

Катерина Марченко, аспірантка

Донецького національного університету
старший викладач

Бердянського державного педагогічного університету

ШЛЯХИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджується глобалізація, яка носить неминучий характер, оскільки рівень інтернаціоналізації ринків товарів та послуг уже настільки високий, що їх неможливо уявити тільки з вітчизняними аналогами, без закордонних, а також товарами, виробленими одним виробником у різних країнах.

Постановка проблеми. Слово “глобалізація” стало широко вживаним економічним терміном у 90-і роки ХХ-го століття. Ним характеризують все більшу інтеграцію національних економік, яка відбувається у процесі розширення міжнародної торгівлі, інтернаціоналізації інвестицій та фінансів. Глобалізація охоплює усе нові й нові регіони Землі, породжуючи якісні зміни у світовому господарстві й стаючи однією з найактуальніших тем для дискусій і оцінок, поряд з темами високих технологій, подолання бідності, нерозповсюдження зброї масового враження, тероризму, кліматичних змін та екології.

Дискусійність питання глобалізації зумовлена масштабністю цього явища та глибиною перетворень у світовій економіці, тому й думки дослідників у її оцінках розділилися. Одні розглядають глобалізацію як благо, тому що вона здатна підняти продуктивність та життєвий рівень в усьому світі з тієї причини, що глобальна інтеграція економіки здатна краще раціоналізувати поділ праці, раціональніше розподілити технологічні процеси по країнах з низьким рівнем заробітної плати і кваліфікації та країнах з високим рівнем заробітної плати і кваліфікації. Це дасть можливість міжнародним фірмам досягти більшої економії через використання переваг різних регіонів і країн, дозволить пересувати капітал в інші країни, які пропонують більш вигідні умови для інвестицій, що врешті позначиться і на вартості споживання. Критики ж глобалізації вважають, що зростаюча конкуренція з боку країн, що розвиваються, з низьким рівнем заробітної плати, скоротить кількість робочих місць і знизить заробітну плату в заможних країнах. Вони попереджають про “гонку донизу, коли країни знижують заробітну плату, податки, соціальну допомогу і послаблять контроль за доквіллям, аби стати більш “конкурентоздатними”, адже конкурентний тиск підриває можливості держави у проведенні власної соціально-економічної політики. Вони також турбуються з приводу

зростаючого впливу фінансових ринків, які здатні викликати економічний хаос, як це вже відбувалось під час європейської валютної кризи у 1992 – 1993 рр., у Мексиці у 1994 – 1995 рр. і у Південно-Східній Азії у 1997 р. Тобто, глобалізації приписують протилежні якості і наслідки. Отже, спробуємо проаналізувати це явище з точки зору: його змісту; його загроз, ризиків, негативів та позитивів; його відношення до інтересів економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст глобалізації економіки різними дослідниками тлумачиться по-різному.

Так, на думку О.Біляєва та М.Диби, “глобалізація – це система різноманітних зв’язків і залежностей суспільного життя, в першу чергу, в економіці, які визначають нову якість в інтегруванні і цілісності у світі” [5, 57].

Л.Руденко розглядає глобалізацію як “поступовий рух на шляху подальшого економічного і соціального розвитку” [10, 53].

Є.Крихтін та М.Горожанкіна відзначають глобалізацію як “включення всього господарського організму світу у оптимальний варіант світового розвитку, базуючись на загальнолюдських цінностях, інтересах особистості, високій якості життя” [7, 79].

О.Азарян стверджує, що: “глобалізація світової економіки – є взаємопроникнення окремих елементів однієї економіки в іншу і формування на цій основі єдиної світогосподарської системи” [3, 86].

С.Соколенко вважає, що “глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв’язку її економіки зі світовою економікою в цілому” [11, 49].

М.Шимаї вбачає у глобалізації сукупність таких процесів та явищ, як транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технології та інформації, переміщення людей між країнами, переважання орієнтації на світовий ринок в торгівлі та інвестуванні територіальну та інституціональну

інтеграцію ринків, а також виникнення глобальних проблем, для розв'язання яких необхідне всесвітнє співробітництво [1, 5].

Нам близька точка зору О.Білоруса, Д.Лук'яненка, які вважають, що "глобалізація – об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростаючий взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур та навколишнього середовища" [6, 8].

