

УДК 339.564

**СВІТОВА ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ**

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

**Пузанов І. І. Реалізація стратегії стимулювання експорту у світовій практиці.**

У статті розглядаються питання використання стратегії стимулювання експорту з метою отримання фінансових ресурсів для економічного розвитку. Можливість, а в деяких випадках і необхідність використання цієї стратегії обґрунтовувалася у теоретичних підходах і практичних концепціях, прийняття в рамках ООН концепції Нового Міжнародного економічного порядку. Показані серйозні успіхи в цьому напрямку нових індустріальних країн Південно-Східної Азії, країн АСЕАН та окремих латиноамериканських країн. Розглянуто економічна політика країн і механізм реалізації експортоорієнтованої стратегії, труднощі і проблеми при її реалізації.

**Pouzanov I. Implementation of the strategy to stimulate exports in the world.**

The article examines the use of export promotion strategy in order to obtain financial resources for economic development . Opportunity , and in some cases, the need for this strategy was justified in theoretical approaches and practical concepts , acceptance within the UN concept of a new international economic order. It is shown substantial progress in this direction of the new industrialized countries of South East Asia, ASEAN and Latin American countries. It is considered economic policy and implementation mechanism export oriented strategy, constraints and challenges in its implementation

**Пузанов И.И. Реализация стратегии стимулирования экспорта в мировой практике.**

В статье рассматриваются вопросы использования стратегии стимулирования экспорта с целью получения финансовых ресурсов для экономического развития. Возможность, а в некоторых случаях и необходимость использования этой стратегии обосновывалась в теоретических подходах и практических концепциях, принятии в рамках ООН концепции нового Международного экономического порядка. Показаны серьезные успехи в этом направлении новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, стран АСЕАН и отдельных латиноамериканских стран. Рассмотрены экономическая политика стран и механизм реализации экспортоориентированной стратегии, трудности и проблемы при ее реализации.

**Постановка проблеми.** Питання використання стратегії стимулювання експорту з метою отримання фінансових ресурсів для економічного розвитку являються на даний час дуже актуальними. Можливість, а в деяких випадках і необхідність використання цієї стратегії обґрунтовувалася у теоретичних підходах і практичних концепціях, прийняття в рамках ООН концепції Нового Міжнародного економічного порядку. Тому автор вважає за доцільність розгляд цього питання більш ґрунтовно зважаючи на світовий і вітчизняний досвід.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Програма форсування експорту у якості моделі розвитку національної економіки знаходить теоретичне обґрунтування в рамках теорій зовнішньої торгівлі та концепцій вивозу капіталу у працях меркантилістів, Б. Баласи, Р. Вернона, Дж. Кейнса, К. Акамацу, К. Кодзіми, П. Вельфенсона, П. Джесінські, Дж. Хікса, Е. Г. Хансен, В. Леонт'єва, П. Бакклі, М. Кассона. Однак у другій половині 90-х рр. відбувся сплеск інтересу до теоретичних розробок та практичної апробації цієї моделі. Такий підвищений інтерес до питань стратегії форсування експорту з метою економічного

зростання був викликаний проведенням реформ у постсоціалістичних країнах. Тим більше, що інтерес до цієї стратегії проходив на тлі жорсткої критики з боку наукової спільноти, фахівців міжнародних економічних і фінансових установ стратегії розвитку, орієнтованої на внутрішній ринок, тобто імпортозаміщення, в основі якої закладені надмірне використанням державою імпорту обмежень, занижених обмінних курсів валют, що стимулює отримання високих прибутків національних виробників. В основі такої жорсткої критики з боку була теорія факторів виробництва Хекшера-Оліна, з якої логічно випливає необхідність орієнтації, зокрема країн, що розвиваються на зовнішньоекономічні зв'язки при посиленому розвитку в національному господарстві трудомістких галузей.

**Метою статі** є визначення напрямів реалізації стратегії стимулювання експорту у світовій практиці.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Враховуючи характер міжнародної спеціалізації, що склалася на початку 70-х рр. і спираючись на теорію Хекшера-Оліна, Я.Тінберген зробив висновок, що настав час перерозподілу країн за різними групами галузей економіки. Така ревізія, на його думку, повинна була привести до скорочення або навіть до ліквідації одних галузей і створенню чи розширенню інших [1, 15]. Розвинені країни повинні перенести виробництво багатьох трудомістких виробів в країни, що розвиваються, залишивши у себе лише складні наукоємні виробництва. Так, до речі, і сталося, причому, прискоренню цього процесу особливо сприяли ТНК, що мали свої філії як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються. Якщо у 70-х рр. у світі налічувалося близько 7 тис. ТНК, то до середини 90-х рр. їх кількість зросла до 40 тис. Якщо на початку 60-х рр. ТНК мали за кордоном 3,5 тис. дочірніх компаній, то в 90-х рр. їх кількість перевищувала 200 тис. На 2008 р. за оцінками ООН кількість ТНК дорівнювало 79 тис., а кількість філій – 790 тис. На 2009 р. кількість ТНК – 82 тис., філій – 810 тис. При цьому найбільше число дочірніх підприємств ТНК має в нових індустріальних і країнах з перехідною економікою, як Китай, Сінгапур, Бразилія, Мексика, Південна Корея, Росія [2, 3].

