

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

4. Податки як один з найважливіших сучасних інструментів санації депресивних ТСС (в Канаді, Італії, Німеччині у менш розвинених в економічному відношенні ТСС встановлюють менші в порівнянні з іншими ТСС податки).
5. Бюджетне фінансування як інструмент санації депресивних ТСС. Так, в США практикується бюджетне фінансування розвитку окремих секторів місцевої економіки, причому часто 50% спрямовується у сферу інфраструктури.
6. Цільовий розподіл фінансових ресурсів з метою "вирівнювання рівнів" соціально-економічного розвитку ТСС. Так, в Канаді використовувався такий фінансовий інструмент, як "вирівнюючі платежі".
7. Створення нових форм організації та функціонування продуктивних сил (СЕЗ, ВЕЗ, технопарків, технополісів, місті-садів тощо).
8. Сприяння створенню підприємств малого бізнесу в депресивних ТСС. Наприклад, у Великобританії в кінці 1980-х років з метою інтенсифікації санації депресивних районів була прийнята програма розвитку малих фірм.

Необхідне формування механізму управління санацією депресивних територій, який повинен розроблятися як відносно самостійна підсистема механізму регіональної політики України. Шляхи розробки механізму управління санацією депресивних ТСС автор вбачає у: 1) розробці нового законодавства стосовно санації депресивних ТСС в різних регіонах України, зокрема в містах, в тому числі нами пропонується підготовка Закону України "Про санацію депресивних територіальних суспільних систем"; 2) виробленні нового відношення Уряду до функціонування депресивних ТСС; 3) формуванні в складі перспективної регіональної політики нового важливого напрямку соціально-економічного регіонального розвитку - санації депресивних ТСС; 4) активізації діяльності та інтенсифікації самоорганізації всіх економічних суб'єктів, які функціонують в депресивних ТСС; 5) залученні іноземних та вітчизняних інвестицій для регенерації найперспективніших існуючих та для створення нових економічних об'єктів - ядер перспективного соціально-економічного розвитку господарських територіальних утворень; 6) необхідності організації статистичних обстежень та статистичної звітності по депресивних територіях України.

Формування в складі перспективної регіональної політики нового важливого напрямку соціально-економічного регіонального розвитку – санації депресивних ТСС повинно впроваджуватися в практику за допомогою нових економічних інструментів державного стимулювання їх розвитку: фінансової підтримки суб'єктів господарювання, котрі відновлюють чи започатковують на зазначених територіях виробничу діяльність, зокрема, на засадах малого підприємництва; державного інвестування виробничої та соціальної інфраструктури; видачі державних замовлень суб'єктам господарювання; направлення коштів фонду зайнятості на створення робочих місць; надання населенню цільових кредитів на житлове будівництво; сприяння в отриманні міжнародної технічної та інвестиційної допомоги тощо.

Ще один з шляхів розробки механізму управління санацією депресивних ТСС - це залучення іноземних та вітчизняних інвестицій і здійснення виваженої регіональної інвестиційної політики в Україні. В складі державних регіональних програм повинні бути інвестиційні програми - складові елементи регіональної інвестиційної політики, в яких мають бути запропоновані системи заходів, спрямовані на санацію депресивних ТСС. Найближчим часом необхідно розробити Концепцію регіональної інвестиційної політики, яка б не тільки враховувала необхідність санації депресивних ТСС, але й містила низку заходів, спрямованих на її здійснення. Санація депресивних ТСС в сучасній Україні повинна бути домінантною складовою регіональної інвестиційної політики, зокрема і регіональної політики держави загалом.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. № 2850-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – №51. – Ст. 548. – (Зі змін. та допов.)
2. Мельник А.Ф., Монастирський Г.Л., Дудкіна О.П. Муніципальний менеджмент: Навч. посіб. /за ред. А.Ф.Мельник. – К.: Знання, 2006. – 420 с.
3. Методичні рекомендації щодо розробки регіональних стратегій розвитку: Затверджено наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 224 від 29 липня 2002р.

РЕЗЮМЕ

Метою дослідження є вивчення зарубіжного й вітчизняного досвіду санації депресивних та розробка механізму санації депресивних територіальних суспільних систем.

