

РЕЗЮМЕ

В условиях глобализации главной движущей силой прогресса становятся знания и технологии обмена информацией. В центре внимания статьи – трансформация современных социально-экономических отношений в Западной Европе, основанная на информационно-коммуникационных технологиях, а также противоречия системных превращений современных развитых экономик.

РЕЗЮМЕ

В умовах глобалізації головною рушійною силою прогресу стають знання і технології обміну інформацією. У центрі уваги статті - трансформація сучасних соціально-економічних відносин у Західній Європі, заснована на інформаційно-комунікаційних технологіях, а також протиріччя системних перетворень сучасних розвинених економік.

SUMMARY

Knowledge and technology exchange are the mainspring of progress in globalization conditions. The focus of the articles - the transformation of modern social and economic relations in Western Europe, based on information and communication technologies, and also contradictions of systemic transformation of the modern developed economies.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНУ ПОЛІТИКУ КРАЇН В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ І ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Пузанов І.І., д.е.н., проф., професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Зовнішньоторговельна політика формується в конкретно-історичних умовах розвитку МЄВ, для яких в останні півтора десятиліття найбільш характерним є поглиблення інтеграційних процесів на тлі посилення глобалізації економічного розвитку. Особливістю сучасного економічного розвитку є лібералізація всіх сфер господарського життя. Політика лібералізації запроваджувалася в життя за допомогою найширшого спектра конкретних заходів.

У трансформаційних економіках зміна режиму потребувала відмежування держави від виробництва товарів і послуг майже у всьому економічному комплексі, а також формування інститутів і нормативно-правових основ, пристосованих до потреб функціонування ринкової економіки. У країнах із ринковою економікою роль держави була звужена та переосмислена. В обох групах країн ці кроки призвели до приватизації державних підприємств. При цьому у країнах із ринковою економікою було проведено також істотну лібералізацію режиму державного регулювання діяльності приватного сектора та певну трансформацію нормативних положень з метою задоволення нових потреб, наприклад, у фінансовій сфері; водночас у більшості країн із перехідною економікою відчувається потреба у встановленні або зміцненні режимів регулювання. Разом із тим, у всіх країнах головною складовою успішної економічної політики вважалося забезпечення того, щоб ціни реально відображали відносні дефіцити, а також здійснювалося сприяння у розвитку ініціативи приватного сектора. У свою чергу це стало відображенням знов підсиленого акценту щодо ролі приватних підприємств як найбільш ефективних і найбільш діючих механізмів організації виробництва.

Оскільки ринковий механізм тепер відіграє дедалі важливішу роль у процесі розвитку, функції держави поступово переорієнтовуються на забезпечення відповідних сприятливих умов для приватного підприємництва, а також на полегшення та заохочення створення та розширення приватного бізнесу. Ця роль не обов'язково є пасивною або опосередкованою. Низка розвинених, постсоціалістичних країн і країн, що розвиваються успішно проводять активні заходи в рамках державного втручання з метою вплинути на норму заощаджень і капіталовкладень; посприяти ефективному функціонуванню ринків; поліпшити умови доступу до міжнародних ринків і нових технологій; стимулювати створення необхідної бази в обробній промисловості та сфері послуг; а також забезпечити якомога сприятливіші умови для підвищення конкурентоспроможності національних компаній. Така політика має особливо важливе значення для трансформаційних економік, у яких підприємствам необхідно зміцнити свій потенціал для забезпечення своєї повнокривної й ефективної участі у роботі міжнародних ринків і міжнародному виробництві. У цих країнах особливо важливим компонентом державної політики стимулювання розвитку найчастіше є сприяння діяльності малих і середніх підприємств.

ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Таким чином, переміщення опори на ринкові важелі як на основні механізми розподілу ресурсів та організації економічної діяльності загалом означає, що держава бере на себе нову, але аж ніяк не менш важливу, роль у стимулюванні розвитку. Державі необхідно заохочувати підприємництво, сприяти розвитку людських ресурсів, розвивати та підтримувати інфраструктуру, забезпечувати вільний рух інформації. Держава має також надавати допомогу головним діючим гравцям на ринку – виробникам і споживачам – в адаптації до вимог більш гострої конкуренції, сприяючи їхньому навчанню та забезпечуючи послуги з підтримки підприємств.

Майже у всіх країнах поширюється визнання того, що державне втручання в економічне життя, що заохочує або укоріняє прагнення одержувати непродуктивні прибутки, варто рішуче відкидати. Водночас із урахуванням успішного досвіду розвитку й економічних перетворень у східноєвропейських країнах майже повсюдно розуміють, що держава може проводити дієву політику, націлену на підвищення потенціалу національних підприємств, функціонувати в умовах міжнародної конкуренції, та що вони можуть вживати конкретних заходів економічної політики з метою збільшення норм внутрішніх заощаджень та інвестування. Так, наприклад, одним із важливих уроків, що випливають з досвіду країн Південно-Східної Азії, є те, що політика, яка проводиться з метою збільшення норми накопичення капіталу, може так само потужно впливати на технічний прогрес, міжнародну конкурентоспроможність фірм і промисловий розвиток, як і політика стимулювання експорту, а також інші заходи, спрямовані на конкретні сектори або галузі.