Б.Баді, професор Паризького інституту політичних досліджень, зазначає, що єдиного визначення феномену глобалізації не існує, але все ж він виділяє три виміри цього питання [4, 142]:

1. Глобалізація – історичний процес, що розвивається протягом багатьох століть;

2. Глобалізація означає уніфікацію і стандартизацію світу, життя за наближеними принципами, прихильність до єдиних цінностей, єдиних звичаїв та норм поведінки;

3. Глобалізація – це визнання зростаючої взаємозалежності, головним наслідком якої є підрив, розвал національного державного суверенітету під впливом дій нових суб'єктів – глобальних фірм, релігійних угруповань, міжнародних управлінських структур, які взаємодіють на рівні не тільки між собою, а й з самими державами.

Дійсно, перша теза Б.Баді спонукає заглянути у минуле і побачити, що ще Д.Рікардо, формулюючи теорію "порівняльних переваг" (1817 р.), розглядає аспект міжнародної торгівлі [9].

Згідно з цією теорією кожна країна має порівняльні переваги у виробництві якогось товару і отримує вигоду, торгуючи ним в обмін на інші. Спеціалізуючись на виробництві певного продукту та вступаючи в обмін з іншими державами, країна отримує позитивний ефект від міжнародної торгівлі, який реалізується у формі збільшення виробництва (виробничий ефект) та збільшення споживання (споживчий ефект). Це робить обмін вигідним для всіх сторін.

З часом, з ускладненням господарювання, модель порівняльних переваг Д.Рікардо модернізувалася західними економістами. І от, у середині 20-х рр. ХХ ст. економістами-неокласиками – Е.Хекшером та Б.Оліном було запропоновано дещо оновлену теорію порівняльних переваг і сформульовано її додаткові принципи [2]. Е.Хекшер та Б.Олін дійшли висновку, що в основі порівняльних переваг лежать порівняльні витрати в різних країнах. Аналізуючи вартість виробничих ресурсів в різних країнах Європи, вони вказали на доцільність поділу праці і спеціалізації залежно від місцевих умов і

мінімальності витрат [2, 171], а це вже мало ставлення до конкурентних переваг країн. Та головним їх внеском в економічну теорію є припущення, що нерівність цін на фактори виробництва, може стати причиною переміщення виробництва в інші країни. Тобто, між країнами переміщуються вже не просто товари – результати виробництва, як у Д.Рікардо, а капітали, технології, трудові ресурси, впливаючи на розвиток країн-реципієнтів. Держави, що забезпечені природними ресурсами, намагаються отримати капітал та технології, і переміщення факторів виробництва з однієї країни в іншу буде приводити до вирівнювання виробничих витрат між країнами. Таким чином, у концепціях торгівлі, заснованих на моделі Д.Рікардо [9] з доповненнями Е.Хекшера, Б.Оліна [2] торгівля та переміщення капіталів і технологій розглядається не просто як взаємовигідний обмін, а як засіб, за допомогою якого можна скоротити розрив у рівні розвитку між країнами. Фактично, описується та науково обґрунтовується явище сучасної глобалізації, де зовнішня торгівля переростає у широку зовнішньоекономічну діяльність з науково-технічним обміном, вивезенням капіталу тощо. Та й прикладів цього у Європі другої половини ХІХ-го століття було вдосталь.

Виклад основного матеріалу. Вже з цього видно, що глобалізація, через розбіжності економічних та соціальних умов у різних країнах – це дуже складний, суперечливий, неоднозначний, багатовекторний, напівсуб'єктивний у судженнях процес, явище, розвиток якого визначають різні тенденції, темпи, гнучкість, непередбачуваність і складність.

Утім, все більше і більше людей усвідомлюють, що глобалізація – це об'єктивний і логічний результат розвитку продуктивних сил, людської цивілізації, який рухають економічні мотиви. Через це, певною мірою, цей процес носить неминучий характер, оскільки рівень інтернаціоналізації ринків товарів та послуг вже настільки високий, що їх неможливо уявити тільки з вітчизняними аналогами, без закордонних, а також товарів, вироблених одним виробником у різних країнах. І тому значне розширення експортно-імпортних операцій дозволяє стверджувати, що даний процес носить характер неминучості, оскільки за ним йде розширення експорту-імпорту капіталів.

Глобалізація відкриває небувалі можливості для країн-реципієнтів, що розвиваються, та невизначеність розвиненим країнам, невпевненість в завтрашньому дні, загрози послаблення соціальних інститутів і систем соціального

ШЛЯХИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

захисту, розмивання традиційних особистих і суспільних цінностей, соціально-економічна дестабілізація внаслідок негативних для них очікувань результатів глобалізації, пов'язаних з підривом їх соціально-економічного стану внаслідок перенесення виробництв у треті країни, що становить можливу проблему глобалізації.

Такі суперечливі, тривожно-обнадійливі очікування від глобалізації, насправді ставлять питання про суть процесів глобалізації, їх причини та чинники, позитивну чи негативну динаміку глобалізаційних процесів. На нашу думку, відповідь лежить саме у суті зазначених процесів та розмірі технологічного розриву між розвиненими та слаборозвиненими країнами.

