знижені зобов'язання (2/3 від зобов'язань розвинутих країн), і вони вводяться в дію протягом 10 років. Найменш розвинуті країни взагалі звільняються від зобов'язань.

Позиції багатьох міжнародних експертів збігаються в тому, що виробництво продовольства у світі в найближчі 20 років буде здатне в цілому задовольнити попит населення на продукти харчування навіть якщо населення планети буде щорічно зростати на 80 млн чоловік. При цьому попит на продовольство в розвинутих країнах, де він і так досить високий, залишиться приблизно на сучасному рівні (зміни будуть стосуватися головним чином структури споживання й якості продуктів). У той же час зусилля світового співтовариства з вирішення продовольчої проблеми приведуть, як передбачається, до реального зростання споживання продовольства в країнах, де спостерігається його нестача, тобто в ряді держав Азії, Африки та Латинської Америки, а також Східної Європи.

В останній третині ХХ ст. серед проблем світового розвитку позначилася проблема обмеженості та браку природних ресурсів, особливо енергетичних і мінеральної сировини.

По суті, глобальна енергосировинна проблема являє собою дві дуже близькі за характером походження проблеми – енергетичну та сировинну. При цьому проблема забезпечення енергією є значною мірою похідною від проблеми сировинної, оскільки практично більша частина використовуваних у даний час способів одержання енергії по суті є переробкою специфічної енергетичної сировини. Про енергосировинну проблему як глобальну заговорили після енергетичної (нафтової) кризи 1972–1973 рр., коли в результаті скоординованих дій держави – члени ОПЕК практично в один момент підвищили у 10 разів ціни на сиру нафту, яку вони продавали. Подібний крок, але в менших масштабах (країни – члени ОПЕК не змогли перебороти внутрішні конкурентні протиріччя), було розпочато на самому початку 80-х р. Це дало можливість говорити про другу хвилю світової енергетичної кризи. У результаті за 1972–1981 рр. ціни на нафту зросли в 14,5 раза. Ця ситуація була названа “світовим нафтовим шоком”, що ознаменував кінець ери дешевої нафти та викликав ланцюгову реакцію подорожчання різних інших видів сировини. Деякі аналітики тих років розцінювали подібні події як свідчення виснаження світових непоновлюваних природних ресурсів і вступу людства в епоху тривалого енергетичного та сировинного “голоду”.

Енергетична і сировинна кризи 70-х – початку 80-х р. завдали важкого удару по системі світогосподарських зв’язків, яка існувала раніше, та викликали важкі наслідки в багатьох країнах. Насамперед це торкнулося тих країн, які в розвитку своїх національних економік значною мірою орієнтувалися на відносно дешевий і стійкий імпорт енергоносіїв та мінеральної сировини.

Найбільш глибоко енергетична та сировинна кризи торкнулися більшості країн, що розвиваються, поставивши під сумнів можливість реалізації, а в деяких – і можливість економічного виживання держави. Відомо, що переважна частина запасів корисних копалин, які знаходяться на території країн, що розвиваються, зосереджена приблизно в 30 з них. Решта ж країн, що розвиваються, для забезпечення свого економічного розвитку, в основу якого в багатьох з них було закладено ідею індустріалізації, змушені імпортувати більшу частину необхідної мінеральної сировини й енергоносіїв.

Енергетична та сировинна кризи 70-80-х р. несли в собі також позитивні елементи. По-перше, спільні дії постачальників природних ресурсів із країн, що розвиваються, давали змогу країнам-

аутсайдерам щодо окремих угод країн-експортерів сировини проводити більш активну зовнішньоторговельну сировинну політику. Так, одним із найбільших експортерів нафти та деяких інших видів енергетичної і мінеральної сировини став колишній Радянський Союз. По-друге, кризи дали імпульс розвитку енергозберігаючих і матеріалозберігаючих технологій, посиленню режиму економії сировини, прискоренню структурної перебудови економіки. Ці заходи, розпочаті насамперед розвинутими країнами, дали можливість значно зм'якшити наслідки енергосировинної кризи.

Під впливом кризи стали проводитись великомасштабні геологорозвідувальні роботи, що привели до відкриття нових нафтогазових родовищ, а також економічно рентабельних запасів інших видів природної сировини. Так, новими великими районами видобутку нафти стали Північне море й Аляска, мінеральної сировини – Австралія, Канада, ПАР. У результаті песимістичні прогнози забезпеченості світових потреб в енергоносіях і мінеральній сировині змінилися оптимістичними розрахунками, що базуються на нових даних. Якщо в 70-х – початку 80-х рр. забезпеченість основними видами енергоносіїв оцінювалася в 30–35 років, то у середині 90-х рр. вона збільшилася по нафті – до 42 років, природному газу – до 67 років, а по вугіллю – навіть до 440 років.

Таким чином, глобальної енергосировинної проблеми в її колишньому розумінні як небезпеки абсолютного браку ресурсів у світі зараз не існує. Але сама по собі проблема надійного забезпечення людства сировиною й енергією залишається.

В даний час енергосировинну проблему можна охарактеризувати так. По-перше, розширення масштабів видобутку та споживання корисних копалин спричинило різкі зміни в навколишньому середовищі. Металургійні, хімічні, нафтопереробні й інші підприємства, що працюють переважно з використанням традиційних технологій, згубно впливають на стан повітря, ґрунту, водних, лісових, біологічних ресурсів, призводять до кліматичних змін, різко змінюють умови існування людини. Зростання числа аварійних ситуацій в умовах розширення районів нафтовидобутку на морських шельфах, розширення морських перевезень нафти, збільшення довжини нафто- і газопроводів веде до забруднення поверхні Світового океану та суші.

По-друге, військово-політична нестабільність у багатьох регіонах світу, насамперед у країнах, що розвиваються (наприклад кри-

за навколо Іраку), вносять корективи в, здавалося б, прогнозовані ситуації, впливають на динаміку світових цін на сировинні товари, в тому числі на енергоносії. Так, починаючи з 1977 р. ціни на нафту дуже знизилась, завдаючи збитків насамперед країнам, які виступають її експортерами, в тому числі і Росії.

Серед експертів в останні роки все більше зміцнюється впевненість у тому, що в довгостроковому плані людство не буде відчувати у своєму розвитку обмежень з боку енергетичних і сировинних ресурсів.

У даний час вирішення проблеми ресурсо- й енергозабезпечення залежить, по-перше, від динаміки попиту, цінової еластичності на вже відомі запаси та ресурси; по-друге, від потреб, що змінюються під впливом науково-технічного прогресу, в енергетичних і мінеральних ресурсах; по-третє, від можливості їх заміни альтернативними джерелами сировини й енергії та рівня цін на замінники; по-четверте, від можливих нових технологічних підходів до розв'язання глобальної енергосировинної проблеми, забезпечити які може безупинний науково-технічний прогрес.

Друга половина ХХ ст. – це час небачених раніше темпів економічного розвитку. Однак він в усе більшій мірі став здійснюватися без належного врахування можливостей навколишньої природного середовища, припустимих господарських навантажень на нього, потенційної ємності біосфери.

Характеризуючи загальний стан навколишнього природного середовища, вчені різних країн зазвичай вживають такі визначення, як “деградація глобальної екологічної системи”, “руйнування природних систем життєзабезпечення” й ін. Багато з них пишуть про наростаючу глобальну екологічну кризу, що в окремих регіонах набрала вже достатньо виразних форм.

Умовно всю проблему деградації світової екологічної системи можна розділити на дві складові частини: деградація навколишньої природного середовища в результаті нераціонального природокористування та забруднення її відходами людської діяльності.

Як приклади деградації навколишньої природного середовища в результаті нераціонального природокористування можна навести збезліснення та виснаження земельних ресурсів. Процес збезліснення проявляється в скороченні площі під природною рослинністю, передовсім лісовою. За деякими оцінками, у період виникнення землеробства та скотарства лісами було покрито 62 млн кв. км суші, а з урахуван-

ням чагарників і перелісків – 75 млн кв. км, або 56 % усієї її поверхні. В результаті триваючого вже 10 тис. років знищення лісів їх площа скоротилася до 40 млн кв. км, а середня лісистість – до 30 %.

Однак при порівнянні цих показників потрібно мати на увазі, що не торкнуті людиною ліси займають у наші дні лише 15 млн кв. км – у Росії, Канаді, Амазонії. В більшості інших районів усі чи майже всі первинні ліси були замінені вторинними. Тільки в 1850–1980 рр. площі лісів на Землі скоротилося на 15 %. У закордонній Європі до VII ст. ліси займали 70–80 % усієї території, а в даний час – 30–35 %. На Російській рівнині на початку XVIII ст. лісистість становила 55 %, тепер – лише 30 %. У великих масштабах знищення лісів відбулося також у США, Канаді, Індії, Китаї, Бразилії, зоні Сахеля в Африці.

Знищення лісів продовжується швидкими темпами – щорічно понад 20 тис. кв. км. Лісові масиви зникають в міру розширення розораності землі та пасовищ, зростання заготівлі деревини. Особливо загрозливе становище склалося в зоні тропічних лісів, де за даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), в середині 80-х рр. щорічно знищувалося 11 млн га лісів, а на початку 90-х рр. – приблизно 17 млн га, особливо в таких країнах, як Бразилія, Філіппіни, Індонезія, Таїланд. У результаті за останні десятиліття площа тропічних лісів зменшилася на 20–30 %. Якщо ситуація не зміниться, то через піввіку можлива їх остаточна загибель. Тим більше, що тропічні ліси вирубуються зі швидкістю, що у 15 разів перевищує їх природне відновлення. Ці ліси називаються “легенями планети”, оскільки з ними зв’язане надходження кисню в атмосферу. В них зосереджено понад половину всіх видів флори і фауни Землі. Деградація земельних ресурсів у результаті розширення землеробства та тваринництва відбувалася протягом всієї історії людства. За підрахунками вчених, у результаті нераціонального землекористування людство в ході неолітичної революції втратило 2 млрд га раніше продуктивних земель, що значно більше всієї сучасної площі ріллі. В результаті процесів деградації ґрунту щорічно зі світового сільськогосподарського обороту вибуває близько 7 млн га родючих земель, що втрачають свою родючість і перетворюються в пустища. Втрати ґрунту можна оцінити не тільки за площею, а й за вагою. Американські вчені підраховали, що тільки орні землі нашої планети щорічно втрачають 24 млрд т родючого шару, що рівнозначно знищенню усього пшеничного пояса на південно-сході

Австралії. До того ж більше 1/2 усіх цих втрат наприкінці 80-х рр. припадало на чотири країни: Індію (6 млрд т), Китай (3,3 млрд т), США (3 млрд т) і СРСР (3 млрд т).

Найсильніше впливає на ґрунт водяна та вітрова ерозія, а також хімічна (засмічення важкими металами, хімічними сполуками) та фізична (руйнування ґрунтового покриву при гірничих, будівельних і інших роботах) деградації. До причин деградації перш за все відноситься надмірне пасовищне скотарство (перевипас худоби), найбільш характерне для багатьох країн, що розвиваються. Важливу роль відіграють тут також збідніння та вимирання лісових масивів і сільськогосподарська діяльність (засолення при зрошуваному землеробстві).