У своїй доповіді, представленій Римському клубу, американський економіст Е.Ласло пропонував переглянути основні цілі економічного зростання. Він вважав, що необхідно відмовитися від економічного зростання як такого і перейти до зростання, яке забезпечує підвищення якості життя, що особливо актуально для країн, що розвиваються. Ласло запропонував прийняти країнам, що розвиваються нові стратегії розвитку, які були б спрямовані на форсування експорту [4]. Француз М.Герні у своїй доповіді “Третій світ – три чверті світу” різко критикував існуючу на той момент систему допомоги країнам, що розвиваються, а також модель індустріалізації на основі імпортозаміщення. Він вважав, що розвиток можливий лише в рамках великих регіональних об'єднань, які створюють великий внутрішній ринок, захищають його від зовнішньої конкуренції, вирішують проблему ресурсозабезпечення [5].

Дуже популярним у 70-х рр. стала доповідь Комісії незалежних експертів під керівництвом В.Брандта, створеної за ініціативи Світового банку, «Північ – Південь: проблема виживання». Автори доповіді вперше обґрунтовано взаємопов'язують економічні проблеми промислового розвинених (Північ) і країн і країн, що розвиваються (Південь). На їх думку, швидкий розвиток Півдня послужить Півночі, а в свою чергу, економічне зростання Півночі важливий для економічного розвитку Півдня.

До речі, саме Комісія В.Брандта, дослідивши систему зовнішнього фінансування країн, що розвиваються, з тривогою зазначила, що 2/3 позикових коштів використовуються в цих країнах непродуктивно, звідси проблеми з погашенням зовнішнього боргу і феномен його прискореного зростання. Таким чином, вже в середині 70-х рр., Комісія В.Брандта попередила про те, що криза боргу неминуха, якщо не вжити необхідних заходів.

Розвиток експорту в країнах, що розвиваються став можливим лише внаслідок того, що саме на початку 70-х рр. завершилася перемогою багаторічна їх боротьба за новий міжнародний економічний порядок (НМЕП). Ще у 1955 р. на першій конференції держав, що розвиваються в Бандунге було поставлено питання про поліпшення умов зовнішньої

торгівлі, скасування протекціоністських тарифів для товарів з країн, що розвиваються, стабілізації ринків і цін, диверсифікації їх торгового експорту. Іншими словами, останні чітко усвідомлювали, що виробляти товари для експорту, створивши відповідні галузі у вітчизняній економіці, – це пів справи. Інша половина – реалізація виробленої продукції на світовому ринку. І тут країни, що розвиваються виступили вельми згуртовано. Боротьба за новий міжнародний економічний порядок розтягнулася більш ніж на 20 років. У 1963 р. на черговій сесії Генеральної Асамблеї ООН країни, що розвиваються представили спільну декларацію 75 держав, в якій пропонувалося провести поетапне зниження аж до повного усунення всіх тарифів на експортні товари з цих країн. На першій сесії ЮНКТАД у 1964 р. країни, що розвиваються виступили з аналогічною вимогою, додавши і питання про скорочення платежів за зовнішньою заборгованістю. Нарешті, у 1974 р. боротьба увінчалася успіхом, і Генеральна Асамблея ООН прийняла декларацію і програму щодо встановлення НМЕП. У програмі містилася вимога про перегляд зовнішньої заборгованості країн, анулювання цілого ряду боргів, мораторій, зміну термінів виплат, субсидуванні відсотків. Прийняття програми НМЕП зажадало від індустріальних країн заходів у відповідь [6].

Особливо кардинально переглянула свою політику по відношенню до країн, що розвиваються Японія. У другій половині 70-х рр. була опублікована робота К. Кодзіми, де був зроблений дуже актуальний для того часу висновок: розвиток економічних відносин по лінії Північ – Південь повинен йти як шляхом розширення допомоги Півдню, переважно урядовими каналами, так і через лібералізацію зовнішньоторговельних відносин. Іншими словами, пропонувалося зробити дві дуже своєчасні речі: поліпшити структуру зовнішньої заборгованості країн у бік збільшення пільгового державного кредитування та допомоги на двох- і багатосторонній основі з метою запобігання кризи боргу і сприяти розвитку експорту країн, що розвиваються, що збільшило б їх валютні надходження і знизило необхідність в зовнішньому фінансуванні. К. Кодзіма запропонував наступну схему взаємодії розвинених країн і країн, що розвиваються: 1) на першому етапі допомога здійснюється у вигляді прямих інвестицій в первинні галузі, а потім і у виробничу інфраструктуру, 2) на другому етапі при вже існуючій (створеної на першому етапі) платоспроможності країн надання кредитів, а потім і технологій, які відповідають рівню розвитку; 3) на третьому етапі – передача досвіду управління. Саме за цією схемою з'явилися у 80-і рр. нові індустріальні країни Південно-Східної Азії [7].