Ключові слова: територіальні суспільних систем, депресивність, санація.

РЕЗЮМЕ

Целью исследования является изучение зарубежного и отечественного опыта санации депрессивных и разработка механизма санации депрессивных территориальных общественных систем.

Ключевые слова: территориальные общественных систем, депрессивность, санация.

SUMMARY

The aim is to study overseas and domestic experience depressive rehabilitation and development mechanism sanitation depressed territorial social systems.

Keywords: territorial social systems, depression, rehabilitation.

КОРПОРАТИЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

Клочкова О.В., старший викладач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету

На сучасному етапі розвитку світової економіки зростає роль міжнародного бізнесу, основними суб'єктами якого виступають корпорації як самостійні, юридично відособлені утворення. Переваги і потенціал корпоративних структур, основою діяльності яких є консолідація капіталу, коопераційні зв'язки та інтегрована взаємодія учасників, об'єднаних загальними цільовими завданнями і економічними інтересами, дозволяють їм функціонувати більш ефективно, ніж окремим самостійним підприємствам.

Корпоративна діяльність все більшою мірою визначає стан і перспективи розвитку сучасної світової економіки в цілому. Глибина і масштабність корпоратизації стосується практично всіх основних галузей економіки і свідчить про об'єктивний характер провідної ролі інтегрованого бізнесу у забезпеченні економічного зростання й індустріального розвитку країн.

Питання управління корпораціями та розвитку корпоративних форм міжнародного бізнесу знайшли відображення у роботах зарубіжних вчених: І. Ансоффа, А. Белорусова, Д. Гамільтона, Ч. Гіла, Р. Гріффіна, І. Гуркова, Дж. Даннінга, А. Демба, М. Іл'їна, С. Лі, Дж. Майера, С. Пашина, Р. Робінсона, В. Суляна, А. Томсона, М. Хаммера та ін. Українські вчені В. Белашапко, С. Богачов, І. Бузько, О. Вакульчик, В. Євтушевський, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Г. Назарова, В. Омельченко, Т. Орехова, Є. Палига, О. Рогач, Л. Руденко-Сударева, І. Сазонець, А. Філіпенко, Г. Чижиков, Г. Черніченко та ін. на основі дослідження світового досвіду управління корпоративними формами у міжнародному бізнесі удосконалили та адаптували наукові концепції стратегічно-орієнтованого корпоративного управління до умов економіки транзитивного типу.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Незважаючи на широке висвітлення у наукових роботах питань корпоративного управління, питання розробки стратегії корпорації, оцінки якості корпоративного управління, формування стратегічно орієнтованого підходу розвитку міжнародного бізнесу та міжнародної корпоративної діяльності залишаються недостатньо розробленими, що й обумовлює актуальність теми дисертаційної роботи.

Метою роботи є розвиток теоретико-методологічних основ удосконалення міжнародної бізнес-діяльності в умовах корпоратизації світогосподарського розвитку.

Поява в бізнес-середовищі корпоративних структур визначається причинами практичного характеру, які мають наступні складові. В наш час економісти трактують поняття корпорації досить неоднозначно і вкладають у нього різний зміст. До корпорацій слід відносити усі комерційні утворення, які засновані на принципах членства: господарчі товариства, товариства і господарюючі суб'єкти, утворені певним колом юридичних осіб. Однак відповідно до найпоширенішої точки зору до корпорацій відносять тільки акціонерні товариства.

Найпоширенішими сьогодні серед них є повні та командитні товариства – юридичні особи (товариства з деякими ознаками юридичної особи) і товариство з обмеженою відповідальністю (юридичні особи з деякими ознаками товариств).

У повному товаристві – юридичній особі з'являється самостійна структура – органи управління. Хоча в цю структуру входять ті ж члени, але вони знаходяться зовні підприємницьких об'єднань, виступаючи вже не від власного імені як представники інших членів, а представляючи орган управління юридичної особи. Змінюється статус майна повного товариства юридичної особи – зі спільного воно стає приватним майном юридичної особи. В той же час, оскільки особистий вплив засновників на таку юридичну особу суттєвий, то зберігаються і значні обов'язки, включаючи повну відповідальність за зобов'язаннями повного товариства – юридичної особи.

Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою, в якій зберігаються деякі елементи товариства. Як юридична особа, воно володіє майном, відособленим від майна його членів, має самостійну організацію, і, нарешті, його учасники не несуть відповідальності за його зобов'язаннями. Спочатку форма товариства з обмеженою відповідальністю була визнана в Німеччині в 1892 році, потім у Франції та в інших західноєвропейських країнах.

Проте, разом з капіталістичними елементами, зберігається також і певний особистий елемент, тобто учасники не тільки вносять майно, але і мають ряд повноважень та зобов'язань перед товариством. У такому випадку можливим є виключення учасника з його складу.

Вищою формою підприємницького об'єднання, в якій найяскравіше концентруються підприємницькі засади, основою яких є не тільки і не стільки особа, але перш за все майно (капітал), є акціонерне товариство. Саме тому ця форма набула найбільшого розповсюдження за капіталістичних відносин, законодавства більшості розвинених країн визнають тільки відкрите акціонерне товариство.

Відмінною рисою акціонерних товариств (від інших форм юридичної особи у вигляді товариств) є перетворення підприємницького об'єднання з об'єднання осіб в об'єднання власності. Тобто єдиним обов'язком учасника акціонерного товариства є майновий внесок. Відносини виникають не між учасниками акціонерного товариства, а між акціонерним товариством та акціонерами. З виникненням акціонерних форм підприємницьких об'єднань виникає і розвивається головна особливість корпоративного управління – вільна передача акціонерами часток власності (акцій).

Початок розповсюдження підприємницьких об'єднань на території Росії відноситься до часів правління Петра I. Перше розпорядження про створення торговельних товариств міститься в Указі Петра I від 27 жовтня 1699 р. Метою цього розпорядження було впровадження західноєвропейських принципів створення підприємницьких об'єднань. Так звані «компанії» початку XVII століття мали ознаки різних форм підприємницьких об'єднань: повних товариств, артілей та об'єднань з ознаками акціонерного товариства. Проте підприємницькі об'єднання не мали суттєвої ролі в економічному житті Росії аж до XIX століття. В цей час не було чітких, структурованих видів і типів компаній, було відсутнє поняття участі та системи управління, внутрішні зв'язки були хаотичними та часто незрозумілими.

Маніфест імператора Олександра I від 1 січня 1807 р. «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий», визначив два види товариств: повне товариство та товариство на довірі. Вони могли створюватися в промисловості, в сфері торгівлі, страхування і перевезень. Після ухвалення Маніфесту торгові товариства в Росії одержали необхідні умови для свого розвитку і були «популярні» в діловому середовищі аж до листопада 1917 року [89, 185].

Також Олександр I заклав основи російського акціонерного законодавства: указом від 6 вересня 1805 року він визначив таку характеристику акціонерного товариства, як обмежену відповідальність акціонерів за зобов'язаннями акціонерного товариства.

Перші акціонерні товариства створювалися в Росії, як і в Західній Європі і США, в тих галузях економіки, де господарювання потребувало значних капіталовкладень: в страховій справі, транспорті, добувній галузі.

До початку XIX століття в Росії діяло акціонерних компаній: Водозазна компанія (1755 – 1822 рр.), Санкт-Петербурзька акціонерна компанія для побудови кораблів (1782 – 1805 рр.); Російсько-американська компанія (1799 – 1868 рр.); Біломорська торгова компанія (1803 р.); Одеська страхова контора (1806 р.).

З 1807 по 1829 роки було створено ще 19 акціонерних компаній. Ухвалення загального акціонерного закону 1836 року та розвиток торгових відносин сприяли зростанню кількості створених акціонерних компаній: так, з 1836 по 1857 роки було створено 80, з 1857 по 1860 рр. – 87, з 1860 по 1870 рр. – 121, з 1870 по 1874 роки – 259.