В міру взаємозв'язків людини з навколишнім світом можуть виникати й уже виникають нові глобальні проблеми. До таких варто віднести проблему вивчення й освоєння Світового океану та проблему освоєння космічного простору.

Ця проблема комплексна, тому що, по-перше, Світовий океан виступає одним з регуляторів умов життя на Землі; по-друге, він є "всесвітньою кухнею" погоди; по-третє, служить одним із джерел, які допомагають вирішити продовольчу проблему (риба, тварини, водорості); по-четверте, під дном океану зосереджені дотепер мало вивчені запаси корисних копалин, але, як передбачається, такі, що багаторазово перевищують за обсягами відомі, включаючи запаси нафти та газу; по-п'яте, у самій океанічній воді розчинені практично всі відомі елементи таблиці Менделєєва; по-шосте, велике транспортне значення Світового Океану (морське судноплавство забезпечує транспортними послугами переважну частину (до 4/5) світових зовнішньоекономічних зв'язків).

Ресурси океану, як вважають багато фахівців, використовуються ще дуже слабко: в основному ведуться пошук і видобуток нафти та газу в деяких районах (Північне море, шельф Мексиканської затоки й Японського моря); виловлюються, часом похижацькому, промислові породи риб і деяких тварин; використовуються деякі види водоростей (наприклад, морська капуста – ламинарія). В результаті серії міжнародних конференцій і переговорів був створений Міжнародний орган по морському дну, покликаний контролювати та координувати господарську діяльність у спеціально визначених районах Світового океану, наприклад, розробку і видобуток конкреції. Однак для ведення широкомасштабної діяльнос-

ті в цьому напрямку поки не вистачає ні дешевих технологічних підходів, ні значних фінансових ресурсів, у яких є потреба для початку освоєння, причому навіть у передових країн.

Під егідою міжнародних організацій Всесвітньої метеорологічної організації (ВМО), Міжнародної Морської організації (ІМО), ООН із проблем освіти, науки та культури (ЮНЕСКО), а також Програми ООН по навколишньому середовищу (ЮНЕП) – здійснюється цілий ряд наукових програм з метою вивчення впливу Світового океану на погоду і клімат, дослідження його ресурсного потенціалу.

Ця проблема є однією з наймолодших. Уже перші кроки в космос дозволили зробити колосальний ривок у розвитку фундаментальних наук і прискорили розвиток багатьох важливих прикладних досліджень, результати яких стали широко застосовуватися на Землі. Освоєння космосу дало змогу створити нові супутникові системи глобального телефонного, радіо- та телевізійного зв'язку. Серед прикладних досліджень широке застосування одержали прогнозування погоди, дистанційна оцінка ресурсів корисних копалин, прогнозування врожаїв сільськогосподарських культур, використання супутникових систем порятунку при катастрофах на суші та воді.

Складність проблеми освоєння космосу збільшується через дорожнечу запуску космічних апаратів. Так, запуск одного трансляційного супутника на геостанційну орбіту може коштувати (разом з усім устаткуванням) понад 500 млн дол. Це перешкоджає розвитку дійсно широкого міжнародного співробітництва в зазначеній області, оскільки дорожнеча космічних проектів перевищує можливості окремих країн або навіть груп країн.

Серед проблем глобального характеру, що народжуються, фахівці найчастіше згадують вивчення побудови Землі й управління погодою та кліматом.

Однак людину на Землі оточує не тільки природне, а й соціальне середовище, що породжує свої специфічні проблеми. Серед них, крім згаданої вище проблеми демілітаризації, особливу тривогу останнім часом викликають зростаючі організована транснаціональна злочинність, міжнародний тероризм, наркоманія, незаконний оборот наркотиків, наркобізнес, порушення цивільних прав людини.

Ці нові виклики ще не одержали офіційного статусу глобальних проблем, але від цього вони не перестають бути серйозними і навіть небезпечними для розвитку людства.

Висновки

В останній третині ХХ ст. людство усвідомило, що на світовий господарський розвиток усе більший вплив почали здійснювати специфічні проблеми, які одержали назву глобальних, а в науковій літературі був уведений термін “глобалістика” як специфічний напрямок міжнародних економічних досліджень.

Особливий набір таких специфічних ознак, як загальносвітовий характер, що загрожує розвитку людства, терміновість і невідкладність вирішення, взаємозв’язок і необхідність вживання заходів з боку всього світового співтовариства, дали змогу виділити в категорію глобальних такі проблеми: подолання бідності та відсталості, миру та демілітаризації, продовольчу; природних ресурсів (насамперед енергосировинну), екологічну, демографічну; розвитку людського потенціалу, а також освоєння ресурсів Світового океану й освоєння космосу.

Світовий економічний і політичний розвиток у 70–90-і рр. приніс розуміння того, що набір глобальних проблем не є чимось незмінним. З часом змінюється наповнення та розуміння старих глобальних проблем, визнається поява нових, що переростають у глобальні.

Визнається, що крім виключно економічного глобальні проблеми здійснюють колосальний політичний вплив на життя сучасної цивілізації й оскільки є тісно переплетеними, для свого вирішення потребують інтеграції зусиль усього людства.

Розвиток сучасної світової економіки, перехід до постіндустріальної стадії розвитку вносить корективи в пріоритетність глобальних проблем. Від цього вони не стають менш важливими, однак людство обмежене у своїх фінансових можливостях, які воно може виділити для вирішення глобальних проблем. Цей стримуючий фактор цілком можна перебороти на шляху пошуку політичних рішень проблеми та прояву політичної волі окремих держав до налагодження дієвого міжнародного співробітництва в розв’язанні глобальних проблем.

Світова продовольча проблема продовжує залишатися досить гострою, незважаючи на серйозний прогрес в області виробництва продуктів харчування. Чисельність нужденних перевищує 800 млн чоловік.

У багатьох країнах зберігається високий рівень державної підтримки виробництва й експорту продовольства, а також імпорту

обмежень. Реформа міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією приведе, як передбачається, до ослаблення протекціонізму в цій області, проте населення ряду країн-імпортерів, у тому числі і Росії, може зіштовхнутися з подорожчанням основних продовольчих товарів. У той же час у РФ є широкі можливості для оптимального включення в нову систему світової торгівлі аграрною продукцією.

Міжнародне співтовариство приділяє велику увагу вирішенню продовольчої проблеми в нужденних країнах, включаючи країни з перехідною економікою. Основне значення приділяється реалізації конкретних проектів, націлених на збільшення сільськогосподарського виробництва. Подібне сприяння виявляється як на двосторонній, так і на багатосторонній основі (насамперед по каналах ФАО). Передбачається, що в результаті цих зусиль у найближчі 20 років населення планети в цілому зможе задовольнити попит на продукти харчування, навіть якщо його чисельність щорічно буде зростати на 80 млн чоловік.

У сучасних умовах світ опинився на грані екологічної планетарної катастрофи.

Існує декілька основних джерел забруднення навколишнього природного середовища, прямо зв'язаних з розвитком людської цивілізації.

Все свідомо мисляче людство (як промисловці, так і споживачі) дійшло до висновку про необхідність припинення бездумного, невтримного економічного зростання й урахування можливостей навколишнього природного середовища для подальшого проживання на Землі.

Основна ідея сучасності – дати можливість і нинішньому, і майбутнім поколінням людей проживати у нормальних умовах.

Демографічна проблема в сучасному світі має два аспекти. По-перше, це демографічний вибух у ряді країн і регіонів, що розвиваються, який, “знецінюючи” нагромадження, перешкоджає економічному зростанню й увічне господарську, соціальну, культурну відсталість цих країн. По-друге, звужене відтворення населення в розвинутих країнах і депопуляція в ряді постсоціалістичних держав призводять до демографічного старіння їх населення й у перспективі можуть блокувати економічний розвиток цих країн. Відповідно до концепції демографічного переходу підвищення рівня економічного розвитку в цілому веде до уповільнення приросту насе-

лення. Ця тенденція цілком проявилася в розвинутих і постсоціалістичних країнах і впливає на демографічні процеси в ряді країн, що розвиваються. Очікується, що в другій половині XXI ст. населення Землі стабілізується на рівні приблизно 10,5 млрд чоловік, тому перенаселення світовій економіці (але не окремим країнам) у цілому не загрожує.

Що стосується демографічного старіння населення в розвинутих і постсоціалістичних країнах, те цей процес у сучасних умовах можна сповільнити, але не зупинити. Вирішення цієї проблеми пов'язане з істотним підвищенням ефективності економіки.

На сьогодні стійкий розвиток – єдиний правильний шлях розвитку людської цивілізації, якщо остання хоче зберегти себе. Стійкий розвиток – це такий розвиток, що задовольняє потреби сучасності, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

РОЗДІЛ 9 ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ДЕРЖАВИ

9.1. Визначення та значення платіжного балансу

Платіжний баланс – це один з головних документів будь-якої країни, оскільки в ньому знаходять своє узагальнююче вираження економічні зв'язки даної країни з іншими державами; на основі платіжного балансу проводиться аналіз зовнішньоекономічної діяльності, дається оцінка валютно-фінансовому стану окремо взятої країни.

Складання, вивчення й аналіз платіжного балансу – необхідні дії уряду будь-якої країни, тому що саме за даними платіжного балансу можна наочно визначити, в якому стані знаходиться той чи інший пункт дуже важливих для кожної країни зовнішньоекономічних відносин.

Варто відмітити, що перші спроби підведення підсумків зовнішньоекономічної діяльності держави починалися ще в середні віки, а сам термін “платіжний баланс” увів в обіг у XVIII ст. англійський економіст Дж. Стюарт, що вбачав джерело багатства країни в її активному торговому балансі.

В даному розділі ми ознайомимося з загальною характеристикою платіжного балансу, з його задачами, а також розглянемо платіжний баланс за 2000 р. і проаналізуємо його динаміку, тобто подивимося, в якому стані та на якому рівні знаходиться зовнішньоекономічна діяльність України.

У сучасному світі не існує цілком закритих економік. Кожна країна тисячами ниток економічних відносин зв'язана з іншими країнами світового співтовариства, хоча ступінь інтеграції окремих країн у світове господарство неоднаковий. Уся сукупність міжнародних економічних відносин даної країни зі світовим співтовариством знаходить висвітлення в її платіжному балансі. Платіжний баланс являє собою статистичний запис підсумку операцій між резидентами даної країни й іншого світу за певний період (зазвичай квартал або рік). Він дає кількісну й якісну характеристику зовнішньоекономічній діяльності країни, її участі в світовому господарстві. Платіжний баланс виступає джерелом інформації, що розкриває особливості участі країни в міжнародному обміні товарами, послугами та капіталом. Не випадково проблеми платіжного балансу, активного чи пасивного сальдо торго-

вого балансу викликають активний суспільний інтерес і позначаються на прийнятті політичних рішень.