Проведення відповідної державної політики або заходів державного втручання може також знадобитися для виправлення недосконалостей ринку або збоїв ринкового механізму, пов'язаних із хронічною нездатністю ринків забезпечувати врахування зовнішніх факторів у цінній структурі. Разом із тим можна відзначити, що були випадки, коли державне втручання призводило до погіршення ситуації, наприклад, у результаті заниження цін на певні ресурси внаслідок надання їх господарюючим суб'єктам за цінами нижче граничних витрат або внаслідок субсидування приватних виробників. Так, ціни на воду, електроенергію, газ, пестициди та добрива найчастіше фіксуються на рівні, нижчому за їх граничні витрати, а іноді – навіть нижче приватних граничних витрат виробництв. Держава здійснює втручання на ринках сільськогосподарської продукції шляхом підтримки цін, через важелі оподаткування і стягнення експортних податків. Якщо у розвинених країнах втручання зазвичай спрямовано на підтримку внутрішніх сільськогосподарських цін на рівні, що перевищує ціни світового ринку, то у трансформаційних економіках і країнах, що розвиваються, метою такого втручання в сільськогосподарське виробництво часто є підтримка внутрішніх сільськогосподарських цін на рівні, нижчому за світові. Обидва типи втручання мають негативні наслідки – як статичні, так і динамічні, – для раціонального використання природних ресурсів: ресурси розподіляються неправильно та передчасно виснажуються на шкоду майбутнім поколінням.

Деякі види торговельної політики також можуть створювати проблеми: сільськогосподарський протекціонізм призводить до того, що в землеробстві використовується більше ресурсів, ніж це виправдано з екологічної або економічної точки зору, а також блокує доступ до ринків для виробників, що мають низькі витрати, викликаючи цим підвищення споживчих цін у розвинених країнах і зниження доходів у країнах, що розвиваються.

Висновки, що випливають із цього досвіду, мають двоїстий характер: по-перше, ринкова система сама собою часом генерує неправильні сигнали та помилкову інформацію і через це має доповнюватися заходами державного втручання; а по-друге, таке державне втручання має бути націлено на забезпечення того, щоб у рівнях отриманих вигід і витрат відображалася максимально повна інформація про дефіцитність ресурсів і їх цін.

Держава покликана також відігравати активнішу роль у подоланні небажаних побічних наслідків процесів лібералізації і глобалізації, що відкрили нові можливості для розвитку. Очікується, що завдяки успішному завершенню Уругвайського і Дохійського раундів розшириться реальний доступ до світових ринків для експортерів. Збільшення потоків ПІІ відкриває більші можливості не лише для одержання фінансових ресурсів, здійснення капіталовкладень із закордонних джерел, але й – що, часом, має важливіше значення – для отримання доступу до технології, ноу-хау й управлінської практики, що мають колосальне значення для процесу розвитку. Водночас різке збільшення потоків портфельних інвестицій значно розширює можливості задоволення фірмами власних фінансових потреб на вигідних умовах через канали ринків капіталу. Таким чином, є безліч можливостей, що за вмілого використання можуть дати новий імпульс процесу розвитку.

Завершення Уругвайського раунду дійсно відкрило широкі можливості в галузі торгівлі. Вони пов'язані, насамперед, зі значним скороченням тарифів. У провідних промислово розвинених країнах частка товарів, на які поширюється режим безмитного ввезення, збільшиться з 20% до 43%

загального обсягу імпорту, а середньозважений тариф на імпорт промислової продукції з усіх джерел буде знижений на 40%: з 6,3% до 3,7%. По імпорті з країн, що розвиваються, зниження середнього тарифу буде дещо меншим – 30%.

Нові торговельні можливості пов'язані ще й з тими обставинами, що завдяки Уругвайському раунду були успішно вирішені проблеми в низці галузей, які до цього, через відсутність міжнародного консенсусу й діючих норм, були ареною застосування дискримінаційних захисних заходів і торговельних суперечок. Йдеться, насамперед, про угоди щодо захисних заходів, субсидій і компенсаційних заходів у галузі сільського господарства, а також щодо текстильних виробів та одягу.

Угода про сільське господарство конвертує майже всі нетарифні бар'єри в тарифні заходи захисту та передбачає 36% скорочення отриманих унаслідок цього сільськогосподарських тарифів – на простій основі – у розвинених країнах (за мінімального 15% скорочення з розрахунку на тарифну позицію) і 24% скорочення у країнах, що розвиваються. У ній закріплено також вимогу про скорочення експортних субсидій і внутрішньої підтримки сільськогосподарських виробників. Це є значним кроком у напрямку переведення світового сільськогосподарського сектора на ринкову основу. Крім того, угоди щодо уточнення технічних питань, що стосуються санітарних і фітосанітарних норм, технічних стандартів, митної оцінки, ліцензування імпорту та передвідвантажувальної інспекції, мають знизити ризик зловживань ними як протекціоністськими інструментами.