У цілому концепція НМЕП і перебудова в економічних пріоритетах промислово розвинених країн у напрямку сприяння форсування експорту в країнах, що розвиваються призвели до того, що вже на початку 80-х рр. ці країни досягли істотного прогресу в галузі експорту. Якщо в 1960 р. експорт нової продукції і напівфабрикатів з цих країн становив 3,7 млрд. дол. в поточних цінах, то в 1970 р. – 13,1, а 1982 р. – 119,0 (з них машин і устаткування – 32,1). Питома вага готових виробів і напівфабрикатів у загальному обсязі експорту країн, що розвиваються становила: у 1960 р. – 14,2%, у 1970 р. – 23,8, у 1980 р. – 19,5, 1982 р. – 28,6, 1990 р. – 53,6, 1995 р. – 65,9, 2000 р. – 69,2, 2005 р. – 65,9, 2010 р. – 63,1, 2011 р. – 59,6 % [8, 9, 10, 11].

Однак тут слід особливо підкреслити, що такі вражаючі успіхи в динаміці експорту країн були досягнуті в основному за рахунок нових індустріальних країн (НІК) і країн АСЕАН. Інші ж країни, що розвиваються продовжували зберігати сировинну орієнтацію експорту в поєднанні з імпортозамінюючою індустріалізацією. Головними експортерами машин і устаткування стала четвірка НІК – Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея і четвірка країн АСЕАН – Індонезія, Малайзія, Таїланд, Філіппіни. Цілком очевидно, що форсування експорту як модель економічного розвитку могла працювати або в країнах, багатих паливними ресурсами (в основному нафтою), – в Бахреїні, Конго, Ірані, Іраку, Нігерії, Омані, Катарі, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах, або в країнах, що мають достатній рівень економічного розвитку для експорту конкурентоспроможних промислових товарів, – у Китаї, Гонконгу, Ізраїлі, Південній Кореї, Сінгапурі, на Тайвані. Що стосується більшості інших країн, що розвиваються (їх понад 40), то вони є

експортерами або мінеральної сировини (Болівія, Чилі, Гвінея, Ліберія, Перу, Того, Заїр), або сільськогосподарської продукції (Аргентина, Бурунді, Кот-Д'Івуар, Гвінея, Мадагаскар, Нікарагуа, Намібія, Парагвай, Перу, В'єтнам, Замбія). У 60-70-ті рр. виокремилася також група країн (понад 30), які стали експортерами послуг та одержувачами доходів і приватних переказів: Багами, Барбадос, Бутан, Камбоджа, Кіпр, Домініканська Республіка, Єгипет, Сальвадор, Йорданія, Ямайка, Кувейт, Мальдіви, Сейшели, Мальта, Непал, Панама. Причому в цих випадках йдеться як про успішний розвиток туризму, так і про перекази громадян цих країн, що працюють за кордоном [6].

Такий розподіл експортних можливостей країн, що розвиваються в 70-80-х рр. означав, що переважна їх більшість не має достатнього експортного потенціалу, щоб конкурувати на світовому ринку, тому неможливо говорити про самостійне успішне заробляння фінансових коштів шляхом форсування експорту. По суті, лише чотири нові індустріальні країни Азії – Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань – досягли значних успіхів у промисловому розвитку і в експорті (точні прилади, автомобілі, комп'ютери, теле-, відео, аудіотехніка, текстиль тощо). Друга ж група країн, що розвиваються – експортерів – це країни-члени ОПЕК, тобто експортери енергоносіїв. Отже, форсування експорту не могло стати для переважної більшості країн, що розвиваються тією панацеєю, яка вирішила б усі проблеми мобілізації необхідних для господарського розвитку фінансових ресурсів і позбавила б країни, що розвиваються, від необхідності займати зовнішні фінансові кошти.

Така диференціація країн світу, що розвивається за ступенем здійснення експортоорієнтованої моделі розвитку пояснюється відмінностями в проведенні ними економічної політики. Експортоорієнтована східноазійська модель виявилася ближчою до реалій світової економіки. Вона найбільше відповідала тій характеристиці, яка була дана форсування експорту в дослідженнях американця Б. Баласса. Він стверджував, що експортна орієнтація країн, що розвиваються підвищує продуктивність, сприятливо впливає на розміщення ресурсів, використання виробничих потужностей, масштаби виробництва і зміни технології. Результати досліджень Б. Баласса в 80-х рр. показали, що експорт сприяв підвищенню темпів економічного зростання [12, 13].

На основі аналізу економічної політики країн, що розвиваються американський економіст зробив висновок про важливість для них відкритості національної економіки, про орієнтацію її на зовнішньоекономічні зв'язки. У 80-ті рр. Б. Баласс зробив висновок, що найбільш перспективною моделлю зростання країн має стати поєднання політики стимулювання експорту та імпортозаміщення при провідній ролі експорту. При цьому збільшення експортної квоти країни має позитивний вплив на її економічне зростання, у той час як імпортозаміщення при вузьких межах національних ринків його стримує.

На тлі широкого різноманіття застосування концепції форсування експорту до економічного розвитку країн, що розвиваються особливо сприятливе враження справляє Східноазійський варіант. В основі концепції розвитку цього регіону лежить визнання необхідності активної взаємодії національних економік з іноземним капіталом, всебічного використання переваг міжнародного поділу праці. Азіатська модель розвитку є регіональною в тому сенсі, що її прийняли більшість країн Південно-Східної Азії, і в тому сенсі, що вона реалізується поетапно країнами регіону: найбільш просунуті країни (НК) йдуть все далі в своєму розвитку, їх майже наздоганяють країни АСЕАН, наступні за ними і повторюють шлях, пройдений зазначеними країнами на кілька років раніше [14].