У 1864 році був створений перший акціонерний комерційний банк – Петербурзький приватний комерційний банк, що поклав початок процесу виникнення приватних російських кредитних товариств. Початок XX століття характеризується процесом концентрації банківського капіталу як шляхом злиття (в 1906 році Московський Міжнародний, Південний Російський промисловий, Орловський комерційний банк об'єдналися в Сполучений банк), так і поглинання (в 1909 році той же банк скуповував акції Балтійського торговельно-промислового банку в Ревелі).

Також виникають такі форми організації, як синдикат (АТ «Кривля», «Мідь», «Дріт» тощо). В цей період прибутки, які приносили акції російських акціонерних товариств, були вищими, ніж в Європі, що викликало появу великої кількості іноземних учасників. Так, в 1900 році на частку іноземних учасників доводилося 29% основного капіталу Акціонерного Товариства Російської імперії. До листопада 1917 року на території Російської імперії діяло близько двох тисяч акціонерних торгових компаній з номінальним капіталом близько 6040 млн. крб.

Кінець XIX – початок XX ст. характеризується як період масового вивозу капіталу з розвинених країн світу. Джерелом вивозу капіталу були монополії, які прагнули захопити сировинні джерела залежних країн, при цьому підсилюючи їх експлуатацію, будуючи на їхній території підприємства з переробки сировини, та вивозили з них прибутки, що складали значну частину національного доходу. В першу чергу вивіз капіталу здійснювався в економічно слабо – розвинені країни, тому що в результаті недостатності власних капіталів, низьких цін на землю і сировину, низького рівня заробітної плати робітників, норма прибутку там значно вище, ніж в країнах розвинутого капіталізму. На початку XX ст. від вивозу капіталу розвинені країни одержували щорічно 1,5–2 млрд. дол. прибутку.

Капітал вивозився в двох основних формах: підприємницький капітал (інвестиції в промисловість, сільське господарство, торгівлю) і позиковий капітал (позики окремим державам, містам, банкам, промисловим та іншим компаніям). Підприємницькі інвестиції, в свою чергу, поділялися на прямі вкладення, головним чином в акції промислових, торговельних, банківських підприємств, плантацій, що забезпечувало повне володіння або повний контроль над діяльністю даних підприємств, та портфельні, що формально не надавали їх власникам повноти володіння та контролю.

XX століття характеризується бурхливим розвитком великих компаній, як отримують назву транснаціональних. Ретроспективний погляд на досягнення ТНК дозволяє визначити декілька періодів їх розвитку та впливу на розвиток світової економіки в цілому.

Перший період символічно міг би бути обмежений 1900 і 1928 рр. Вибір таких меж обумовлений трьома факторами: по-перше, останні двадцять років XIX ст. були золотим часом для промислового розвитку майбутньої «Великої сімки», в яку в останній чверті XX ст. увійшли провідні держави світу, по-друге, майбутні ТНК увійшли в XX ст. з міцною фінансовою, технологічною і управлінською базою,

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

по-третьє, підготовка до Першої світової війни 1914–1918 рр. та власне військові дії відіграли значну роль в розвитку ТНК й істотно підсилили позиції провідних компаній сторін, що були учасниками війни, включаючи компанії сторони, що програла. Будь-яка спроба кваліфікувати цей період з погляду бізнесу неминує приводить до фіксації відкриття двох стратегічних галузей виробництва, які сформувалися на початку сторіччя – автомобільної та авіаційної. Жорстке суперництво, що перетворило ситуацію на нафтовому ринку до відкритого зіткнення між нафтовими компаніями, починаючи з 1918 р. і практично до початку депресії 1929 року, завершилося поділом нафтового ринку між «сімома сестрами» – провідними ТНК, які наприкінці 1920 року почали контролювати світовий нафтовий ринок без будь-яких серйозних обмежень аж до енергетичної кризи 1973–1979 рр. Другий період охоплює час з 1929 по 1945 рр. і включає економічні реформи Президента Ф. Рузвельта та характеризується прискоренням промислового розвитку в США, Німеччині, Японії, СРСР і деяких інших країнах, викликаним спочатку загрозою, а потім розгортанням Другої світової війни Сама війна велася не тільки на полях битв, але і в лабораторіях, конструкторських бюро, цехах заводів, власниками яких були державні і приватні компанії.