У платіжному балансі держави наводиться систематизований перелік усіх операцій з коштами, що опосередковують зовнішньоекономічні зв'язки. В ньому відображаються підсумки зовнішньоекономічної діяльності країни. На його основі можна проводити аналіз цієї діяльності, давати оцінку валютно-фінансовому становищу країни, визначати, чи ефективно господарює та чи інша країна з погляду її зовнішньоекономічних зв'язків.

У ході складання платіжного балансу велика кількість міжнародних угод, які укладаються різними економічними агентами, певним чином класифікується та зводиться воедино в окремі статті. Отже, платіжний баланс відбиває не індивідуальні, а агреговані міжнародні угоди, в результаті яких право власності на активи, в якій би формі вони не існували, переходить від резидентів даної країни до резидентів інших країн.

Міжнародні угоди зазвичай припускають обмін: торгівля товарами та послугами, бартер, обмін одних фінансових активів на інші. Однак до них відносяться й однібічні переводи. Прикладом можуть виступати гуманітарна допомога чи переоцінка валютних резервів країни в зв'язку зі зміною валютного курсу.

Момент здійснення угоди фіксується таким чином, щоб факт переходу власності на активи знаходив висвітлення в національному рахівництві. Ним може бути, наприклад, момент укладення контракту, відвантаження товару, проходження митних процедур та ін.

При оцінці зовнішньоекономічних угод пріоритет віддається ринковим цінам чи їх еквівалентам.

Платіжний баланс фіксує стан платежів і надходжень даної країни. Міжнародний валютний фонд характеризує платіжний баланс як “статистичний запис усіх економічних угод протягом даного періоду між резидентами країн, які надають звітність”.

Таке формулювання потребує деяких роз'яснень. По-перше, розгляду поняття “резидент”. Дипломати, військові, туристи, навіть якщо вони знаходяться поза територією своєї країни, виступають резидентами тієї держави, громадянами якої вони є. Це відноситься і до фірми. Вона виступає резидентом тієї держави, де вона зареєстрована (доміцильована), але не тієї, де вона виконує свої операції. Статус “резидента” залежить від факту реєстрації його постійного місця перебування чи проживання.

Виключення становлять міжнародні організації (ООН, МВФ, Генеральна угода про тарифи і торгівлю й ін.), які не є резидентами тієї країни, де вони розташовані.

По-друге, чітко визначимо, що мається на увазі під поняттям “угода”. “Угода” – це будь-який обмін, у якому товар, економічна послуга чи право власності на активи переходять від резидента однієї країни до резидента іншої.

Слід зазначити, що платіжний баланс відбиває фактичний стан платежів. Поряд з ним складається розрахунковий баланс, де відображають не лише фактичні платежі, а й неоплачувані в даний момент вимоги та зобов’язання даної країни незалежно від термінів настання платежів.

Облік платежів по всіх зовнішньоекономічних операціях здійснюється протягом певного періоду (місяць, квартал, рік). Він ведеться в платіжному балансі за принципом подвійної бухгалтерії. Кошти, що надходять у країну за рахунок експорту товарів і послуг, дарунків, припливу капіталу, оприбутковуються в кредитових статтях платіжного балансу зі знаком “+”; імпорт же товару чи закордонні інвестиції, позики та кредити, що спрямовуються за кордон, дарунки та пенсії, переказані іноземцями – в дебетових статтях балансу зі знаком “-”.

Різниця між сумарними підсумками кредитових і дебетових статей є сальдо платіжного балансу. Ця різниця може бути позитивною, коли надходження перевищують платежі, та негативною – у протилежному варіанті. В останньому випадку країна має дефіцит платіжного балансу.

Платіжний баланс складається з трьох великих розділів. Це – рахунок або баланс поточних операцій, рахунок або баланс поточних операцій з капіталом і розділ, який відбиває розрахунки по офіційних міжнародних резервах. У свою чергу, дані розділи містять підрозділи й окремі статті.

9.2. Структура платіжного балансу

Перший розділ платіжного балансу – рахунок поточних операцій – фіксує процес обміну товарами та послугами, а також односторонні разові платежі. Починається баланс із підведення підсумків по зовнішній торгівлі – експорт і імпорт товарів. Частина платіжного балансу, що відбиває експорт і імпорт товарів, називається

торговим балансом країни. Торговий баланс – частина балансу, що оприлюднюється найбільш часто. Експорт товарів мінус імпорт товарів дає сальдо торгового балансу. Воно буде позитивним, чи активним, якщо експорт перевищує імпорт, і пасивним, або дефіцитним, у протилежному випадку.

Саме по собі активне чи пасивне сальдо торгового балансу не може бути підставою для остаточних висновків про стан зовнішньої торгівлі країни. Зрозуміло, якщо експорт скорочується через падіння попиту на товари даної країни в інших країнах, це погана ознака. Але якщо негативне сальдо балансу виникає, припустимо, у випадку збільшення імпорту товарів, які інвестуються, та зростання в результаті цього внутрішнього виробництва, то в цьому випадку негативне сальдо не може бути підставою для негативних оцінок стану економіки. Тобто актив або дефіцит платіжного балансу та його розділів можна оцінювати лише на основі аналізу всіх обставин.

Крім торгівлі товарами, у першому розділі платіжного балансу відображається торгівля послугами. Доходи та витрати, що проходять по статті “Послуги”, пов’язані з туризмом, роботою, телерадіокомунікацією, утриманням військових баз, іноземних представництв, приватними некомерційними організаціями (перекази родичам, спадщина), й ін. У розділі відображаються платежі та надходження транспортного, страхового й інші неторгові платежі, пов’язані, припустимо, з гуманітарною допомогою, яку держава надає комусь чи одержує від інших, безоплатні субсидії закордонним країнам та інші.

У сумі підсумок по торговому балансу, обміну послугами, разових платежах та інших неторгових операціях дає підсумок або сальдо по поточних рахунках чи сальдо балансу поточних операцій.

Другий розділ платіжного балансу – баланс руху капіталів. Він відбиває купівлю та продаж активів, надання й одержання довго- та короткотермінових позик і позичок. Наприклад, якщо надходження по експорту недостатні для витрат по імпорту, розраховуватися приходиться за рахунок позик, які відображаються в розділі руху капіталу як приплив капіталу в кредитових статтях. Кошти, надані іншим державам, іноземним підприємствам, будуть відображатися в дебетових статтях і оцінюватися як відтік капіталу. Відтік капіталу може бути пов’язаний з бажанням власників, наприклад гривні, обміняти цю валюту на іноземну та розмістити останню на внески в закордонних банках, придбати акції іноземних ком-

паній чи інші цінні папери. Пріоритет валют і країн, у які вкладається капітал, визначається прогнозами коливань валютних курсів і реальних норм відсотка. За інших рівних умов зберігати свої активи є сенс у тих валютах, обмінний курс яких, за прогнозами, зростає, та навпаки.

Зв'язок між балансом поточних операцій і балансом руху капіталів виражається формулою: $VNP = C + I + G + NX$.

Ми визначили чистий експорт (NX) як різницю між експортом і імпортом товарів та послуг, тобто як сальдо рахунка поточних операцій.

Якщо з обох частин рівняння відняти споживання (C) і державні витрати (G), то ліва частина ($VNP - C - G$) є форма вираження національних заощаджень (S). Формулу можна подати у вигляді: $S = I + NX$.

Продовжимо перетворення і віднімемо з обох частин рівняння інвестиції (I). Одержуємо:

$$S - I = NX. \quad (9.1)$$

Різниця між внутрішніми заощадженнями (S) і інвестиціями (I) – це рахунок руху капіталів платіжного балансу. Якщо інвестиції перевищують внутрішні заощадження країни, то інвестиційні проекти фінансуються за рахунок позик на світових фінансових ринках. Якщо національні заощадження перевищують інвестиції, то реінвестовані всередині країни кошти можуть бути використані для видачі кредитів іншим країнам. Такі кредити можуть використовуватися за цільовим призначенням для оплати товарів і послуг даної країни й в інших цілях.

Інакше кажучи, рахунок руху капіталу має врівноважувати поточний рахунок платіжного балансу. Якщо кошти, одержувані через границю в обмін на чистий експорт товарів і послуг, – величина позитивна, тобто ми маємо активне сальдо по поточних операціях, воно врівноважується відтоком капіталів із країни. Якщо країна має дефіцит по поточних операціях, то він компенсується припливом капіталу.

Однак на практиці сумарний підсумок першого та другого розділів платіжного балансу не врівноважується автоматично. Для досягнення рівноваги необхідно використовувати резервні активи центральних банків і урядових органів.

Статті першого та другого розділів платіжного балансу, що відображають рух коштів по поточних операціях і рух капіталів, є

основними статтями платіжного балансу. Статті, що залишилися, можна об'єднати в один, третій, розділ. Він відображає розрахунки по офіційних резервних рахунках. У нього також входять купівля та продаж золота.

Відображені в даному розділі зміни іноземних активів держави за кордоном і активів іноземних урядів у країні виділяються в окремий розділ у силу свого особливого призначення. Вони, як правило, не пов'язані з комерційною діяльністю, а виступають засобом урівноваження сальдо платіжного балансу.

Всі три розділи платіжного балансу в сумі мають складати нуль. Кожна угода передбачає платежі в тій чи іншій формі, тобто всі напрямки використання іноземної валюти повинні мати джерела покриття.

Для цілей урівноваження платіжного балансу, зокрема покриття його дефіциту, відповідно до інтересів національної економіки можуть використовуватися продаж золота, залучення нових кредитів, збільшення (якщо згодні кредитори) прострочених платежів з обслуговування поточного боргу та ін.

Ознайомившись з платіжним балансом України за 2000 р. (додаток А), спочатку наведемо його коротку характеристику, а далі розглянемо докладно його стан і проведемо його порівняльний аналіз щодо платіжного балансу за 1999 р.

Платіжний баланс України за 2000 р. свідчить про збереження позитивних тенденцій у зовнішньому секторі економіки, що зумовлені як внутрішніми факторами – вперше за останнє десятиліття вдалося досягти реального збільшення ВВП (на 6 %) і промислового виробництва (на 12,9 %), так і зовнішніми – сприятливою ціновою кон'юнктурою на традиційні товари українського експорту й економічним зростанням країн – основних торгових партнерів України.

Говорячи про рахунок поточних операцій, дуже важливим є те, що в Україні другий рік поспіль зафіксоване позитивне сальдо поточного рахунку платіжного балансу. У 2000 р. позитивне сальдо склало 1,5 млрд дол США, що еквівалентно 4,6 % валового внутрішнього продукту [40].