На першому етапі реалізації моделі форсування експорту взаємодія промислово розвинених країн з майбутніми НК здійснювалася на рівні виробництва і обмежувалася зовнішньоторговельними зв'язками, де превалював обмін готової продукції індустріальних країн на сировину з країн Азії. На цьому етапі переважав імпорт технологічно нових товарів. Очевидно, що такий тип зовнішньоекономічних відносин не міг не позначитися на економіці азіатських країн, яка була вкрай нестійка, чутлива до зовнішніх змін і впливів.

На другому етапі взаємодії розвинених країн з майбутніми НК останні проводять імпортозаміщуючу індустріалізацію. У цей період вивіз капіталу з промислово розвинених

країн до Азіатського регіону супроводжувався поставками машин, устаткування, технологій, ноу-хау тощо. Зовнішні фінансові ресурси і технології прямували на створення імпортозаміщуючих галузей і на створення промислової інфраструктури. Завдяки політиці імпортозаміщення в Азіатському регіоні вдалося досить швидко наситити внутрішній ринок споживчими товарами. Однак обмеженість внутрішнього ринку була основним стримуючим фактором для подальшого розвитку економіки, що вимагало з часом зміни загальної концепції розвитку. У цей період (70-ті рр.) починає формуватися політика експортної орієнтації.

Третій етап перетворення азіатських країн в НІК супроводжувався поставками в регіон промислового та технологічного устаткування та зростанням експорту з цих країн. Зовнішнє фінансування країн Азії здійснювалося на цьому етапі, як по державній, так і по приватній лінії, на двох- і багатосторонній основі, на пільгових і на комерційних умовах. Динаміка процесу зовнішніх запозичень виглядала наступним чином: від державної допомоги розвитку до інвестиційних, інноваційних та експортних кредитів, а потім до позик на рефінансування та обслуговування зовнішньої заборгованості. Тут слід особливо відзначити, що на відміну від НІК Латинської Америки, у яких нераціональне використання зовнішніх позик призвело до утворення величезної і важко керованої зовнішньої заборгованості, азіатські НІК змогли уникнути гострої боргової кризи. Їм вдалося створити ефективні механізми використання зовнішніх позик і сформувану налагоджену систему обслуговування боргу. Сюди входили всі експортні доходи, валютні надходження від туризму, переказ дивідендів за кордон, доходи від експорту послуг.

Приплив іноземного капіталу та створення філій ТНК загострили конкурентну боротьбу на внутрішньому ринку НІК. В умовах коли економічне виживання «місцевих» компаній залежало від конкурентоспроможності їх продукції, філії ТНК надавали стимулюючий вплив на них, змушували їх швидше використовувати і освоювати нові технології, методи управління, розвивати науково-технічну базу. При цьому створення підприємств, орієнтованих на зовнішній ринок, відповідало взаємним інтересам і ТНК, і азіатських країн.

У результаті в економіці країн Південно-Східної Азії відбулися бажані зрушення: на перше місце вийшли галузі обробної промисловості, отже, зріс експорт промислової продукції. Сформувався зворотний зв'язок, тобто в розвинені країни ринув потік експортних готових виробів з країн Азії.

Третій етап трансформації країн Азії завершився вплетенням в структуру їх взаємодії з промислово розвиненими країнами такого фактора, як наука. Якщо на першому та другому етапах відносно наукових розробок у цих країнах проводилася політика запозичення, то третій етап характеризується розвитком власного науково-технічного потенціалу. Науково-дослідні роботи носять в основному прикладний характер і зосереджені в НДІ великих компаній. Звичайно, перехід до цього рівня економічного розвитку також неможливий без зовнішнього фактора: йдеться про підготовку фахівців за кордоном.

Всі три перерахованих етапи розвитку – імпорт, імпортозаміщуюча індустріалізація, експорт – вперше були охарактеризовані японським економістом К.Акамацу. Автор зробив висновок, що для нової індустріальної країни (мова тоді йшла про Японію) притаманна послідовність V-образних кривих зростання імпорту, виробництва та експорту, що нагадують стаю гусей, що летять. Висновки К.Акамацу були практично підтверджені як розвитком післявоєнної Японії, так і розвитком у 70-80-х рр. НІК. Концепція «гусей, що летять» К.Акамацу отримала подальший розвиток в економічній теорії. У 1973 р. К.Кодзіма замість цієї концепції ввів поняття «наздоганяючого циклу продукції» [16, 17].

Дослідники концепції «наздоганяючого циклу продукції» за схемою «гусей, що летять» багаторазово підкреслювали важливість політичної волі диктаторського типу і високопрофесійної демократії при проведенні економічних реформ. Потрібно сказати, що тут країни Південно-Східної Азії відповідали цій вимозі. У Південній Кореї військовий

режим був встановлений у 1961 р., на Тайвані завжди існувала однопартійна система, в Таїланді та Індонезії існувала диктатура.