Угодою про захисні заходи прямо забороняються добровільні обмеження експорту та інші санкції “сірої зони”, що мають бути скасовані поетапно, тобто вона усуває один із найважливіших елементів ерозії багатосторонньої торговельної системи. Угода щодо субсидій і компенсаційних заходів уперше в історії містить визначення субсидії та відображає консенсус у розумінні належної ролі урядів у підтримці виробництва та торгівлі.

Розширенню торговельних можливостей сприяє також поширення багатосторонніх норм на торгівлю послугами. Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) забезпечить умови для створення більш передбачуваного та відкритого ринку послуг так само, як свого часу це зробило ГАТТ у торгівлі товарами. Сфера її охоплення є вражаючою: у ній регулюються такі різноманітні аспекти, як інвестиції, пересування осіб і професійна кваліфікація, а також рух електронних даних через національні кордони. Вона забезпечує основу для переговорного процесу, що дозволить країнам, що розвиваються, отримувати на взаємній основі поступки в секторах, що їх цікавлять, включаючи доступ до технології в обмін на відкриття своїх ринків для торгівлі послугами й інвестицій у сектори послуг, що становлять інтерес для розвинених країн.

Інтернаціоналізація сфери послуг разом із лібералізацією торгівлі послугами має розширити можливості країн у сфері розвитку ефективних систем послуг виробничого призначення. Ця категорія послуг, враховуючи зростаючу сервісну інтенсивність виробництва, здобуває дедалі важливіше значення для конкурентоспроможності всієї економіки. Вони полегшують застосування нової управлінської практики, підвищують оперативність зв'язків між різними стадіями розробки, виробництва і збуту товарів і послуг, дозволяють індивідуалізувати послуги, допомагають підвищити ефект масштабу та полегшують глобалізацію функцій виробництва та розподілу. При цьому розширюються також можливості експорту трудомістких послуг через інформаційні мережі. Ефективне здійснення положень ГАТС, зорієнтованих на процес розвитку, забезпечує трансформаційним економікам і країнам, що розвиваються, можливості для нарощування експорту послуг, що є одним із найважливіших елементів їх інтеграції у світову торговельну систему.

Усі ці нові торговельні можливості відкрилися завдяки значному зміцненню багатосторонньої системи норм і правил СОТ. Усі члени СОТ мають визнати всі складові цього комплексу багатосторонніх торговельних угод. Ці різноманітні угоди були пов'язані одна з одною у рамках офіційної інституціональної структури СОТ через єдину та набагато краще розроблену систему врегулювання суперечок між країнами. Інституціональна структура СОТ допомагає також послабити багато дискримінаційних аспектів регіональних торговельних угод, зменшивши маржу тарифних преференцій, що надавалися партнерам по регіональним угодам, і закріпивши багатосторонні норми, що найчастіше мають такий самий або навіть більш твердий характер, ніж норми регіональних угод. Хоча багатосторонні зобов'язання більшості трансформаційних країн значно розширилися, нині для них на договірній основі встановлено диференціальний і більш сприятливий режим, що забезпечує їм додаткові гарантії та більшу передбачуваність.

Однак щодо реального перетворення зобов'язань, закріплених в угодах Уругвайського раунду, на конкретні торговельні можливості, виникають труднощі. Деякі з угод залишають можливість для подвійних тлумачень, що може призвести до повторного введення протекціоністських заходів. Крім

того, країни, що розвиваються і країни з перехідною економікою найчастіше зіштовхуються з двома категоріями проблем: проблеми, пов'язані з торговельною політикою, і проблеми, пов'язані з ефективністю торгівлі. Ці групи країн можуть стикатися з особливими проблемами, що серйозно обмежують їх можливості отримання переваг від лібералізації системи світової торгівлі.

Скорочення і зниження тарифів на промислові товари, якими б значними вони не були, не охоплюють усю товарну номенклатуру по імпорту на ринках провідних розвинених країн. Більше того, майже ніякого скорочення тарифів не передбачено за 22% товарних позицій по імпорту, що вважаються "чутливими". До них належать, зокрема, шкіра, каучук, взуття й дорожнє приладдя. Крім того, в більшості товарних груп, зберігається порівняно високий ступінь тарифної ескалації. До них належить продукція, що виробляється на базі природних ресурсів.

Відповідно до Угоди про сільське господарство уряди мають певну свободу для маневру у виконанні своїх зобов'язань, щодо доступу на ринки, експортних субсидій і підтримки вітчизняних сільськогосподарських виробників, що може обмежити потенційні торговельні можливості. Процес тарифікації призвів до встановлення дуже високих рівнів мита на зазначену продукцію, породивши протекціоністський ефект, який збільшується наявністю застереження про спеціальні захисні заходи, що припускає введення додаткового оподаткування імпорту товарів, що охоплені тарифікацією, в разі перевищення під час імпорту "триггерної ціни" або "триггерного обсягу". Тарифні квоти, що надаються за нижчими ставками для виконання зобов'язань по збереженню й забезпеченню мінімальних можливостей доступу на внутрішній ринок, можуть бути єдиною реальною ринковою можливістю, забезпечуваною цією Угодою. Значний вплив на фактичні торговельні можливості будуть справляти механізми, що встановлять країни-імпортери для розподілу квот між країнами.