Слід зазначити, що як у 1999 р., так і в 2000 р. проводилися операції по списанню частини зовнішнього боргу України перед Російською Федерацією за рахунок передачі останній матеріальних активів. Зокрема, відповідно до домовленості між урядом України й уря-

дом Російської Федерації від 28.05.1997 р. про взаєморозрахунки, зв'язані з поділом Чорноморського флоту, у 1999 р. Україною були передані матеріальні активи загальною сумою 726 млн дол США. В 2000 р. за міжурядовою домовленістю від 8 жовтня 1999 р. Україна передала у власність Російської Федерації в рахунок погашення заборгованості НАК “Нафтогаз України” перед ВАТ “Газпром” за спожитий природний газ авіакомплексів на суму 274 млн дол США. До того ж Україна щорічно погашає частину боргу перед Російською Федерацією за рахунок перебування Чорноморського флоту Російської Федерації на території України.

Передача матеріальних активів відображається в поточному рахунку платіжного балансу як експорт товарів, що викривляє реальну динаміку платіжного балансу та вуалізує тенденції, які прослідковуються в зовнішньому секторі економіки (табл. 9.1). Якщо відокремитися від цих операцій, то можна відзначити позитивну тенденцію розвитку зовнішнього сектора.

Таблиця 9.1

Динаміка поточного рахунку платіжного балансу, млн дол США

Статті платіжного балансу	З урахуванням товарів по взаємозаліку за борговими зобов'язаннями з Росією		Без урахування товарів по взаємозаліку за борговими зобов'язаннями з Росією	
	1999 рік	2000 рік	1999 рік	2000 рік
Рахунок поточних операцій	1658	1481	932	1207
Баланс товарів і послуг	1821	1406	1095	1132
Експорт товарів і послуг	17058	19522	16332	19248
Імпорт товарів і послуг	- 15237	- 18116	- 15237	18116
Баланс товарів	244	779	- 482	505
Експорт товарів	13189	15722	12463	15448
Імпорт товарів	- 12945	14943	12945	14943
Баланс послуг	1577	627	1577	627
Експорт послуг	3869	3800	3869	3800
Імпорт послуг	- 2292	- 3173	- 2292	- 3173

Тепер декілька слів про платіжний баланс України за 2000 р., спираючись на статтю “Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій”. За 2000 р. дефіцит, який сформувався за рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій, склав 1,3 млрд дол США й, насамперед, був зумовлений необхідністю витрат на обслуговування зовнішнього боргу в 2000 р., що склало більше 2 млрд дол США. Катастрофічним було те, що в першому кварталі необхідно було виплатити половину цієї суми. За умов, коли поточні операції не змогли забезпечити приплив валюти для фінансування витрат на погашення боргу, терміни надходження зовнішніх позичок були невизначеними, а рівень міжнародних резервів на початок року практично дорівнював сумі боргу, що підлягав оплаті, почалися переговори з усіма кредиторами про реструктуризацію комерційного зовнішнього боргу. В квітні була досягнута домовленість з цього питання. Загальний обсяг облігацій зовнішньої позики з терміном погашення в 2000–2004 р., що підлягала реструктуризації, склав 2,6 млрд дол США.

Загалом у 2000 р. на обслуговування та погашення зовнішнього боргу необхідно було витратити 2,8 млрд дол США, тобто кожен сьомий долар від загального обсягу експорту товарів і послуг мав бути використаний для оплати боргів.

Врегулювання боргових зобов'язань за рахунок взаємозаліку з Росією, згідно з міждержавною угодою про поділ Чорноморського флоту, в розмірі 1,1 млрд дол США дало можливість зняти боргове навантаження на бюджет у 2000 р. та на наступні роки.

9.3. Динаміка платіжного балансу України

Аналіз платіжного балансу України окремо по статтях за два періоди дає можливість зробити такі висновки: зафіксоване позитивне сальдо поточного рахунка платіжного балансу. В 2000 р. позитивне сальдо склало 1,5 млрд дол США, що все-таки менше ніж у 1999 р. на 10,7 %.

Головною тенденцією розвитку зовнішнього сектора економіки України у звітному році є істотне збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, проте вони ще не досягли передкризового рівня 1997 р.

Поліпшення стану зовнішньої торгівлі України в основному пов'язане зі сприятливою динамікою цін на світових ринках сировини та зростанням світової економіки в цілому на 4,5 %, що було найвищим показником за останні роки. Сукупний зовнішньоторговельний товарообіг за 2000 р. (з урахуванням обсягів неформальної торгівлі) збільшився до рівня попереднього року на 19,6 %, чи майже на 5 млрд дол США і склав 30,4 млрд дол США.

Стан зовнішньої торгівлі товарами характеризувався інтенсивним збільшенням експортно-імпортних операцій із країнами колишнього СРСР на 23,3 % порівняно до 16,6 % з іншими країнами світу. Відповідно збільшилася частка товарообігу з країнами СНД і Балтії з 45 % у 2000 р.

Уперше за період складання платіжного балансу України в цілому за рік у зовнішній торгівлі товарами зафіксований профіцит у розмірі 505 млн дол США, що зумовлено випереджуючими темпами збільшення обсягів експорту товарів порівняно до обсягів їх імпорту. З цієї ж причини коефіцієнт покриття імпорту експортом у цілому за рік уперше перевищив 100-процентну межу та склав 103,4 % порівняно з 96,3 % у 1999 р. (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %

Показники	1998 рік					1999 рік					2000 рік				
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	рік	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	рік	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	рік
Співвідношення експорту й імпорту	77,2	87,8	82,1	90,4	84,1	80,6	113,9	107,8	88,4	96,3	83,5	108,4	121,4	103,8	103,4
країни СНД і Балтії	51,8	70,2	63,6	50,5	58,3	38,1	66,0	70,2	54,5	55,2	40,2	69,6	80,6	68,1	63,0
інші країни світу	117,8	105,8	99,4	153,8	116,3	167,9	167,7	150,7	129,9	151,4	158,1	157,9	171,7	152,4	159,8

Аналогічно цей показник збільшувався і за групами країн: у відносинах із країнами СНД і Балтії з 55,2 % до 63,0 %, із країнами далекого зарубіжжя – з 151,4 % до 159,8 %.

Обсяг експорту товарів у 2000 р. (з урахуванням неформальної торгівлі) становив 15,5 млрд дол США та перевищив відповідний показник попереднього року на 24 % (табл. 9.3).

Товарна структура експорту [40]

Найменування груп товарів	1999 рік		2000 рік		2000 р. до 1999 р., %
	млн дол США	% до загального обсягу	млн дол США	% до загального обсягу	
Усього	12463	100,0	15448	100,0	124,0
в тому числі:					
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	1418	11,4	1378	8,9	97,2
Продукція паливно-енергетичного комплексу	1057	8,5	1273	8,2	120,4
Продукція хімічної та зв'язаних з нею галузей промисловості	1384	11,1	1914	12,4	138,3
Деревина та вироби з неї	313	2,5	419	2,7	133,9
Промислові вироби	593	4,8	725	4,7	122,3
Чорні та кольорові метали і вироби з них	4874	39,1	6468	41,9	132,7
Машини й обладнання	1388	11,1	1859	12,0	133,9
Різне *	1436	11,5	1412	9,1	98,3

* З урахуванням неформальної торгівлі

Примітка:

1. В експорт 1999 р. не включена вартість кораблів і розщеплених матеріалів на суму 726 млн дол США, що були передані Російській Федерації в рахунок виплати державного зовнішнього боргу України згідно з угодою від 28.05.1997 р. про взаємні розрахунки, зв'язані з поділом Чорноморського флоту.

2. В експорт 2000 р. не включено вартість товарів, переданих у власність Російської Федерації в рахунок погашення заборгованості НАК "Нафтогаз України" перед ВАТ "Газпром" на суму 274 млн дол США згідно з угодою між урядом Російської Федерації та Кабінетом Міністрів України від 8 жовтня 1999 р.

Протягом року відбувалося поступове наростання щоквартальних обсягів експортних поставок. Експорт у країни СНД і Балтії збільшувався високими темпами (34 %) в основному за рахунок поставок у Російську Федерацію, обсяг яких збільшився в 1,5 раза (без урахування вартості товарів за взаємозаліком по боргових зо-

бов'язаннях з Росією). Істотно збільшилися за цей період експортні постачання практично в усі країни СНД і Балтії, крім Республіки Беларусь. Частка цієї групи країн у загальному обсязі експорту збільшилася за рік з 32,8 % до 35,5 %.

Збільшення експортних постачань у 2000 р. відбулося, слід зазначити, за всіма товарними позиціями, крім продовольчих товарів і сировини для їх виробництва. На сьогодні ситуація на світових ринках дуже приваблива для тієї структури експорту, що склалася в Україні. Процеси, що відбуваються у світовій економіці, сприяли зростанню цін на металопродукцію та збільшенню обсягів її постачань, тому доходи від металургійного експорту збільшилися за рік на 1,6 млрд дол США. Поліпшення кон'юнктури позначилося також на експорті продукції хімічної, машинобудівної та текстильної промисловості. У цілому за рік експортні постачання збільшилися майже на 3 млрд дол США, і ми можемо помітити, що більше половини цієї суми відноситься до доходів від експорту металургійної продукції. Однак варто сказати, що напівсировинна спеціалізація української економіки досить чутлива до зовнішніх шоків і зміни цінової кон'юнктури. Оскільки надзвичайно високий ступінь відкритості національної економіки (для експорту товарів і послуг у ВВП складає 61 %) визначає її істотну залежність від ситуації на світових ринках.

Але нестійка позиція експортерів на зовнішніх ринках є наслідком ще й таких причин. Справа в тому, що наприкінці 1999 р. почалися нові антидемпінгові розслідування, які стосуються української продукції. Так, Канада встановила антидемпінгове мито на український листовий прокат, США почали розслідування щодо постачальників української арматури, феросилікомарганцю, гарячекатаних рулонів; Росія прийняла рішення про застосування санкцій до імпорту українських труб; країни ЄС установили антидемпінгові мита на українські міндобрива, деякі країни ЄС почали антидемпінгові розслідування щодо постачальників аміачної селітри. Одночасно відзначимо, що з 12 жовтня 2000 р. Україні надано статус країни зі спеціальним режимом ринкової економіки в антидемпінгових розслідуваннях, що істотно розширить її можливості в торгівлі товарами з країнами ЄС.

Товарна структура експорту в 2000 р. не відчула значних змін, частка основних груп товарів у загальному обсязі експорту майже не змінилася. Питома вага продукції чорної та кольорової металургії – найважливішої експортної позиції України – зросла з 39 % у 1999 р. до 42 % у 2000 р. Ці товари є в основному енергоємними продуктами з низьким ступенем переробки. Торік цінова кон'юнктура на ринку металопродукції була сприятливою та виявилася навіть кращою, ніж очікувалося. За таких умов українські підприємства продовжували нарощувати фізичні обсяги постачань металопродукції. Так, у 2000 р. рівень використання квот у країни ЄС на експорт металопродукції, з моменту набуття чинності в 1995 р. угоди про спільну роботу з цими країнами, був найвищим. На 12.07.2000 року українські металургійні підприємства використовували річну квоту на експорт металопродукції в країни ЄС на 98 %.

Другою за значенням експортною статтею є продукція хімічної промисловості, частка якої в загальному обсязі експорту виросла з 11 % у 1999 р. до 12,4 % у 2000 р. Обсяги експорту цієї продукції були стабільно високими та мали слабкий щоквартальний зростаючий тренд.