Економічний успіх країн Південно-Східної Азії, звичайно, визначився не однієї тільки формою правління. Військові диктаторські режими були і в країнах Латинської Америки, але тільки в Чилі були отримані позитивні результати економічних реформ по типу «наздоганяючого розвитку» (і то за триваліший період часу). Проте все ж слід підкреслити, що в Азії на всіх стадіях реалізації концепції «гусей, що летять» політика уряду грала вирішальну роль. Саме уряд змінював пріоритети і перебудував економічну політику на ходу, шукав оптимальні варіанти більш швидкого досягнення мети. На попередній стадії за допомогою субсидій і податкових пільг уряд стимулював місцевих та іноземних підприємців. На стадії імпортозамінної індустріалізації уряд підтримував вітчизняне виробництво. На стадії форсування експорту він сприяв створенню чисто експортних галузей (наприклад, виробництво телевізорів у Південній Кореї або холодильників і кондиціонерів на Тайвані).

Країни Південно-Східної Азії, які вступили на наздоганяючий шлях розвитку, мали різні стартові умови. Оскільки Тайвань і Корея були у минулому японськими колоніями, то деякі промислові галузі були там створені ще у 30-х рр. При цьому на Тайвані переважало мале приватне виробництво, а в Кореї державна бюрократія підтримувала розвиток великих приватних фірм. У Гонконгу розвиток текстильної та швейної промисловості почався у 50-х рр. внаслідок міграції робочої сили, капіталів, знань з Шанхаю (КНР).

Але, незважаючи на всі відмінності на старті, основні риси економіки азіатських країн схожі. Їх відрізняє прагнення повторити шлях Японії, жити за принципом “спочатку економіка, а потім демократія”. Розвиток цих країн відбувався при авторитарних режимах, при потужному бюрократичному апараті; швидке зростання промисловості відбувався у основному за рахунок експортної орієнтації. До речі, у світовій історії саме при диктатурах відбувалося швидке відновлення і зростання економіки – диктатура Кромвеля, Наполеона. Так, зробивши переворот і захопивши одноосібну владу наприкінці 1793 р., Наполеон Бонапарт тільки за один рік відновив бездефіцитність бюджету, погасивши не тільки внутрішній, а й зовнішній борг Франції. Подальша логіка розвитку азіатських країн після досягнення досить високих показників економічного зростання неминуче приводила до повалення диктатури і встановлення демократії [18].

Величезний вплив на процес «наздоганяючого розвитку» робить політика залучення прямих іноземних інвестицій. У 90-ті рр. лідером в імпорті підприємницького капіталу був, без сумніву, Китай. У його економіку у 1990 р. було вкладено 3,49 млрд. дол., 1993 – вже 27,52 млрд. дол., в 1995 р. – 35,85 млрд., в 2000 р. – 38,40, 2005 – 79,13, 2008 р. – 154,80 млрд. дол. [19, 20]. Також значний потік іноземних інвестицій до Малайзії, на Тайвань, у Таїланд, Гонконг, Сінгапур. Деяко особібно стояла Південна Корея. Тут реалізовувалася концепція опори на власні фінансові та технологічні цілі, проводилася політика протекціонізму по відношенню до національних підприємців.

Як показали майже чотири десятиліття здійснення в країнах Південно-Східної Азії концепції «наздоганяючого розвитку», вони зробили гігантський стрибок у розвитку: середньорічні темпи економічного зростання становили 5,5% – це в три рази вище, ніж в Латинській Америці, і в 5 разів, ніж в Африці [19, 20]. Більше того, висока динаміка економічного зростання в НІК (Гонконг, Сінгапур, Тайвань і Південна Корея) дозволила МВФ включити у 1997 р. ці країни до групи держав з розвинутою економікою. Правда, валютно-фінансова криза, що розвинулася в регіоні у 1997 р., змінила ситуацію.

За роки «наздоганяючого розвитку» змінилася структура національних економік цих країн. Ще до 1980 р. частка аграрного сектора у ВВП НІК Південно-Східної Азії знизилася до 1% в Гонконзі і 14% у Південній Кореї. Частка ж промисловості в тому ж році склала: 1/3 ВВП Сінгапуру, Малайзії, Південної Кореї, 43% ВВП Тайваню, 28% ВВП Таїланду. Тобто на рубежі початку 90-х рр. ці країни перетворилися на високорозвинені держави. Одночасно швидкими темпами росла в цих країнах експортна квота: у Гонконгу вона збільшилася у

1970 по 1980 р. з 69 до 91%, у 2000 р – зросла до 120, 2005 р. – до 162,3, 2009 р. – до 153%, у Сінгапурі – зросла у 1970-1980 рр. з 80 до 176, у 2005 – до 192, а у 2008 р. – знизилась до 186%, у Південній Кореї – зросла у 1970-1980 рр. з 9 до 30, 2000 – до 48, 2005 – до 86, у 2009 р. – до 91%, в Малайзії – зросла у 1970-1980 рр. з 44 до 54, у 2000 – 105, 2005 – знизилась до 103, а у 2008 р. – 94%, в Таїланді – зросла у 1970-1980 рр. з 10 до 33%, у 2000 – 114, 2005 – 173, у 2009 – 272% [19, 20]. Всі шість вищенаведених країн мають у даний час наступну експортну спеціалізацію: швейна і текстильна промисловість, електроніка, побутова електронна апаратура, автомобілебудування.