Щодо експортних субсидій, то були закріплені зобов'язання з їх скорочення стосовно широких товарних груп, а не на рівні окремих товарів. Це додає елемент невизначеності в питання про те, яким чином здійснення цього зобов'язання загалом вплине на конкретні товари. Крім того, оскільки способи можливого використання припустимих субсидій, що залишаються, на ринках ніяк не обмежуються, то й у цьому разі можливі різні варіанти вирішення питання про те, на яких ринках буде проводитися фактичне скорочення субсидованого експорту та чи не будуть при цьому послідовно зачіпатися різні ринки. У зв'язку з тим, що зобов'язання зі скорочення агрегованого показника підтримки прийняті на секторальному рівні, у питаннях щодо внутрішньої підтримки, країни мають значну свободу під час реалізації заходів на рівні конкретних товарів.

Угода щодо захисних заходів містить положення, що передбачають можливість узгодження квот із країнами-постачальниками, а також відходу країн від твердого принципу НБН ("модуляція квот") у тих випадках, коли відзначається "непропорційно швидке зростання" імпорту з певних країн-постачальників. В Угоді не закріплені положення, щодо можливого "обходу" зобов'язань, що робить її дещо невизначеною.

У ГАТС присутній елемент значної незбалансованості ступеня охоплення різних секторів та способів поставок конкретними зобов'язаннями за встановленими переліками. У більшості випадків передбачається лише закріплення існуючого положення в широкому колі секторів. Крім того, деякі розвинені країни передбачають далекоюсяжні вилучення з режиму НБН в окремих секторах послуг, що мають важливе значення.

Найчастіше використовуваним способом поставок є комерційна присутність. Однак деякі країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою не здатні скористатися цим способом, із огляду на більші видатки, пов'язані з реєстрацією фірм у розвинених країнах, а також труднощі, випробовувані фірмами цих країн у таких питаннях, як забезпеченість фінансовим і кадровим капіталом, доступ до розподільних мереж, інформаційних каналів і технологій. Таким чином, на даному етапі в найбільшому виграві залишаються ті транснаціональні сервісні підприємства, що можуть забезпечити свою комерційну присутність у будь-якому куточку світу. Із іншого боку, надання послуг способом переміщення фізичних осіб регулюється на рівні горизонтальних зобов'язань без секторальної специфіки. Лише деякі країни передбачають доступ на рівні спеціалізованих видів занять і наймання фахівців за договорами.

Зрозуміло, торговельна політика тісно пов'язана з питаннями, щодо експортного та ринкового потенціалу країн. Внутрішні умови країн, особливо країн із більш слабкою в структурному відношенні економікою, зокрема тих, що не мають виробничих потужностей, конкурентоспроможних на міжнародному рівні, можуть обмежити їх здатність використання цих торговельних можливостей у повному обсязі. Не менш важливим фактором є обмежений потенціал економічних суб'єктів цих країн у таких питаннях, як виявлення нових ніш для використання порівняльних переваг, мобілізація необхідних інвестиційних і маркетингових ресурсів і ведення успішної боротьби за умов

найгострішої конкуренції на глобальному ринку, особливо в тих галузях, де були скорочені торговельні преференції. У деяких випадках вирішення завдання розвитку цих секторів і збільшення їх потенціалу ускладнюється відсутністю продуманої політики стимулювання бізнесу й розбудови інституціональної бази. Ще гостріше ці проблеми постають у країнах, що перебувають у значній залежності від сировинного сектора.

Країни з перехідною економікою виявилися в особливій ситуації. Багато хто з них досі повністю не перебудували свої економічні інститути та політику з метою запровадження в життя стратегій зростання з орієнтацією на зовнішню торгівлю. І, нарешті, країни з перехідною економікою досі зіштовхуються з проблемою збереження низки обмежувальних “залишкових” елементів торговельних режимів провідних розвинених країн. Хоча в останні роки розвинені країни й ужили заходів на двосторонньому та регіональному рівнях із метою забезпечення відкритості своїх ринків для країн із перехідною економікою, зокрема шляхом демонтажу або лібералізації режимів кількісних обмежень і поширення пільг на ці країни, проте, щодо експорту країн із перехідною економікою досі застосовуються вибіркові нетарифні заходи, включаючи вибіркові захисні заходи та спеціальні й антидемпінгові мита.

Можливості скорочення операційних витрат та отримання доступу до потоків торговельної інформації загалом обмежені, що серйозно підриває здатність країн мати відповідні вигоди з процесу глобалізації. Із точки зору міжнародного співтовариства загалом, широке впровадження ефективної ділової практики має життєво важливе значення, оскільки вона є одним із необхідних елементів спрощення процедур і зниження витрат глобальної торгівлі. Серед найбільш яскравих прикладів можна відокремити електронний обмін даними, що може зробити вагомий внесок у забезпечення дешевшого, надійнішого й оперативнішого обміну торговельною документацією, але який за відсутності загальновизнаних норм і стандартів не зможе повністю реалізувати свій потенціал. Водночас ті підприємства, що не прийняли на озброєння електронний обмін даними, можуть стикнутися з колосальними труднощами під час проникнення на окремі світові ринки.