У структурі експорту, відзначимо, продовжує домінувати продукція проміжного вживання, що складає майже 2/3 від загального обсягу. Частка товарів з високою додатковою вартістю в загальному обсязі експорту залишається незначною – на машини й устаткування в структурі експорту припадає 12 %. Але продукція машинотехніки та приладобудування, особливо сільськогосподарська техніка, має певний потенціал для деякого поживлення експорту, тому що в 2000 р. спостерігалася позитивна динаміка зростання обсягів виробництва продукції машинобудівної та металообробної промисловості (на 16,8 %). У 2000 р. значно збільшився попит на українську машинобудівну продукцію в країнах СНД і Балтії (у 2000 р. постачання в ці країни зросли в 1,33 раза).

До основних споживачів продукції вітчизняних підприємств, як і раніше, відносяться Російська Федерація, частка якої в загальному обсязі експорту складає 22,8 %, Туреччина (5,6 %), Німеччина (4,8 %), США (4,7 %), Італія та Китай (по 4,1 %), Польща (2,7 %) (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Географічна структура експорту товарів [21]

Країни	1999 рік		2000 рік		2000 р. до 1999 р., %
	млн дол США	% до загального обсягу	млн дол США	% до загального обсягу	
Усього	12463	100,0	15448	100,0	124,0
Країни світу	8371	67,2	9965	64,5	119,0
Туреччина	673	5,4	869	5,6	129,1
Німеччина	560	4,5	741	4,8	132,3
США	436	3,5	725	4,7	166,3
Італія	459	3,7	639	4,1	139,2
Китай	730	5,9	629	4,1	86,2
Польща	301	2,4	418	2,7	138,9
Болгарія	294	2,4	382	2,5	129,9
Угорщина	278	2,2	327	2,1	117,6
Тайвань	223	1,8	242	1,6	108,5
Алжир	185	1,5	236	1,5	127,6
Словаччина	199	1,6	231	1,5	116,1
Єгипет	171	1,4	221	1,4	129,2
Чехія	141	1,1	189	1,2	134,0
Кіпр	142	0,3	177	1,1	у 4,2 р. б.
Індія	174	1,4	168	1,1	96,9
Країни СНД і Балтії	4092	32,8	5483	35,5	134,0
Російська Федерація	2396	19,2	3516	22,8	146,7
Республіка Білорусь	346	2,8	272	1,8	78,6
Молдова	123	1,0	176	1,1	143,1
Латвія	49	0,4	166	1,1	у 3,4 р. б.
Туркменістан	102	0,8	148	1,0	145,1
Узбекистан	78	0,6	114	0,7	146,2
Таджикистан	63	0,5	97	0,6	154,0
Литва	72	0,6	83	0,5	115,3
Казахстан	48	0,4	77	0,5	160,4
Естонія	45	0,4	55 *	0,4	122,2

Примітка:

1. В експорт 1999 р. не включена вартість кораблів і розщеплених матеріалів на суму 726 млн дол США, що були передані Російській Федерації в рахунок погашення державного зовнішнього боргу України, згідно з угодою від 28.05.1997 р. про взаємні розрахунки, зв'язані з розділом Чорноморського флоту.

2. В експорт 2000 р. не включена вартість товарів, переданих у власність Російської Федерації в рахунок погашення заборгованості НАК “Нафтогаз України” перед ВАТ “Газпром” на суму 274 млн дол США згідно з угодою між Російською Федерацією та Кабінетом Міністрів України від 8 жовтня 1999 р.

Тепер докладніше проаналізуємо ситуацію, що склалася з імпортом товарів у 2000 р. порівняно до 1999 р. У 2000 р. обсяг імпорту склав 14,9 млрд дол США, що на 15,4 % перевищує показники імпорту 1999 р. (або на 2 млрд дол США) (табл. 9.5).

Таблиця 9.5

Товарна структура імпорту

Найменування груп товарів	1999 рік		2000 рік		2000 р. до 1999 р., %
	млн дол США	% до загального обсягу	млн дол США	% до загального обсягу	
Усього	12945	100,0	14943	100,0	154,4
в тому числі:					
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	902	7,0	908	6,1	100,7
Продукція паливо-енергетичного комплексу в тому числі енергоносії	5441	42,0	6419	43,0	118,0
	5214	40,3	5997	40,1	115,0
Продукція хімічної та зв'язаних з нею галузей промисловості	1459	11,3	1647	11,0	112,9
Деревина та вироби з неї	397	3,1	436	2,9	109,8
Промислові вироби	635	4,9	741	5,0	116,7
Чорні та кольорові метали і вироби з них	409	3,2	681	4,6	166,5

Найменування груп товарів	1999 рік		2000 рік		2000 р. до 1999 р., %
	млн дол США	% до загального обсягу	млн дол США	% до загального обсягу	
Машини й обладнання	2255	17,4	2625	17,6	116,4
Різне *	1447	11,2	1486	9,9	102,7

*З урахуванням неформальної торгівлі

Слід зазначити, що до основних причин збільшення обсягів імпорту відносяться поживлення в реальному секторі економіки та відповідно зростання внутрішнього попиту на імпортні товари, а також надходження в прямих іноземних інвестиціях. Крім того, стабільна динаміка обмінного курсу національної валюти протягом року та реальна його ревальвація також створили умови для зростання обсягів імпорту.

Географічна структура імпорту наведена в таблиці 9.6.

Таблиця 9.6

Географічна структура імпорту товарів

Країни	1999 рік		2000 рік		2000 р. до 1999 р., %
	млн дол США	% до загального обсягу	млн дол США	% до загального обсягу	
Усього	12945	100,0	14943	100,0	115,4
Країни світу	5530	42,7	6237	41,7	112,8
Німеччина	943	7,3	1134	7,6	120,3
США	402	3,1	360	2,4	89,6
Італія	276	2,1	346	2,3	125,4
Польща	258	2,0	313	2,1	121,3
Франція	237	1,8	236	1,6	99,6
Швейцарія	92	0,7	216	1,4	234,8
Великобританія	143	1,1	203	1,4	142,0
Австрія	133	1,0	185	1,2	139,1
Угорщина	124	1,0	165	1,1	131,1
Чехія	131	1,0	163	1,1	124,4
Туреччина	143	1,1	160	1,1	111,9
Швеція	114	0,9	150	1,0	131,6
Нідерланди	134	1,0	147	1,0	109,7
Бельгія	101	0,8	135	0,9	133,7
Китай	110	0,8	132	0,9	120,0
Країни СНД і Балтії	7415	57,3	8706	58,3	117,4

Країни	1999 рік		2000 рік		2000 р. до 1999 р., %
	млн дол США	% до загального обсягу	млн дол США	% до загального обсягу	
Російська Федерація	5592	43,2	5825	39,0	104,2
Туркменистан	481	3,7	946	6,3	196,7
Республіка Беларусь	343	2,6	602	4,0	175,5
Казахстан	165	1,3	413	2,8	у 2,5 р. б.
Узбекистан	87	0,7	178	1,2	204,6
Литва	83	0,6	135	0,9	162,7
Естонія	59	0,5	46	0,3	78,0
Латвія	55	0,4	43	0,3	78,2
Молдова	25	0,2	35	0,2	140,0
Азербайджан	34	0,3	24	0,2	70,6

Відзначимо також, що продовжується процес скорочення обсягів неформальної торгівлі. У 1999 р. обсяги цих товарів у загальному товарообігу склали 7,6 %, у 2000 р. – лише 5,9 %, частка неформальної торгівлі в загальному обсязі експорту скоротилася з 6,1 % до 4,8 %, в імпорті – відповідно з 9 % до 7,1 %.

Зміна сальдо балансу послуг у 2000 р. зменшилася в 2,5 рази і склала 627 млн дол США, що зумовлено збільшенням обсягів імпорту послуг на 38 %.

Обсяг експорту послуг залишився майже на рівні 1999 р. і склав 3,8 млрд дол США. Як і раніш, експорт послуг формується в основному за рахунок транспортних і туристичних послуг (стаття “подорожі”). Майже 50 % від загального обсягу експорту послуг і 60 % транспортних послуг складають послуги за транзит природного газу з Російської Федерації в Європу, за рахунок яких відбувається передплата за імпорт природного газу.

Імпорт послуг склав 3,2 млрд дол США. У 2000 р. спостерігалася збільшення послуг по статті “Подорожі” (майже на 30 %), транспортних послуг (на 9 %) і зменшення обсягів будівельних послуг (на 29,6 %), послуг зв’язку (на 15,4 %), фінансових послуг (майже на 11 %).

По статті “Доходи” дефіцит склав за 2000 р. 942 млн дол США, що на 8,5 % більше 1999 р., і визначався необхідністю обслуговування зовнішнього боргу за довгостроковими гарантованими та негарантованими кредитами. Як і в 1999 р., основну частину в загальному обсязі поточних трансфертів займала технічна допо-

мога, що була отримана державним сектором економіки, та приватні грошові перекази резидентам України.

А тепер проаналізуємо статті “Рахунок операцій з капіталом і фінансовими операціями”. За 2000 р. дефіцит, що сформувався за рахунок операцій з капіталом і фінансовими операціями, склав 1,3 млрд дол США, що на 89 % вище 1999 р. Це було зумовлено необхідністю розтрат на обслуговування зовнішнього боргу. Потреба у фінансуванні витрат Держбюджету на погашення й обслуговування зовнішнього боргу в 2000 р. склала понад 2 млрд дол США. Катастрофічним було те, що в першому кварталі потрібно було виплатити половину цієї суми. В квітні місяці була досягнута домовленість з цього питання. Загальний обсяг облігацій зовнішнього боргу з терміном погашення в 2000–2004 р., що підлягав реструктуризації, склав 2,6 млрд дол США. А в цілому в 2000 р. на обслуговування та погашення зовнішнього боргу необхідно було витратити 2,8 млрд дол США. Коефіцієнт обслуговування боргу в 2000 р. склав 14,5 % порівняно з 16,1 % у 1999 р.

У 2000 р. обсяги зовнішніх позик знизилися порівняно з 1999 р. більше, ніж на чверть. Протягом усього року Україна майже не одержувала кредитів від міжнародних фінансових організацій, і лише наприкінці року надійшов транш від МВФ за програмою розширеного фінансування (245 млн дол США). У цілому за рік було отримано довгострокових кредитів на загальну суму 1,3 млрд дол США.

Обсяг довгострокового зовнішнього боргу країни на кінець 2000 р. склав 11,9 млрд дол США, що за рік знизився на 12 %.