Створення розвиненої економіки в країнах цього регіону почалося з докорінної перебудови аграрного сектора, яка створила передумови для індустріалізації. Була здійснена націоналізація великих земельних володінь з наступним розподілом землі, відхід від монокультури. Базою для індустріалізації стало місцеве текстильне виробництво. Розпочавшись з легкої промисловості, експортна індустріалізація поступово розширилася за рахунок електронної та електротехнічної промисловості, автомобіле- і верстатобудування. З кінця 70-х рр. НІК Азії першого ешелону приступили до створення наукоємних галузей і розвитку власної науково-технічної бази. Це послужило поштовхом до експортної переорієнтації на високотехнологічне виробництво. Індустріалізація розглянутих країн проходила при розумному використанні зовнішнього фінансування. Країни Південно-Східного регіону отримували значні ресурси від міжнародних фінансових організацій, а також із США, Японії та Західної Європи. Етап залучення державних коштів з-за кордону закономірно змінився зростанням іноземних інвестицій. Уряди НІК Південно-Східної Азії прагнули гарантувати умови для іноземного інвестування: політичну стабільність, сприятливий економічний клімат. Важливу роль зіграли податкові та спеціальні пільги з амортизації, стимулюючі заходи з підвищення корпоративних заощаджень і прибутку. Здійснювався селективний протекціонізм, контроль за ставкою відсотка і розміщенням кредитів. Приймаючі країни оновили законодавчі акти, що регулюють діяльність іноземного капіталу і ТНК. Підприємствам, орієнтованим на зовнішні ринки, надавалися податкові, митні, фінансові та інші пільги. Часто такі підприємства розташовувалися в спеціальних зонах – експортно-виробничих (ЕВЗ), що представляють вигідно розташований район – поблизу морського порту або аеропорту з розвинутою промисловою інфраструктурою. В області малих підприємств уряди цих країн заохочували розвиток субконтрактних відносин з великим виробництвом.

Країни Південно-Східної Азії Сінгапур, Таїланд, Малайзія, Південна Корея змогли сформувавши експортоорієнтоване виробництво, подолати дефіцитність своїх торгових балансів і за рахунок позитивного сальдо зовнішньої торгівлі забезпечувати фінансування розвитку національної економіки. Інша картина використання моделі форсування експорту і «наздоганяючого розвитку» склалася в латиноамериканських країнах. Політика експортної орієнтації була проголошена в більшості цих держав на початку 70-х рр. При цьому внаслідок того, що більшість університетських центрів Латинської Америки мають традиційно сильну економічну школу, тут мало місце широке розмаїття поглядів щодо концепції експортної орієнтації економіки. На монетаристських ідеях М. Фридмена будувалася економічна політика Аргентини, Уругваю і Чилі. Бразильська концепція розвитку була спрямована на всемірне стимулювання експортних галузей. В інших країнах регіону панували погляди, які спираються на теорію порівняльних переваг Д. Рікардо, факторів виробництва Хекшера-Оліна і теорію життєвого циклу продукту Р. Вернона.

Але хороша і різноманітна теоретична розробленість моделі експортної орієнтації не привела до реальних практичних результатів. На початку 80-х рр. латиноамериканські країни продовжували залишатися в основному експортерами сировини (80% у загальному обсязі експорту). Шість країн були чистими нафтоекспортерами, 15 – експортерами кави (Бразилія, Колумбія та ін.). Концепція орієнтації на зовнішньоекономічні зв'язки передбачає створення в країні експортного потенціалу, широке залучення іноземного інвестування, розширення внутрішньорегіональної торгівлі країн, що розвиваються. Всі ці процеси почали

здійснюватися в найбільш підготовлених країнах Латинської Америки. Великі промислові держави Латиноамериканського континенту приступили до створення експортного потенціалу ще наприкінці 60-х рр., усвідомивши неможливість розвитку тільки в рамках концепції імпортозамінної індустріалізації. Крім того, в цей період активізувалася діяльність північноамериканських і німецьких ТНК, що традиційно мали інтереси в цьому регіоні, щодо створення дочірніх підприємств в розглянутих країнах.