У багатьох країнах неефективні митні процедури найчастіше створюють серйозні перешкоди для участі в міжнародній торгівлі. Зі швидким поширенням сучасних методів торгівлі, особливо у сфері електронної комерції, такі перешкоди швидко перетворюються на ще більші бар'єри і стають причиною виключення країн із системи глобальної торгівлі. Щодо пов'язаних із торгівлею фінансових послуг, то за відсутності місцевого потенціалу в багатьох країнах учасники торгівлі змушені покладатися на зовнішніх постачальників цих послуг, якими здебільшого є великі банки і страхові компанії, що базуються в розвинених країнах.

Застосування нових технологій призвело до колосального збільшення обсягу та розмаїтості наявної ділової інформації й різко знизило її вартість. Однак нерівність у питаннях доступу до інформації й інформаційних мереж залишається одним із факторів, що заважають мільйонам учасників торгівлі реалізувати свої конкурентні переваги. Якщо торгівля товарами виграла від прийняття міжнародних стандартів на різних етапах комерційних операцій, то в обміні діловою інформацією аналоги таких стандартів відсутні. Разом із тим використання стандартів є фундаментальною умовою для ефективного використання інформаційних технологій. Потоки ділової інформації обмежуються переважно розвиненими країнами. Інші країни здебільшого є пасивними одержувачами, а не активними джерелами ділової інформації, що навіть безпосередньо стосується їх. Для формування справді глобальної системи торгівлі потрібно, щоб потоки торговельної інформації не обминули більшу частину населення світу. Необхідно докласти зусиль для стандартизації ділової інформації та заповнення існуючих прогалів у її доступності як із огляду фізичного доступу, так і щодо її вартості.

Техніко-економічна оцінка міжнародних транспортних послуг показує, що цей фактор ще більше обмежує можливості країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою щодо використання міжнародної торгівлі як важеля свого економічного розвитку. Перевезення дедалі активніше стають змішаними і здійснюються із залученням широкого спектра мереж і каналів розподілу. Багато країн зазнають труднощів із розвитком цих секторів послуг через відсутність у них необхідної фізичної інфраструктури, зокрема морських портів, аеропортів, автомобільних доріг і залізниць.

Разом із тим варто підкреслити, що дедалі вагоміший вплив інформаційних технологій на способи ведення міжнародної торгівлі також відкриває широкі можливості для всіх країн і їх інтеграції в міжнародну систему торгівлі. Зокрема, це забезпечує можливості для диверсифікації їх експорту, тобто для переорієнтації з традиційних напрямів експортної діяльності (сировинні товари, робоча сила, транспорт і туризм) на нові галузі, і навіть змінює їх потенціал щодо отримання доходів

від такого традиційного експорту. Для країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, які, зазвичай, перебувають у невідгідному становищі через низьку забезпеченість технологіями та капіталом, це одночасно створює додаткові перешкоди на шляху інтеграції у глобальну торговельну систему та безпрецедентну можливість “прориву” до деяких найбільш сучасних сегментів виробництва та торгівлі.

Оскільки стратегічна роль інформації як фактору забезпечення конкурентоспроможності в торгівлі з кожним днем стає дедалі очевиднішою, водночас стає зрозумілим, що єдиною умовою доступу до відповідної інформації є технологія. Не менш важливе значення матиме створення місцевого потенціалу для використання такої інформації та управління нею, що зажадає створення та розвитку інтерфейсів, програмних засобів і систем, що враховують місцеві потреби і труднощі (наприклад, лінгвістичного характеру), а також поширення загальних знань (на противагу специфічним технічним знанням) через відповідні навчальні програми. При цьому належну увагу варто приділяти забезпеченню того, щоб бідніші країни мали доступ до зовнішніх постачальників інформації: для цього буде потрібно створити справжні децентралізовані, глобальні інформаційні системи із чіткою орієнтацією на проблематику торгівлі та розвитку. Одним із конкретних шляхів вирішення цієї проблеми є створення Глобальної мережі центрів з питань торгівлі.

Традиційно приватний іноземний капітал у багатьох випадках відігравав важливу роль у підтримці процесу розвитку. Так було у ХІХ і на початку ХХ ст. в деяких нині розвинених країнах, а останнім часом – у країнах, що розвиваються і країнах з перехідною економікою. Більша частина цього капіталу залучається у формі зовнішніх облігаційних позик, прямих інвестицій і (вже останнім часом) середньо- та довгострокових банківських кредитів. Феноменом останніх декількох років стали значні зовнішні портфельні інвестиції в акціонерний капітал компаній, що розташовані в країнах, що розвиваються і країнах з перехідною економікою.