Це був специфічний період у розвитку ТНК принаймні з двох причин По-перше, прийшов час унікальних технологічних проривів, а по-друге утворилася нова система регулювання фондового ринку США, сформована на основі фінансового законодавства, розробленого і прийнятого конгресом США в результаті зусиль адміністрації президента Ф. Рузвельта. Цей період розвитку ТНК забезпечив акумуляцію трудових, технологічних й управлінських ресурсів для величезного стрибка до недосяжних раніше можливостей в другій половині століття.

Третій період продовжувався з 1946 по 1972 рр. та включав не тільки відновлення світової економіки після Другої світової війни, але й історичне вирішення у середині 1960-х рр. найбільш складної соціальної проблеми – забезпечення гарантованих прийнятних стандартів нижнього рівня якості життя населення в групі провідних західних країн. Такий результат став можливим завдяки акумуляції фінансового капіталу на державному рівні та раціональній взаємодії бізнесу і держави. У технологічній сфері основа для подальшого розвитку є розвиток інформаційних технологій.

Четвертий період мав місце з 1973 по 1985 рр. та охопив часи енергетичної кризи й ліквідації її наслідків, перебудови відносин між Північчю і Півднем, часткового перерозподілу ринку між нафтовими компаніями країн-членів ОПЕК і західними нафтогазовими компаніями, першого, але дуже ефективного використання боргів Півдня як чутливого політичного інструменту.

Значний прогрес в розвитку комп'ютерних технологій, їх виробництві і продажах уможливив формування нової групи ТНК, що виробляє комп'ютери, програмні продукти й розподіляє інформаційні технології по всьому світу. Будучи орієнтованими на свій очевидний успіх і перевагу, провідні ТНК вступили в п'ятий період свого розвитку, який несподівано став, можливо, самим суперечливим впродовж всього століття.

П'ятий період розвитку провідних ТНК та їх трансформація в глобальні компанії почався приблизно у 1985 р., його ж завершення можна умовно датувати 2000 р., та реально він ще продовжується. Принаймні, три ознаки характерні для цього періоду. По-перше, інформаційні технології розповсюджувалися так швидко, що їх вплив на розвиток породив ідею так званого Метакапіталізму, що включає появу глобальних компаній. По-друге, значні зміни на політичній карті світу призвели до виникнення нових можливостей для глобальних компаній в розповсюдженні їх діяльності на територіях Східної та Південної Європи, а також на територіях країн СНД. По-третьє, світова фінансова система, сконструйована й розгорнута відразу після Другої світової війни, прийшла в непридатність через «перегрів», який викликаний діями ТНК та багатьма іншими компаніями на фондовому ринку.

Шостий період розвитку ТНК почався з 2000 року і продовжується сьогодні. Він є складніший за попередні та характеризується наступними ознаками. По-перше, посилюється роль та значення локальних військових конфліктів у вирішенні геоекономічних задач та реалізації економічної політики транснаціональних корпорацій. По-друге, найвагомішою складовою діяльності ТНК стала реалізація транзитних можливостей держави відповідно до економічних стратегій ТНК. По-третьє, економічна стратегія будь-якої транснаціональної компанії формується з урахуванням енергетичної складової забезпечення розвитку свого бізнесу, його інфраструктури та енергетичної ситуації в тому регіоні світу, де ведеться бізнес. По-четверте, економічна стратегія ТНК розробляється та реалізується в умовах міжнародних економічних війн між державами та регіональними угрупованнями. По-п'яте, основними формами та інструментами конкурентної боротьби перестають бути операції на товарних ринках, ринках послуг, фінансових ринках. Боротьба з конкурентами проявляється в злиттях та поглинаннях, формується специфічний світовий ринок злиттів та поглинань, які стають формами розширення бізнесу та проникнення на ринки інших країн.

Таким чином, шостий період можна охарактеризувати як етап перетворення транснаціональних корпорацій в глобальні компанії, та значного посилення їх впливу на формування світової політики, що не тільки значною мірою, загострює глобальні проблеми людства, але й формує нові інструменти для вирішення питань цивілізаційного розвитку.