Провідні країни континенту, так звана «велика трійка» – Аргентина, Бразилія, Мексика, за допомогою ТНК почали створювати капіталомісткі і високотехнологічні виробництва. До 1980 р. питома вага промисловості у ВВП країн регіону збільшився до 30%. У 1980 р. випуск промислової продукції в Латинській Америці досяг 60,8 млрд. дол., а експорт обробної продукції збільшився з 1,7 млрд. дол. у 1970 р. до 16,0 млрд. дол. у 1980 р. При цьому у 1980 р. 70% регіонального експорту припало на країни «великої трійки». У промисловому розвитку країн Латинської Америки дуже велика роль іноземних приватних інвестицій і ТНК. З середини 60-х рр. ТНК США та Німеччини перенесли деякі трудо-, енерго- і матеріаломісткі виробництва на територію країн регіону. В ці ж роки починалося створення експортно-виробничих зон (ЕВЗ), в яких отримала розвиток електронна та електротехнічна промисловість. До 80-х рр. в Мексиці функціонувало більше десяти ЕПЗ [21]. Як і в Азіатському регіоні, уряди держав Латинської Америки здійснювали активне регулювання процесу розширення експортного виробництва. Але цей процес не мав таких успішних результатів, як в Азії. Урядам цих країн не вдалося запобігти втечі капіталів за кордон, його відплив у невиробничі сфери, спекулятивні угоди, марнотратство багатих верств населення тощо. У результаті до 1980 р. знизилася питома вага шести латиноамериканських країн (Аргентини, Бразилії, Венесуели, Колумбії, Мексики, Чилі) в товарному та промисловому експорті країн. Розвиток латиноамериканських країн на шляху форсування експорту супроводжувався широким залученням зовнішнього фінансування в самих різних формах – від державного до вельми обтяжливого за своїми наслідками приватного. В результаті наростаючими темпами збільшилася заборгованість цих країн – як зовнішня, так і внутрішня.

До 1980 р. загальний зовнішній борг країн Латинської Америки і Карибського басейну досяг 220,4 млрд. дол., з яких зобов'язання перед приватними банками (найбільш обтяжлива частина зовнішньої заборгованості) становили 75%. У 1982 р., коли боргова криза була в zenіті, заборгованість цих країн склала 289,4 млрд. дол. і на частку приватних комерційних банків припадало 70% всіх зобов'язань [9, 10, 11, 19, 20]. Дефіцит поточного платіжного балансу в 1980 р. був 28,2 млрд. дол., а в 1981 р. – 40,3 млрд. дол. Цікаво також простежити динаміку іноземної заборгованості держав регіону протягом періоду реалізації програм форсування експорту. Так, у 1970 р. зовнішній борг Бразилії становив 5,0 млрд. дол., в 1982 р. – 63 млрд. дол.; Мексики – 3,8 і 55 млрд. дол. відповідно; Аргентини – 2,5 і 32 млрд. дол. У середині 70-х рр. загальна величина регіонального зовнішнього боргу становила 69,1 млрд. дол., в середині 80-х рр. – 379,2 млрд., а в середині 90-х рр. – 608,0 млрд. дол. [9, 10, 11, 19, 20]. Таким чином, за 20 років борг збільшився більш ніж у 8 разів.

Таке обвальне збільшення зовнішньої заборгованості латиноамериканських країн пояснюється цілим рядом факторів. Справа в тому, що збільшення потреби цих країн у зовнішніх запозиченнях у зв'язку з проведенням політики форсування експорту, нажаль, співпало з цілою низкою несприятливих для боржників фундаментальних змін у міжнародних валютно-кредитних відносинах. Крах Бреттон-Вудської валютної системи завершився наступними реаліями: долар, будучи ключовою валютою всієї світової системи, перестав конвертуватися в золото і, як наслідок, зазнав декілька девальвацій; рухнула система фіксованих валютних паритетів і її замінили плаваючі валютні курси; в зв'язку з безпрецедентним зростанням цін на нафту виникла енергетична криза, що поглибила і загострила валютну кризу; недостатній попит на позикові кошти в розвинених країнах в умовах їх відносного надлишку в другій половині 70-х рр. викликав зацікавленість основних



продавців цих коштів – комерційних банків у розміщенні їх у країнах, що розвиваються. Темпи економічного зростання розвинених країн знизилися в цей період з 5-6 до 3,0-3,5%.

При цьому в умовах спаду попиту вони знизили і ціну, тобто пішли на зниження відсоткових ставок, підвищення пільговості – продовження термінів та пільгового періоду, пом'якшили основні свої вимоги при оцінці платоспроможності дебіторів. Ці фактори, а також децентралізація механізму укладення угод про коротко- і середньострокові позики призвели до того, що зовнішній борг регіону зростав хаотично з погляду як його обсягів, так і використання отриманих кредитів. Були випадки, коли довгострокові інвестиції в основний капітал фінансувалися короткостроковими кредитами з плаваючими ставками і без пільгового періоду. Все це в цілому призвело до підриву платоспроможності боржників та прострочення зобов'язань з погашення заборгованості. Вийшло вкрай обтяжливо для позичальників: легко отримане величезне зовнішнє фінансування під концепцію форсування експорту зажадало вже через дуже короткий період не менше величезних витрат з обслуговування кредитів і їх погашення.

Однак широке зовнішнє фінансування країн латиноамериканського регіону мало не тільки негативні наслідки. Були й позитивні результати цього процесу. По-перше, відбулася інтеграція цих країн в міжнародну валютно-фінансову систему. По-друге, в 80-ті рр. спостерігалось значне економічне зростання в цих країнах, яке було вище середніх темпів в країнах, що розвиваються: у Бразилії – 8,2%, в Мексиці – 6,4% при середньому по світу, що розвивається в 5,5% [19, 20]. Можна констатувати, що з початку 2000-х рр. у великих країн Латинської Америки баланс поточних операцій став позитивний і вони з запізненням у порівнянні з країнами НІК Південно-Східної Азії на 10-15 рр. виходять на шлях фінансування економічного розвитку за рахунок експортноорієнтованих галузей.