Просування вперед у справі лібералізації інвестиційних режимів є набагато менш рівномірним. За останні 30 років майже всі розвинені країни лібералізували свої режими ввезення та вивезення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Водночас більшість постсоціалістичних країн підключилися до цього процесу лише на початку 1990-х рр. Переконавшись у тому, що ПІІ можуть відіграти позитивну роль у стимулюванні економічного росту та технологічного прогресу, ці країни в односторонньому порядку вжили серйозних заходів із лібералізації своїх режимів припливу ПІІ. Протягом 1990-их рр. до національних режимів регулювання ПІІ було внесено понад 400 змін, із яких переважна частина доводилася на більш глибоку лібералізацію. Зазвичай, ці зміни були пов'язані з послабленням або демонтажем перешкод, що стоять на шляху іноземних інвесторів, із запровадженням стандартів, що регулюють режим інвестування, а також із розширенням використання пільг для залучення ПІІ за одночасної реалізації певних заходів із метою забезпечення належного функціонування ринків; крім того, такі заходи в сфері лібералізації зазвичай супроводжувалися додатковими діями, націленими на поліпшення інвестиційного клімату для ТНК, і, насамперед, шляхом забезпечення більше ефективного захисту прав та інтересів іноземних інвесторів.

Неоднаковим було й охоплення різних секторів економіки заходами з лібералізації. Обробна промисловість нині у більшості країн є відкритою для припливу ПІІ, у секторі послуг, де більшість розвинених країн зберігають певні обмеження, просування шляхом лібералізації відбувається набагато повільніше. Що ж стосується вивезення ПІІ, то в цій сфері процес лібералізації має досить обмежений характер. Крім того, величезна частина заходів із лібералізації була прийнята в односторонньому порядку або в рамках регіональних інтеграційних угруповань. Вони не входять у контекст багатосторонньої системи, хоча в цей час і вживаються зусилля, що в остаточному підсумку можуть призвести до формування такої системи. До того ж простежується загальна тенденція до поглиблення лібералізації, тобто до доповнення режиму міжнародної торгівлі режимом, за якого фірми зможуть вільно налагоджувати свою діяльність, незважаючи на національні кордони.

Лібералізація режимів торгівлі та ПІІ супроводжувалася лібералізацією режиму фінансових операцій. У розвинених країнах із початку 1970-х рр. свобода руху капіталу дедалі частіше розглядається як важлива мета політики, і темпи дерегулювання та лібералізації фінансової сфери у 1990-і рр. прискорилися. У трансформаційних економіках фінансова лібералізація, зазвичай, перебуває на більш ранніх етапах, але темпи її набагато швидші. У низці країн режим увезення інвестицій нерезидентами є майже вільним. Щодо переказу коштів за кордон, то в останні роки дедалі більше країн вводять вільну конвертованість за рахунком операцій із капіталом. Набагато далі просунулася лібералізація режиму операцій в іноземній валюті між резидентами. Більше того,

простежується тенденція захоочення резидентів до відкриття вкладів в іноземній валюті в банках усередині країни.

Останнім часом зростання обсягів портфельних інвестицій супроводжувалося реалізацією заходів, що виходять за межі зобов'язань за статтею VIII МВФ, де закріплено вимогу щодо лібералізації режимів багатьох фінансових потоків за статтями поточних операцій, таких як платежі для погашення відсотків за позичками та перекази чистих доходів за іншими інвестиціями. Зокрема, були послаблені обмеження щодо припливу капіталу; частина цих заходів були закріплені в нормативних положеннях, головним завданням яких споконвічно було обмеження частки іноземної участі у власності у формі ПІІ. Водночас було значно спрощено процедуру репатріації капіталу.

Інтернаціоналізація портфельних інвестицій в акціонерний капітал має на увазі не лише здійснення операцій на фондових ринках інвесторами-нерезидентами, але й купівлю-продаж акцій іноземних компаній інвесторами на власних національних фондових ринках. Акції багатьох фірм трансформаційних економік нині котируються на фондових біржах країн ОЕСР, і з початку 2000-х рр. відбулося значне розширення торгівлі такими цінними паперами.

Розширення можливостей для маневру, пов'язане з доступом до приватних фінансових джерел (зрозуміло, ці можливості мають використовуватися так, щоб не підірвати довіри та рівня кредитоспроможності), не лише дозволяє ще більше послабити зв'язок між національними заощадженнями і внутрішніми капіталовкладеннями, але й у деяких країнах – дозволяє розв'язати міцний вузол між доходами й видатками державного сектора. Доступ до зовнішнього фінансування полегшує використання гнучких прийомів в управлінні фінансами компаній. Це стосується як вітчизняних фірм, так і філій або дочірніх компаній транснаціональних корпорацій. Така гнучкість забезпечується за рахунок розширення спектра інструментів фінансування, доступних фірмам, а також за рахунок додаткових послуг, що, зазвичай, надаються банками та іншими фінансовими установами на міжнародних фінансових ринках. Оскільки доступ до зовнішнього фінансування тісно пов'язаний із наявністю кредитоспроможності, операційні витрати при цьому також знижуються через вплив, що кредитоспроможність справляє на комісійні збори і страхові премії під час укладання угод про платежі та фінансування в міжнародній торгівлі й інвестиційній діяльності.