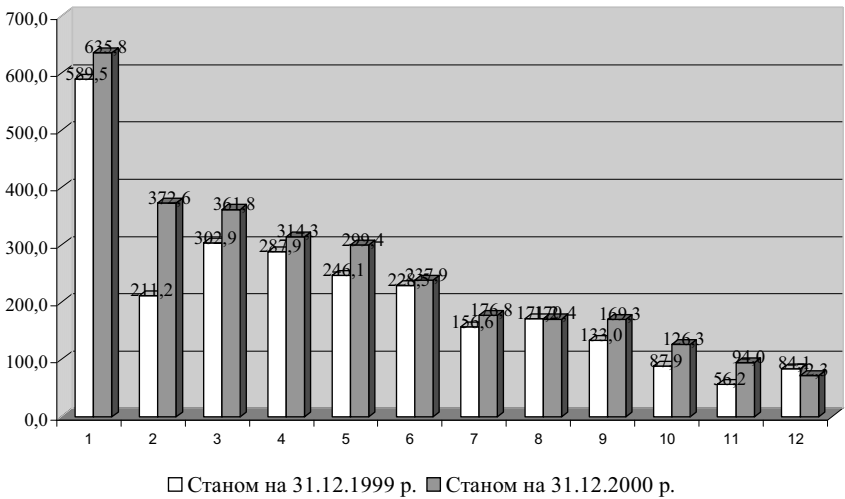
Проблемними є також позичання на ринках капіталу. Фондовий ринок України залишається вкрай нерозвиненим. За 2000 р. у цілому по статті “Портфельні інвестиції” спостерігався чистий відтік капіталу в розмірі 201 млн дол США.

Несприятливий інвестиційний клімат України зумовлює низький рівень залучення прямих іноземних інвестицій у країні. У 2000 р. чистий приплив прямих іноземних інвестицій склав 595 млн дол США, що майже на 20 % більше, ніж торік.

Запаси прямих іноземних інвестицій виросли за рік майже на 18 % і на кінець 2000 р. досягли 3,9 млрд дол США.

В інвестуванні української економіки беруть участь підприємницькі структури 112 країн світу, але майже половину імпорту приватного капіталу складають внески резидентів п’яти країн: США –

636 млн дол США (16 % від загального обсягу інвестицій), Нідерландів – 362 млн дол США (9 %), Росії – 314 млн дол США (8 %), Великобританії – 299 млн дол США (8 %), Німеччини – 238 млн дол США (6 %). Питома вага інвестицій з офшорних зон (Кіпру, Ірландії й ін.) складає 19 % (рис. 9.1). Відзначимо, що лише обсяги капіталовкладень з Кіпру виросли в 1,8 рази і склали 10 % від загального обсягу інвестицій.



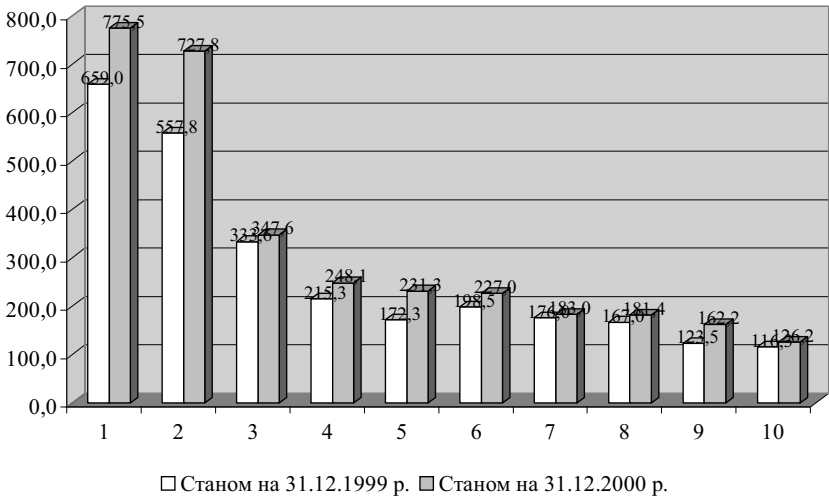
Умовні позначення:

- 1 – США; 2 – Кіпр; 3 – Нідерланди; 4 – Росія; 5 – Великобританія;
- 6 – Німеччина; 7 – Віргінські о-ви (Великобританія); 8 – Південна Корея;
- 9 – Швейцарія; 10 – Австрія; 11 – Ірландія; 12 – Ліхтенштейн.

Рис. 9.1. Прямі іноземні інвестиції в Україну за основними країнами-інвесторами

В Україні на кінець 2000 р. нараховувалося 7794 підприємств з іноземними інвестиціями, у т.ч. за рік їх кількість збільшилася на 432 одиниці. Більше половини всіх іноземних інвестицій вкладено у підприємства промисловості. Більш наочно напрямки вкладень інвестицій, а також і розміри цих інвестицій подані на рис. 9.2.

Обсяги інвестицій з України за 2000 р. не зменшилися, і на кінець звітного періоду склали 98 млн дол США, у тому числі в країни СНД і Балтії – 18 млн дол США (19 % від загального обсягу), в інші країни світу – 80 млн дол США.



Умовні позначення:

- 1 – харчова промисловість; 2 – внутрішня торгівля;
 3 – машинобудування та металообробка; 4 – фінанси, кредит, страхування;
 5 – транспорт і зв'язок; 6 – паливна промисловість;
 7 – будівництво та промисловість будматеріалів;
 8 – чорна та кольорова металургія; 9 – хімічна та нафтохімічна промисловість;
 10 – охорона здоров'я.

Рис. 9.2. Основні напрямки прямих іноземних інвестицій в Україну

Завдяки врегулюванню газових боргів України в 2000 р. зупинилося збільшення заборгованості підприємств України суб'єктам господарської діяльності близького та далекого зарубіжжя, що за 1997–1999 р. склало 3,5 млрд дол США при одночасному збільшенні дебіторської заборгованості за цей же період лише на 200 млн дол США. Зростання кредиторської заборгованості в 2000 р. склало 362 млн дол США, що в 3 рази менше середньорічного зростання цього показника за три попередні роки. Дебіторська заборгованість виросла за рік лише на 6 млн дол США. Тобто зберігається негативна тенденція наростання чистої зовнішньої заборгованості реального сектора економіки.

Нетто-приріст фінансових активів у 2000 році, зв'язаний в основному з нагромадженням готівки поза банками (1,4 млрд дол США) і зростанням депозитів і залишків на рахунках резидентів в іноземних банках (95 млн дол США).

Як уже зазначалося, протягом 2000 р. обсяги зовнішнього фі-

нансування України з боку міжнародних фінансових організацій були майже в 3 рази нижче, ніж за попередні роки, до того ж і ті надійшли під кінець року. Але зростання експорту та збільшення валютних надходжень в Україну дало можливість НБУ виконувати боргові зобов'язання перед МВФ і навіть істотно (на 398 млн дол США) поповнити міжнародні резерви країни, що сформувалися на кінець 2000 року та залишаються дуже низькими і можуть забезпечити фінансування імпорту товарів і послуг на 43 тижні.

Висновки

У ході аналізу платіжного балансу України за 2000 р., а також дослідження його динаміки було з'ясовано, що в цілому платіжний баланс України за 2000 р. свідчить про збереження позитивних тенденцій у зовнішньому секторі економіки, головною з яких є те, що в 2000 р. в Україні мало місце істотне збільшення обсягів зовнішньої торгівлі.

Також важливо те, що в Україні другий рік поспіль зафіксоване позитивне сальдо поточного рахунка платіжного балансу і, що в 2000 р. збільшилися обсяги експортних поставок за всіма товарними позиціями (крім продовольчих товарів).

Але, як видно з наведених даних, в Україні залишається чимало негативних сторін зовнішньоекономічних відносин. Прикладом цього може бути те, що протягом всього 2000 р. Україна майже не одержала кредитів від міжнародних фінансових організацій через невиконання Україною заходів щодо докорінного реформування економіки. І, напевно, лише тоді, коли ці заходи будуть проведені, у зовнішньоекономічних відносинах України з іншими країнами світу буде з'являтися все більше позитивних моментів, і в платіжному балансі нашої країни будуть збільшуватися позитивні та необхідні Україні значення.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Авдокулин Е.Ф.* Международные экономические отношения. – М.: Маркетинг, 1996. – С. 102-115.
2. *Алешин Д.* Роль экспорта вооружений во внешней торговле // Экспорт обычных вооружений. – 1996. – № 7-8. – С. 36.
3. *Акинцев С.* Мировой рынок вооружений // Зарубежное военное обозрение. – 1997. – № 7. – С. 10.
4. *Андрийчук В.Г.* Для інтеграції в систему світогосподарських відносин // Політика і час. – 2000. – № 4. – С. 25.
5. *Антипина О.* Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 5. – С. 48–59.
6. *Арзуманян Г., Гончаренко С.* Экономическое сотрудничество в Черноморском регионе и интеграция инновационных технологий // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 4. – С. 96–100.
7. *Бендерский Е.* Реалии мирохозяйственных процессов и место в них Украины // Экономика Украины. – 2000. – № 1. – С. 30.
8. *Білюс О.Г.* Глобальні трансформації і стратегії розвитку. – К.: НАН України, 1998. – 416 с.
9. *Болотин Б.* Мировая экономика за 100 лет: статистика // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 9. – С. 23.
10. *Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.* Международные экономические отношения. – М.: Маркетинг, 1998. – 153 с.
11. *Булатов Т.* Мировая экономика. – М., 2001. – 734 с.
12. *Бункина М.К., Семенов В.А.* Макроэкономика: Учебное пособие. – М.: Эльф К – пресс, 1995. – 242 с.
13. Вісник Національного банку України. – № 7. – 2000. – С. 41.
14. *Гнибиденко Н.* Проблемы трудовой миграции в Украине и их решение // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 19–22.
15. *Григорьевич Н.* Трудовые ресурсы и их использование в Украине // Информационный бюллетень Государственного Комитета статистики Украины. – 1999. № 10–12. – С. 12.
16. *Гришко С., Благодарный А.* Интеграция Украины в мировое хозяйство // Бизнес-информ. – 2000. – № 1. – С. 12.
17. *Головатый С.П.* Перед лицом глобальных проблем. – М.: Знание, 1987. – 62 с.
18. *Доронин И.* Мировая хозяйственная конъюнктура в 2000–2001 гг. // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 8. – С. 29.
19. *Ефримова Е.Г., Бордунова С.А.* Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 1998. – С. 86–93.
20. *Жуков Е.Ф.* Международные экономические отношения. – М.: Финансы, 1999. – С. 457–480.
21. *Загашвили И.* Мировая торговля и международные инвестиции // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 8. – С. 5–31.
22. *Замоторина Е.* Программа “Эврика” – инструмент индустриальных инноваций. – 2001. – № 5. – С. 108–114.
23. *Иноземцев В.* Парадоксы постиндустриальной экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 24.