Таким чином, стратегія форсування експорту спрацювала тільки в обмеженому колі країн и, очікувані від моделі результати, почали давати у довгостроковій перспективі країнам, що їх застосували необхідні для розвитку фінансові ресурси, хоча у більшості випадків не вивели їх з групи «країни-позичальники» в системі міжнародного зовнішнього фінансування.

#### Список використаних джерел:

1. Tinbergen J. Reshaping the International Order: A Report to the Club of Rome./ J Tinbergen. - N. Y, 1976.
2. Андрианов В. Д. Россия в мировой экономике / В. Д. Андрианов. - М.: Владос, 1999. – С. 79, 85-86.
3. World Investments Report. Survey. – N.Y.: UNCTAD. – 2013.
4. Laslo E. Goals for Mankind: A Report to the Club of Rome. - Hutchinson, 1977. – 433 p.
5. Guernier M. Tiers monde: quarts du Mond / Guernier M. - Paris, 1980. - P. 36-37.
6. Дюмулен И.И. Международная торговля. Экономика, политика, практика: Монография / И.И. Дюмулен; ГОУВПО Всероссийская академия внешней торговли. – М.: ВАВТ, 2010. – 448 с.
7. Стиглиц Дж.Ю. Справедливая торговля для всех. Как торговля может содействовать развитию / Дж.Ю. Стиглиц, Э. Чарлтон. – М.: Издательство “Весь мир”, 2007. – 280 с.
8. МЭМО. - 1992. – № 5. – С: 34-37; БИКИ. – 1982. – Приложение № 11. – С. 52.
9. UNCTAD Handbook of statistics. UN.: Geneva. – 2002. – Doc TD. STAT 27. – 439 p.
10. UNCTAD Handbook of statistics. UN.: Geneva. – 2011. – 512 p.
11. UNCTAD Handbook of statistics. UN.: Geneva. – 2012. – 522 p.
12. Clark D.P., Stanley D.L. Determinants of Intra-Industry Trade Between Developing Countries and the United States. – Journal of Economic Development. – 1999. – December. – Volume 24. – Number 2. – PP. 79-95. Режим доступу <http://www.jed.or.kr/full-text/24-2/clark.PDF>.

13. Balassa B. Intra-Industry Specialization in a Multi-Industry Framework. – Economic Journal. – 1987. – No 97. – PP. 923-939.
14. Бхагвати Дж. В защиту глобализации / Дж. Бхагвати – М.: Ладомир, 2005. – 448 с.
15. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля / Б. Улин. - М.: Дело, 2004. – 416 с.
16. Akamatsu K. A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy. / Kaname Akamatsu. – In: Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg, 1961 – No.86. – PP. 196-217.
17. Akamatsu K. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries / Kaname Akamatsu. – In: The Developing Economies, Tokyo, Preliminary – 1962 – Issue No.1 – PP. 3-25/
18. Киндлбергер Ч. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крах / Ч. Киндлбергер, Р. Алибер. – СПб.: Питер, 2010. – 544 с.
19. International Financial Statistics. Yearbook. IMF.: Washington. – 2000. – 1068 p.
20. International Financial Statistics. Yearbook. IMF.: Washington. – 2000. – 778 p.
21. The IMF aid the Latin American Debt Crisis. IMF, Wash., 1994. – P. 16-17.
22. Латинская Америка. – 1998. – № 6. – С. 16.

**Ключові слова:** експортоорієнтована модель, імпортозаміщення, модель наздоганяючого розвитку, нові індустріальні країни, новий міжнародний економічний порядок.

**Ключевые слова:** экспортоориентированная модель, импортозамещение, модель догоняющего развития, новые индустриальные страны, новый международный экономический порядок.

**Keywords:** export-oriented model, import substitution model of catch-up development, new industrialized countries, new international economic order.

UDC 331.262

## HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN THE NORDIC AND BALTIC STATE AUDIT INSTITUTIONS

**Giziene Vilda**, doctor of social (economics) sciences, associate professor at Kaunas University of Technology, Lithuania.

**Raceliene Laura**, Master's of Public Administration degree. (Main field of study for the qualification: Public Administration. Audit of Activities).

**Zalgiyte Lina**, doctoral student at Kaunas University of Technology, Lithuania.

**Гіжене В., Рачелене Л., Жалгіріте Л. Розвиток людських ресурсів установ державного аудиту в країнах Північної Європи та Прибалтики.**

Оточення, що постійно змінюється, формує новий підхід до організації. Ресурси в нематеріальному вираженні - знання і досвід працівників - стали основним активом компанії. Управління людськими ресурсами повинні бути узгоджені зі стратегією і цілями організації. Установи, що здійснюють функцію аудиту не відрізняються, від будь-якої іншої організації в тому сенсі, що їх функціонування забезпечується людськими ресурсами. Людські ресурси, які належним чином відібрані, навчені, мають відповідні навички та освіту, є джерелом конкурентних переваг для організації, оскільки розробка, впровадження, управління і контроль стратегії організації передбачає залучення всіх співробітників. Ефективність системи аудиту не що інше, як навички та вміння аудитора, тобто комплекс знань і досвіду,