Отже, хотілось би наступним чином узагальнити отримані результати.

Доведено що, поява та розвиток корпоративної моделі управління проходила під патронатом еволюційного вектору підприємницьких структур та їх об'єднань. Елементи корпоративного утворення проявилися у повній мірі вже під час широкого використання командитного товариства, яке передбачало відсутність юридичної особи ще в XII столітті. В той же час усі складові корпоративної структури відзеркалилися при появі акціонерного товариства, яке стало довершеною формою підприємницьких об'єднань. Перші акціонерні товариства виникли в XVII столітті, приблизно у 20-х роках XIX століття акціонерне товариство стало основною формою підприємницьких об'єднань в США та Англії.

Для того, щоб визначити відмінності між підприємницькими об'єднаннями, необхідно визначити ознаки за якими їх можна класифікувати. Класифікація повинна містити ознаки як історичної приналежності, так і наявність володіння та розпорядження майновими правами, й можливість залучення до управління інвестиційно зацікавлених осіб. Історичні ознаки корпорацій повинні об'єднати показники, які було сформовано за декілька століть розвитку корпоративних підприємств та форм економічної діяльності.

Отже, виходячи з проведеної класифікації можна стверджувати, що поява перших корпорацій характеризується такими етапами: створення перших товариств, виникнення принципу складової відповідальності, розвиток принципів корпоративного управління, поява товариства з обмеженою відповідальністю, створення інтегрованих корпоративних структур.

Розгляд історичного генезису становлення корпоративного управління дає підстави для того, щоб чітко сформулювати дефініцію та основні ознаки корпорації, а також розглянути й систематизувати сучасні підходи та моделі управління корпоративною власністю в різних країнах світу.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Вдовиченко Ю.В. Історико-економічний генезис корпоративних структур / Ю.В.Вдовиченко, В.В.Македон // Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. Економіка і регіон. – 2005. – №2(5). – С. 97-102.
2. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке / Н. Розанова // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 51–67.
3. Функ Я.И. АО: история и теория. / Я. И. Функ, В. А. Михалеченко, В. В. Хвалеи. – Минск, 1999. – 607 с.
4. Субботин А. К. Границы рынка глобальных компаний. / А. К. Субботин – М.: Урис, 2003. – 367 с.

РЕЗЮМЕ

Метою роботи є розвиток теоретико-методологічних основ удосконалення міжнародної бізнес-діяльності в умовах корпоратизації світогосподарського розвитку.

Ключові слова: світогосподарський розвиток, корпоратизація, міжнародний бізнес.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

РЕЗЮМЕ

Целью работы является развитие теоретико-методологических основ совершенствования международной бизнес-деятельности в условиях корпоратизации мирохозяйственного развития.

Ключевые слова: мирохозяйственных развитие, корпоратизация, международный бизнес.

SUMMARY

The aim is to develop theoretical and methodological foundations of improving international business activities in a corporatized world economic development.

Keywords: world economic development, corporatization, international business.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА ЗАКОНОМІРНІСТЬ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Коваленко О.О., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства ДДМА

Розвинутою сферою товарного обміну між країнами є світовий ринок, який виявляє себе через міжнародну торгівлю. Істотний вплив на розвиток міжнародної торгівлі здійснює зовнішньоекономічна політика різних країн чи їх угруповань, тобто з точки зору теорії міжнародної економіки товар має значення не як продукт виробництва (товари, послуги), а як об'єкт пропозиції і попиту [1]. При порушенні рівноваги яких виникає економічна криза. Міжнародна торгівля в наш час розвинулася в одну з головних рушійних сил світового розвитку [2, с.66], рівень її розвитку визначає динаміку міжнародного обміну послугами. Основи міжнародної торгівлі відображено у класичних концепціях теоретиків, які надали базове осмислення та пояснення причин міжнародного товарного обміну, а саме: А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін, Дж. Сакс. Тенденції розвитку світових галузевих ринків відображено в роботах вітчизняних вчених: О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, В. Гесця, Ю. Макогона, В. Новицького, Ю. Пахомова, Є. Савельєва, А. Філіпенка, Т. Циганкової, та ін., які займаються дослідженням проблем транснаціоналізації світового господарства і розвитку міждержавних стосунків, що виникають на основі економічної залежності країн. Разом з тим, недостатньо дослідженим залишається питання розробки взаємодії національних економік зі світовою економічною системою, підтримки експорту продукції.