24. *Квашиа С., Патики Н.* Напрями та проблеми інтеграції України у світовий економічний простір // Економіка України. – 2001. – № 9. – С. 13.
25. *Киреев А.П.* Международная экономика (в 2-х частях). – Ч. 1. – М.: Международные отношения, 2000. – 230 с.
26. *Кругман П.Р.* Международная экономика / Под ред. Колесова И. – М., 1997. – 365 с.
27. *Ломакин В.К.* Мировая экономика. – М., 2000. – 187 с.
28. Макиенко К. Перспективы российского присутствия на рынках вооружений и военной техники стран Южной Азии // ВТС от 8–14 июня 1998 г. – С. 18.
29. *Мамедов О.Ю.* Современная экономика. – Ростов на Дону: Ростовский университет, 1999. – С. 96–99.
30. Маркетинг: Учебник. – М.: Московская внешнеэкономическая ассоциация, 1996. – С. 263–271.
31. *Марциновский А.* О будущем ПАЧАЕС // Голос Украины. – 1999. – № 229. – С. 5.
32. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: Перев. с англ. – Т. 1. – М.: Прогресс, 1993. – 141 с.
33. Международные экономические отношения: Учебник для экономических вузов. – К.: Либідь, 1992. – 225 с.
34. Научная программа НАТО: Партнерство в области науки и технологии // Свет. – 2000. – № 11–12. – С. 10.
35. *Никитин С.* и др. Мировые цены: особенности формирования // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 3. – С. 5–18.
36. *Овчинников Г.П.* Международная экономика. – М.: Маркетинг, 1997. – 205 с.
37. Основи економічної теорії: Підручник. – Кн. 2. – Підприємництво, маркетинг, менеджмент. Відтворення в національному та світовому господарстві / За ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: Либідь, 1998. – 237 с.
38. *Павловський М.* Світ і Україна на порозі третього тисячоліття – шляхи розвитку // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – № 12. – С. 19.
39. *Пебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 61–62.
40. Платежный баланс Украины (НБУ) за 2000 г. // Бизнес. – 2000. – С. 5.
41. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1998. – 228 с.
42. Продукция ВВТ на мировом рынке // Экономика Украины. – 2000. – № 4. – С. 89.
43. *Проскурин С.* Формы конкуренции на мировом рынке ВВТ // Экономика Украины. – 2001. – № 5. – С. 17.
44. *Романец Д.* Международный форум экономического сотрудничества определит приоритетные сферы инвестирования // Украина-бизнес. – 2001. – № 33. – С. 3.
45. *Романов Ю.* За границу на заработки // Деловой вестник. – 1997. – № 6. – С. 20–21.
46. *Румянцев А.П.* Международная экономика. – К.: МАУП, 1999. – С. 59–69.
47. Рыночная экономика: Учебник. Т. 1, Ч. 1. – М.: Прогресс, 1992. – 252 с.
48. *Селезнев В.В.* Основы рыночной экономики Украины. – К.: А.С.К., 2000. – 207 с.
49. *Семенов Г.А., Каменська Т.В.* Вплив надлишкового оподаткування та прогнозування доходів міста // Держава та регіони. – 2001. – № 3. – С. 7–24.

50. *Семенов Г.А., Панкова М.А.* Региональные пути повышения эффективности промышленного производства // Экономика: проблемы теории і практики. – Вип. 19. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2000. – С. 3–17.
51. *Семенов Г.А., Семенов А.Г.* Организация и планирование хозяйственной деятельности на предприятии: Монография. – Запорожье: ЗГИА, 2001. – 175 с.
52. Современные международные экономические отношения / Под ред. Э.П. Плетнева, С.М. Меньшикова, В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1996. – С. 19.
53. Современные тенденции на мировом рынке вооружений // ВТС от 26 мая – 1 июня 1997 г. – С. 10.
54. *Соколенко С.И.* Глобальные рынки XXI столетия: перспективы Украины. – К.: Логос, 1998. – С. 63–68, 323–333.
55. Союзники по НАТО перестают быть союзниками. Столкновение интересов на мировом рынке оружия // Независимое военное обозрение. – 1998. – № 21. – С. 13.
56. *Спиридонов И.А.* Мировая экономика. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 178–184.
57. *Старостін А.А.* Проблемы іноземного інвестування // Фінанси України. – 1999. – № 11. – С. 17.
58. *Трубач С.* Особенности современного этапа использования трудового потенциала // Экономика Украины. – 1996. – № 11. – С. 52–56.
59. *Устинов И.Н.* Внешняя торговля развитых капиталистических стран: Справочник. – М.: Международные отношения, 1989. – 415 с.
60. *Фомичев В.И.* Международная торговля. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 329–366.
61. *Хайнц Ламперт.* Социальная рыночная экономика. Германский путь. – М.: Дело, 1994. – 121 с.
62. *Хасбулатов Р.* Международные экономические отношения. Всемирное хозяйство и особая роль закона стоимости в межсистемном общении. – М.: ЮНИТИ, 1998. – С. 42–44.
63. *Цхведиани В.* Внешняя торговля Украины // Фондовый рынок. – 2001. – № 11. – С.15.
64. *Чернышов Л.* Европейские программы научно-технического сотрудничества // Вестник НАН Украины. – 1997. – № 1–2. – С. 51–56.
65. *Чистілін Д.* Еволюційний розвиток світової економіки та інтеграція України // Экономика України. – 1999. – № 1. – С. 22.
66. *Чкуневич А.* Поиск оптимизма // Независимое военное обозрение. – 1998. – № 39. – С. 16.
67. Экономика: Учебник / Под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко. – М.: Проспект, 1998. – 258с.
68. *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика. – 2-е издание. – М.: Прогресс, 1998. – 119 с.

Додаток А

Платіжний баланс України за 2000 р., млн дол США [40]

Статті платіжного балансу	Усього	Країни СНД і Бал- тії	Інші краї- ни світу
1	2	3	4
Рахунок поточних операцій	1481	– 1516	2997
Баланс товарів і послуг	1406	– 1471	2877
Експорт товарів і послуг	19522	8104	11418
Імпорт товарів і послуг	– 18116	– 9575	– 8541
Баланс товарів	779	– 2949	3728
Експорт товарів *	15722	5757	9965
Імпорт товарів	– 14943	– 8706	– 6237
у тому числі			
Товари загального користування	– 13	– 3358	3345
експорт (FOB)	13775	5265	8510
імпорт (FOB)	– 13788	– 8623	– 5165
Товари для переробки	781	356	425
кредит	1806	429	1377
дебет	– 1025	– 73	– 952
Ремонт товарів	124	57	67
кредит	135	61	74
дебет	– 11	– 4	– 7
Товари, придбані в портах транспорт- ними організаціями	– 113	– 4	– 109
кредит	6	2	4
дебет	– 119	– 6	– 113
Довідково:			
Експорт товарів за даними Держкомстату	14573	4802	9771
Коригування:	1149	955	194
По класифікації	135	61	74
ремонт товарів	135	61	74
Охоплювання	1014	894	120
у т.ч. передача авіакомплексів Росії	274	274	0
Імпорт товарів за даними Держкомстату	– 13957	– 8265	– 5692

Продовження додатку А

1	2	3	4
Коригування:	- 986	- 441	- 545
По класифікації	69	16	53
ремонт товарів	- 11	- 4	- 7
Коригування до цехів "FOB"	80	20	60
Охоплювання	- 1055	- 457	- 598
Баланс послуг	627	1478	- 851
Експорт послуг	3800	2347	1453
Імпорт послуг	- 3173	- 869	- 2304
Транспортні послуги	2530	1807	723
кредит	2920	1959	961
дебет	- 390	- 152	- 283
пасажирські	78	29	49
кредит	169	74	95
дебет	- 91	- 45	- 46
вантажні	2087	1723	364
кредит	2179	1766	413
дебет	- 92	- 43	- 49
інші	365	55	310
кредит	572	119	453
дебет	- 207	- 64	- 143
Морський транспорт	324	48	276
кредит	435	78	357
дебет	- 111	- 30	- 81
пасажирський	3	0	3
кредит	3	0	3
дебет	0	0	0
вантажний	44	2	42
кредит	80	24	56
дебет	- 36	- 22	- 14
інший	277	46	231
кредит	352	54	298
дебет	- 75	- 8	- 67

Продовження додатку А

1	2	3	4
Залізничний транспорт	209	30	179
кредит	330	115	215
дебет	- 121	- 85	- 36
пасажирський	23	23	0
кредит	65	61	4
дебет	- 42	- 38	- 4
вантажний	153	7	146
кредит	181	19	162
дебет	- 28	- 12	- 16
інший	33	0	33
кредит	84	35	49
дебет	- 51	- 35	- 16
Повітряний транспорт	117	11	106
кредит	219	27	192
дебет	- 102	- 16	- 86
пасажирський	45	5	40
кредит	91	12	79
дебет	- 46	- 7	- 39
вантажний	41	3	38
кредит	46	4	42
дебет	- 5	1	- 4
інший	31	3	28
кредит	82	11	71
дебет	- 51	- 8	- 43
Інший транспорт	1880	1718	162
кредит	1936	1739	197
дебет	- 56	- 21	- 35
пасажирський	7	1	6
кредит	10	1	9
дебет	- 3	0	- 3
вантажний	1849	1711	138
кредит	1872	1719	153
(дебет)			

Продовження додатку А

1	2	3	4
у тому числі			
трубопровідний транспорт	1750	1710	40
дебет	- 23	- 8	- 15
інший	24	6	18
кредит	54	19	35
дебет	- 30	- 13	- 17
Подорожі	- 76	- 30	- 46
кредит	394	158	236
дебет	- 470	- 188	- 282
Послуги зв'язку	- 10	0	- 10
кредит	89	58	31
дебет	- 99	- 58	- 41
Будівельні послуги	- 133	- 132	- 1
кредит	38	8	30
дебет	- 171	- 140	- 31
Фінансові послуги	- 52	- 4	- 48
кредит	22	3	19
дебет	- 74	- 7	- 67
Страхові послуги	- 81	- 22	- 59
кредит	4	1	3
дебет	- 85	- 23	- 62
Комп'ютерні й інформаційні послуги	- 45	- 29	- 16
кредит	6	1	5
дебет	- 51	- 30	- 21
Роялті та ліцензійні послуги	- 662	- 46	- 616
кредит	1	0	1
дебет	- 663	- 46	- 617
Реклама та маркетинг	- 118	- 95	- 23
кредит	12	1	11
дебет	- 130	- 96	- 34
Наукові та конструкторські розробки	- 13	1	- 14
кредит	47	19	28
дебет	- 60	- 18	- 42

Продовження додатку А

1	2	3	4
Технічна допомога	- 583	0	- 583
кредит	0	0	0
дебет	- 583	0	- 583
Послуги з утримання Чорноморського флоту Росії на території України	98	98	0
кредит	98	98	0
дебет	0	0	0
Інші ділові послуги	- 228	- 70	- 158
кредит	169	41	128
дебет	397	- 111	- 286
Доходи	- 942	- 87	- 855
кредит	143	10	133
дебет	- 1085	97	- 988
Оплата праці	31	3	28
кредит	33	3	30
дебет	- 2	0	- 2
Доходи від інвестицій	- 973	- 90	- 883
кредит	110	7	103
дебет	- 1083	- 97	- 986
доходи від прямих інвестицій	- 43	0	- 43
кредит	0	0	0
дебет	- 43	0	- 43
доходи від портфельних інвестицій	- 458	- 58	- 400
кредит	3	3	0
дебет	- 461	- 61	- 400
доходи від інших інвестицій	- 472	- 32	- 440
кредит	107	4	103
дебет	- 579	- 36	- 543
Поточні трансферти	1017	42	975
кредит	1136	49	1087
дебет	- 119	- 7	- 112
Рахунок операцій з капіталом і фінансовими операціями	- 1331	122	- 1453
Рахунок операцій з капіталом	- 8	0	- 8
кредит	0	0	0
дебет	- 8	0	- 8