Міжнародне виробництво може бути також важливим джерелом можливостей для зміцнення технологічного, організаційного та кадрового потенціалу країн. За загальною думкою, такий потенціал, що визначає способи перетворення матеріальних і нематеріальних ресурсів на проміжну та готову продукцію і послуги, є ключовим, визначальним фактором економічного прогресу країн за сучасних умов. Для країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою потенційні можливості, що відкриваються за участі в процесах міжнародного виробництва, мають особливо важливе значення; технологічний та організаційний потенціал досі значною мірою сконцентрований у розвинених країнах і тому, більшість вищезгаданих країн змушені опиратися на закордонні джерела передачі технології для забезпечення швидкого економічного зростання. Серед цих закордонних джерел ТНК посідають особливе місце: згідно оцінок, на них припадає 3/4 цивільних НДДКР, здійснюваних у країнах із ринковою економікою. Таким чином, виробництво та діяльність цих фірм в сфері НДДКР (а також їх міжнародна торгівля) є важливими каналами поширення технології, організаційної практики та ноу-хау. Крім того, вони забезпечують приймаючим країнам і країнам базування можливість розширити спектр технологій, що вони мають і контролюють, а також можливості для форсування технологічного прогресу. Успіх у справі практичного використання таких можливостей залежить від здатності країн залучати ПІІ, забезпечувати наявність у них необхідного технологічного й організаційного компонентів і якомога ширше використовувати ці компоненти шляхом їхнього практичного освоєння всередині країни та широкого поширення знань, організаційної практики та ноу-хау, що забезпечує міжнародне виробництво.

Крім можливостей одержання доступу до ресурсів і зміцнення технологічного, організаційного та кадрового потенціалу, міжнародне виробництво спроможне розширити можливості країн у справі проникнення на ринки та розвитку торгівлі. Міжнародне виробництво традиційно відіграло значну роль у виробництві і збуті сировинних товарів. Ринкові зв'язки ТНК, як і раніше, слугують важливими важелями розвитку діяльності по експлуатації ресурсів. Ще більш важливе значення має та обставина, що тенденція формування системи інтегрованого міжнародного виробництва в обробній промисловості і сфері послуг відкриває перед приймаючими країнами можливості для розширення торгівлі товарами та послугами в тих секторах, де вони вже мають або можуть швидко забезпечити порівняльні переваги. Для одних країн ці можливості можуть, принаймні, спочатку, складатися в підключенні до міжнародних мереж ТНК, що впроваджують у життя прості інтеграційні або диверсифіковані стратегії, через забезпечення для таких мереж дешевих, трудомістких товарів

або ресурсів. Для інших ці можливості можуть бути більш різноманітними й мати на увазі складніші види діяльності у зв'язку з використанням такими країнами своїх конкурентних переваг як точок розміщення функціональних компонентів виробничих ланцюгів ТНК, що організують своє міжнародне виробництво на більш комплексній основі.

Разом із тим варто визнати, що країни, в яких споконвічні умови переважно відповідають інфраструктурним, кадровим і ринковим потребам ТНК, згодом стають дедалі привабливішими для ввезення ПІІ, тоді як країни, що споконвічно не мають таких умов, стикаються із труднощами щодо залучення ПІІ. Якщо такому розвитку ситуації не перешкодити за допомогою відповідних політичних заходів, то це призведе до поглиблення розриву між країнами в показниках економічного зростання, розвитку інфраструктури, професійної ланки й людських ресурсів загалом, а також доступу до технології. Крім того, з лібералізацією режиму ПІІ дедалі більше країн виходять на приблизно однакові стандарти, що, зазвичай, передбачають право на започаткування бізнесу; справедливий і рівноправний режим, включаючи недискримінацію під час застосування закону; захист від націоналізації (за винятком чітко обумовлених випадків) і стандарти виплати компенсації; міжнародне врегулювання спорів, включаючи арбітраж; а також гарантії репатріації доходів і капіталу.

У зв'язку зі зближенням режимів ПІІ привабливість будь-якої приймаючої країни для потенційних інвесторів дедалі більше визначається іншими факторами, такими, як макроекономічні умови, фізична інфраструктура та людські ресурси. Із цієї причини ключове значення має державна політика позитивного впливу на ці фактори.