Мета дослідження - узагальнення теоретичного матеріалу, виявлення чинників розвитку міжнародних економічних відносин та оцінка структурних зрушень у міжнародній торгівлі товарами.

Історично першою й найбільш розвинутою формою міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля товарами [3, с. 162], поява якої зумовлена географічним фактором. Історія розвитку всіх країн показує, що господарський зв'язок між виробниками завжди здійснюється під впливом кооперації та поділу праці [4, с.7], а міжнародна торгівля відображає їхню економічну залежність. Розвинутою сферою товарного обміну між країнами є світовий ринок, його базовим елементом був і залишається внутрішній ринок.

Міжнародну торгівлю можна представити як еволюційний процес, що пройшов декілька етапів. Періодизація міжнародної торгівлі, за основними подіями в світі дозволяє виокремити наступні етапи її розвитку:

- I — початковий (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.);
- II — друга половина XIX ст. — початок Першої світової війни (1914 р.);
- III — період між двома світовими війнами (1914—1939 рр.);
- IV — повосний (50—60-ті роки);
- V — сучасний (з початку 70-х років) [5].

Міжнародну торгівлю, її розвиток характеризує велика кількість індикаторів, які можна систематизувати за наступними ознаками: показники обсягів, структури, динаміки (інтенсивності), результатів [3, с. 145]. Зазначені показники характеризують і зовнішню торгівлю окремих країн світу, їх регіональних об'єднань.

На сучасному етапі трансформації світового господарства для розвитку національних виробництв необхідною є взаємодія з іншими країнами, участь у процесі поглиблення міжнародного розподілу праці та міжнародного обміну. Форми міжнародної торгівлі за специфікою регулювання є віддзеркаленням державно-політичного підходу уряду певної країни до торгівельно-економічних відносин з іншими країнами. [5, с. 98] Уявлення про сучасний етап розвитку світової торгівлі можна отримати з наведених даних табл.1., про динаміку співвідношення обсягів експорту товарів та валового продукту за рис.1.

Таблиця 1

Динаміка розвитку міжнародної торгівлі товарами, млрд. дол. США

Показник експорту	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Світ, в т. ч. за регіонами	10494,5	12119,5	14014,0	16139,9	12541,6	15273,9	18255,1
Африка	311,1	370,9	436,7	562,3	393,3	508,7	594,2
Азія	3060,2	3576,1	4141,7	4725,1	3890,9	5078,5	5976,8
СНД	343,7	430,9	520,5	702,5	450,3	589,3	788,8
Європа	4397,0	4975,5	5799,5	6471,0	5019,3	5634,3	6612,3
Близький Схід	541,2	659,5	766,2	1034,1	715,2	910,1	1250,6
Північна Америка	1475,8	1664,2	1840,8	2035,2	1602,4	1964,5	2282,4
Південна і Центральна Америка	365,5	442,4	508,7	609,6	470,3	588,6	750,0

Джерело: статистична база ВТО [6].

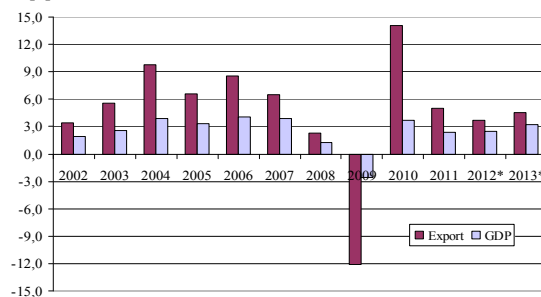


Рис.1. Динаміка змін обсягів міжнародної торгівлі товарами і ВВП, %.
Джерело: складено автором за даними [6], [7].