Продовження додатку А

1	2	3	4
Капітальні трансферти	- 8	0	- 8
кредит	0	0	0
дебет	- 8	0	- 8
Грошові перекази мігрантів	- 8	0	- 8
кредит	0	0	0
дебет	- 8	0	- 8
Фінансовий рахунок	- 1323	122	- 1445
Прямі інвестиції	594	24	570
За рубежом	- 1	0	- 1
Акціонерний капітал	- 1	0	- 1
В Україну	595	24	571
Акціонерний капітал	595	24	571
Портфельні інвестиції	- 201	2	- 203
Активи	- 4	0	- 4
Цінні папери, що надають право на участь у капіталі	- 2	0	- 2
Банки	- 2	0	- 2
Боргові цінні папери	- 2	0	- 2
Облігації й інші довгострокові цінні папери	- 2	0	- 2
Банки	- 2	0	- 2
Зобов'язання	- 197	2	- 199
Цінні папери, що надають право на участь у капіталі	- 193	2	- 195
Інші сектори	- 193	2	- 195
Боргові цінні папери	- 4	0	- 4
Облігації й інші довгострокові цінні боргові папери	- 4	0	- 4
Сектор державного регулювання	- 4	0	- 4
Інші інвестиції	- 1318	96	- 1414
Активи	- 449	963	- 1412
Позики	12	14	- 2
Банки	12	14	- 2
Довгострокові	3	0	3
Короткострокові	9	14	- 5

Продовження додатку А

1	2	3	4
Валюта та депозити	- 95	- 36	- 59
Інститути грошово-кредитного регулювання	- 15	0	- 15
Банки	- 76	- 35	- 41
Інші сектори	- 4	- 1	- 3
Інші активи	- 366	985	- 1351
Сектор державного регулювання	1002	1002	0
Короткострокові	1002	1002	0
Інші сектори	- 1368	- 17	- 1351
Короткострокові	- 1368	- 17	- 1351
Зобов'язання	- 869	- 867	- 2
Позики	- 1673	- 1293	- 380
Інститути грошово-кредитного регулювання	- 604	0	- 604
Кредити і позички від МВФ	- 604	0	- 604
отримані	245	0	245
погашені	- 849	0	- 849
Сектор державного регулювання	- 1356	- 1205	- 151
Довгострокові	- 1356	- 1205	- 151
отримані	179	0	179
погашені ***	- 1535	- 1205	- 330
у т.ч. взаємозалік з Росією	- 1100	- 1100	0
Банки	18	- 75	93
Короткострокові	18	- 75	93
Інші сектори	269	- 13	282
Довгострокові	270	1	269
отримані	915	61	854
погашені	- 645	- 60	- 585
Короткострокові	- 1	- 14	13
Валюта і депозити	95	12	83
Банки	95	12	83
Інші зобов'язання	709	414	295
Сектор державного регулювання	330	47	283
Короткострокові	330	47	283
Загальна заборгованість	0	0	0

Продовження додатку А

1	2	3	4
Нагромадження заборгованості **	709	0	709
Основна сума довгострокового боргу	509	0	509
Відсотки	200	0	200
Переоформлення простроченої заборгованості **	- 709	0	- 709
Основна сума боргу	- 509	0	- 509
Відсотки	- 200	0	- 200
Інші	330	47	283
Інші сектори	379	367	12
Короткострокові	379	367	12
Інші	379	367	12
Резервні активи	- 398	0	- 398
Спеціальні права позичання	- 184	0	- 184
Валюта та депозити	- 214	0	- 214
Помилки	150	-	-
Баланс	0	-	-

* З урахуванням вартості товарів, переданих у власність Російської Федерації в рахунок погашення заборгованості НАК “Нафтогаз України” перед ВАТ “Газпром” згідно з угодою між урядом Російської Федерації та Кабінетом Міністрів України від 8 жовтня 1999 р.

** Відображення реструктуризації боргових зобов'язань України.

*** З урахуванням взаємозаліку платежів з Російською Федерацією в рахунок погашення державного зовнішнього боргу України, згідно з угодою між урядом Російської Федерації від 28.05.1997 р. про взаєморозрахунки, зв'язані з поділом Чорноморського флоту Російської Федерації на території України в сумі 1099,6 млн дол США.

Додаток Б

Динаміка платіжного балансу України за 2000 р., млн дол США

Статті платіжного балансу	Консолідований		Країни СНД і Балтії		Інші країни світу	
	1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.
1	2	3	4	5	6	7
Рахунок поточних операцій	1658	1481	- 1157	- 1516	2815	2997
Баланс товарів і послуг	1821	1406	- 1065	- 1471	2886	2877
Експорт товарів і послуг	17058	19522	7276	8104	9782	11418
Імпорт товарів і послуг	- 15237	- 18116	- 8341	- 9575	- 6896	- 8541
Баланс товарів	244	779	- 2597	- 2949	2841	3728
Експорт товарів	13189	15722	4818	5757	8371	9965
у т.ч. розрахунки з Росією по боргових зобов'язаннях	726	274	726	274	0	0
Імпорт товарів	- 12945	- 14943	- 7415	- 8706	- 5530	- 6237
Баланс послуг	1577	627	1532	1478	45	- 851
Експорт послуг	3869	3800	2458	2347	1411	1453
Транспорт	3073	2920	2089	1959	984	961
залізничний	346	330	127	115	219	215
морський	461	435	76	78	385	357
повітряний	219	219	34	27	185	192
інший	2047	1936	1852	1739	195	197
Подорожі	327	394	130	158	197	236
Будівельні послуги	34	38	8	8	26	30
Фінансові послуги	19	22	4	3	15	19
Послуги зв'язку	99	89	65	58	34	31
Інші зв'язки	317	337	162	161	155	176
Імпорт послуг	- 2292	- 3173	- 926	- 869	- 1366	- 2304
Транспорт	- 358	- 390	- 144	- 152	- 214	- 238
залізничний	- 132	- 121	- 103	- 85	- 29	- 36
морський	- 70	- 111	- 4	- 30	- 66	- 81
повітряний	- 108	- 102	- 25	- 16	- 83	- 86
інший	- 48	- 56	- 12	- 21	- 36	- 35
Подорожі	- 364	- 470	- 142	- 118	- 222	- 282

Продовження додатку Б

1	2	3	4	5	6	7
Будівельні послуги	- 243	- 171	- 216	- 140	- 27	- 31
Фінансові послуги	- 83	- 74	- 14	- 7	- 69	- 67
Послуги зв'язку	- 117	- 99	- 70	- 58	- 47	- 41
Інші зв'язки	- 1127	- 1969	- 340	- 324	- 787	- 1645
Доходи (сальдо)	- 869	- 942	- 121	- 87	- 748	- 855
надходження	98	143	6	10	92	133
виплати	- 967	- 1085	- 127	- 97	- 840	- 988
Поточні трансферти (сальдо)	706	1017	29	42	677	975
надходження	754	1136	34	49	720	1087
виплати	- 48	- 119	- 5	- 7	- 43	- 112
Рахунок операцій з капіталом і фінансовими операціями	- 704	- 1331	- 125	122	- 579	- 1473
Рахунок операцій з капіталом	- 10	- 8	0	0	- 10	- 8
Капітальні трансферти	- 10	- 8	0	0	- 10	- 8
Фінансовий рахунок	- 694	- 1123	- 125	122	- 569	- 1445
Прямі інвестиції	489	594	106	24	383	570
в Україну	496	595	111	24	385	571
з України	- 7	- 1	- 5	0	- 2	- 1
Портфельні інвестиції	- 86	- 201	- 129	2	43	- 203
Закордонні цінні папери	- 11	- 4	- 2	0	- 9	- 4
Вітчизняні цінні папери	- 75	- 197	- 127	2	52	- 199
Інші інвестиції	- 814	- 1318	- 102	96	- 712	- 1414
Активи	- 2264	- 449	- 919	963	- 1345	- 1412
Кредити короткострокові	158	12	- 1	14	159	- 2
Дебіторська заборгованість	- 152	- 6	- 74	- 17	- 78	11
Інший короткостроковий капітал	- 2158	- 360	- 824	1002	- 1334	- 1362
Валюта та депозити	- 112	- 95	- 20	- 36	- 92	- 59
Пасиви	1450	- 869	817	- 867	633	- 2
Середньострокові та довгострокові кредити	5	- 1690	- 140	- 1204	145	- 486

Продовження додатку Б

1	2	3	4	5	6	7
подані МФО та гарантовані Урядом	196	-1960	-140	-1205	336	-755
отримані	1182	424	0	0	1182	424
погашені (графік)	-986	-2384	-140	-1205	-846	-1179
у т.ч. взаємозалік з Росією	0	-1100	0	-1100	0	0
негарантовані	-191	270	0	1	-191	269
отримані	623	915	0	61	623	854
погашені (графік)	-814	-645	0	-60	-814	-585
Кредити короткострокові	70	17	83	-89	-13	106
Кредиторська заборгованість	1155	362	838	367	317	-5
Інший короткостроковий капітал	225	347	34	47	191	300
Валюта та депозити	-5	95	2	12	-7	83
Резервні активи	-283	-398	0	0	-283	-398
Валюта та депозити	-395	-214	0	0	-395	-214
Спеціальні права запозичення	112	-184	0	0	112	-184
Помилки	-954	-150	-	-	-	-
Баланс	0	0	-	-	-	-

Примітка:

1. До обсягів експорту 1999 р. включена вартість кораблів і розщеплених матеріалів, що були передані Російській Федерації в рахунок погашення державного зовнішнього боргу України згідно з угодою від 28.05.97 р. про взаємні розрахунки, зв'язані з поділом Чорноморського флоту та перебуванням Чорноморського флоту Російської Федерації на території України.

2. До обсягів експорту 2000 р. включена вартість товарів, переданих у власність Російській Федерації в рахунок погашення заборгованості НАК "Нафтогаз України" перед ВАТ "Газпром" згідно з угодою між урядом Російської Федерації та Кабінетом Міністрів України від 08 жовтня 1999 р.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Г.А. Семенов
М.О. Панкова
А.Г. Семенов

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ: АНАЛІЗ СТАНУ,
РЕАЛІЇ І ПРОБЛЕМИ**
Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*
Редактор – *Л.І. Єросова*
Комп'ютерний набір і верстка – *І.В. Марченко*
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 26.10.05 Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС.
Умовн. друк. арк. 14,5.

Видавництво “Центр навчальної літератури”
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №1014 від 16.08.2002