За умов глобалізації та лібералізації світової економіки економічне співробітництво між країнами розглядається не лише як важливий компонент міжнародної стратегії сприяння стійкому розвитку, але і як конкретні засоби, що стимулюють інтеграційні процеси у світовій економіці. Нині дедалі ширше визнається, що для виконання цього завдання таке співробітництво необхідно перетворити на відкритий і гнучкий процес - процес, на перше місце в якому ставиться відкритий характер участі, використання міжнародних норм у процесі функціонування інтеграційних угруповань, узгодження відкритої і продуманої макроекономічної політики держав-членів, а також можливості використання гнучких механізмів взаємодії між зацікавленими країнами. Важливу допоміжну роль у цьому процесі покликано відіграти технічне співробітництво. Економічне співробітництво допомогло направити зусилля світової спільноти на формування того, що можна було б назвати "життєздатними економічними просторами". Стратегія економічного співробітництва за умов глобалізації та лібералізації має носити не лише відкритий і гнучкий характер, але й ставити на перше місце обмін досвідом для отримання уроків, причому як на регіональному, так і на міжрегіональному рівні.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Стиглиц Дж.Ю., Чарлтон Э. Справедливая торговля для всех. Как торговля может содействовать развитию. – М.: Издательство "Весь мир", 2007. – 280 с.
2. Бхагвати Дж. В защиту глобализации. – М.: Ладомир, 2005. – 448 с.
3. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М.: ООО "Издательство АСТ": ООО "Транзиткнига"; СПб.: Terra Fantastica. 2004. – 602 с.
4. Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крах. – СПб.: Питер, 2010. – 544 с.
5. Мизес Л. фон. Всемогущее правительство: тотальное государство и тотальная война. – Челябинск: Социум, 2009. – 466 с.
6. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата. – М.: Эксмо, 2009. – 336 с.
7. Политикам об экономике. Лекции нобелевских лауреатов по экономике. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 560 с.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються фактори, що впливають на формування зовнішньоторговельної політики країн в умови подальшого розвитку процесів лібералізації та глобалізації світової економіки, які отримали новий імпульс за рахунок трансформаційних процесів в постсоціалістичних країнах і країнах з середини 1990-рр.

Ключові слова: глобалізація, лібералізація, зовнішньоторговельна політика, трансформаційна економіка.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются факторы, влияющие на формирование внешней торговой политики стран в условия дальнейшего развития процессов либерализации и глобализации мировой экономики, получивших новый импульс за счет трансформационных процессов в постсоциалистических и развивающихся странах с середины 1990-гг.

Ключевые слова: глобализация, либерализация, внешнеторговая политика, трансформационная экономика.

SUMMARY

The article discusses the factors influencing the formation of trade policy in terms of further development of the processes of liberalization and globalization of world economy, have received new impulse due to transformation processes in post-socialist and developing countries since the mid 1990's he.

Keywords: globalization, liberalization, foreign trade policy, transformation economy.

ЧИННИКИ ПОШИРЕННЯ КОРУПЦІЇ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Радіца О.А., аспірант Національного інституту стратегічних досліджень

Корупція є однією з найактуальніших соціальних і економічних проблем національного розвитку. Безперечно корупція є проблемою, найскоріше розв'язання якої для багатьох країн незалежно від рівня розвитку надзвичайно актуальне. Повною мірою це стосується України, високий рівень корумпованості якої визнано її політичним керівництвом, законодавчим органом, вітчизняними та зарубіжними аналітиками, міжнародними інституціями. Корупція в сучасних умовах стала чинником, який загрожує національній безпеці і конституційному ладу України. Це явище негативно впливає на різні сторони суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну і правову сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини.

Корупція привертає увагу наукової громадськості, тому що як антисоціальне явище впливає на темпи розвитку економіки держави, владу та суспільство в цілому. Питання вивчення корупції як соціально-економічного явища та її вплив на розвиток національної економіки відображені в працях українських учених: З.Варналія, І.Мазур, А.Мокія, В. Предборського, М.Флейчук, Ю.Харазішвілі та ін. Також питаннями корупції займалися такі зарубіжні вчені: Р.Вішні, М.Джонсон, Д.Кауфман, Ф.Луна, С.Роуз-Аккерман, Б.Спектор, Е.Усланер, О.Шляйфера та ін. У роботах вказаних авторів міститься матеріал, що становить фундамент сучасного вчення про корупцію і покладений в основу законодавчих рішень про боротьбу з нею. Разом з тим зміни в системі державного управління, формування економічної політики держави визначають корупцію як складне соціально-економічне явище і вимагають звернення до проблем її попередження.

У науковій літературі застосовуються різні підходи до систематизації чинників і факторів виникнення корупції. У дослідженнях В. Полтеровича відображається шість факторів виникнення корупції (табл. 1) [1, с. 49]. До них відносяться інституційні (фундаментальні та правові), організаційно-економічні, соціальні, інформаційні та культурно – історичні.

Одним з чинників зростання корупції в країнах пострадянського простору є внутрішня та зовнішня «інформаційна асиметрія». Комерційна діяльність передбачає вільний доступ до інформації – наприклад, до умов одержання ліцензій і правил легального функціонування. Якщо державні установи надають цю інформацію за невинувато високими цінами, спотворюють інформацію чи надають її лише окремим особам, підприємці змушені сплачувати за її пошук великі кошти або можуть бути покарані за порушення законів через незнання певних нормативних документів.

До зростання рівня корупції призводять як недосконала законодавча база, так і нерівномірний розподіл податкового тиску. Виконання законів залежить не лише від реформ, але й від узгодженості в діях державних інститутів. Корупція прямо пов'язана з рівнем демократизації суспільства, відсутністю принципів роботи ринкового господарства, обмеженою свободою та відсутністю стабільного розвитку економіки [2].