Широка високотехнологічна кооперація (торгівля високотехнологічними продуктами) може відбуватися лише між країнами одного рівня технологічного розвитку, тобто, вона не може відбуватися між розвиненими і слаборозвиненими країнами в силу наявного технологічного розриву між ними. Слаборозвинені країни не можуть широко використовувати високотехнологічні продукти виробничого призначення, оскільки не мають для цього виробничих умов та інфраструктури, а використання ними споживчих високотехнологічних продуктів обмежується низькою купівельною спроможністю населення. І лише в міру того, як слаборозвинені країни унаслідок глобалізаційних процесів наближаються до розвинених, кооперація між ними розширюється. Про це свідчить той факт, що основними економічними партнерами як в експорті, так і в імпорті розвинених країн є інші розвинені країни (вони обмінюються між собою товарними ресурсами на 60 – 80%), до яких поступово приєднуються нові індустріальні країни азійського регіону та Східної Європи. На решту країн світу припадає 20 – 30%.

Основа експорту розвинених країн складають інформаційні продукти та послуги, високотехнологічна продукція, капітали, велика увага приділяється розширенню присутності на ринках країн Південно-Східної Азії, Латинської Америки, півдня Африканського континенту, Східної і Центральної Європи, Туреччини, Китаю. І імпорт розвинених країн складають ті самі інформаційні продукти та послуги, високотехнологічна продукція, капітали, які їм потрібні і які вони здатні спожити, а також сировина та напівпродукти зі слаборозвинених країн.

Що стосується руху капіталів між розвиненими та слаборозвиненими країнами, то тут картина аналогічна. Розвинені країни для створення

сучасних високотехнологічний виробництв на 75 – 80% інвестують у ті ж розвинені країни, а 20 – 25% у ті слаборозвинені країни, які готові прийняти таке виробництво. Виробничо-товарна експансія розвинених країн перетікає у глобальну інвестиційно-виробничу експансію і набуває вигляду інтеграції економік не лише розвинених країн, а й поступової інтеграції розвинених та слаборозвинених країн, у міру зростання готовності останніх.

Наведені факти дозволяють робити висновки, що глобалізація потребує відповідного рівня готовності країн-реципієнтів для сприйняття і підтримання сучасного виробництва в усіх його аспектах. І ця готовність (неготовність) слаборозвинених (перехідних) економік виступає обмежувальним і стабілізуючим чинником глобалізації. Це означає, що процес глобалізації не може бути обвальним і може прогнозуватися. З цього випливає, що критичним показником може бути визнано співвідношення між динамікою подальшого зростання розвинених економік та динамікою розширення готовності реципієнтів поглинати як товарні, так і фінансові ресурси розвинених країн, або позитивна (негативна) динаміка ВВП розвинених країн на фоні перенесення виробництв до третіх країн.

Такий підхід дозволяє розвиненим країнам відстежувати темпи глобалізаційних процесів, їх загрози та прогнозувати негативні соціально-економічні наслідки для себе і впливати на такі процеси, регулювати їх.

Оскільки глобалізаційні процеси розгортаються у різних формах зовнішньоекономічної діяльності, то розвинені та слаборозвинені країни можуть адаптовувати її регулювання до перебігу глобалізаційних процесів.

Усе вищезазначене дозволяє нам дати своє визначення глобалізації як процесу раціоналізації виробництва і споживання через світову економічну інтеграцію, що ґрунтується на оптимізації використання глобальних можливостей і який обмежується лише можливостями світових економічних регіонів у наданні необхідних виробничих ресурсів (природних, трудових, організаційно-правових, інфраструктурних, інтелектуальних тощо) та готовністю підтримувати сучасне високотехнологічне виробництво.

Процеси економічної інтеграції протікають двома основними шляхами зовнішньоекономічних відносин: зближення торговельних режимів та інвестування.

За останні десятиліття значно ускладнилася організаційна структура зовнішньоекономічних

ШЛЯХИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

відносин між країнами, викликана різною інтенсивністю взаємодії між ними і виражена у входженні їх до різних міжнародно-договірних структур. Основною економічною метою інтеграції країн до міжнародно-договірних структур є забезпечення економічного зростання країн-учасниць через наближення режиму зовнішньоекономічної діяльності до внутрішніх національних торгових режимів, тобто відносного економічного злиття, об'єднання економік через зменшення або скасування торгових бар'єрів, зближення та вирівнювання економічних просторів, їх уніфікацію та стандартизацію. Країни, які здійснюють міжнародну торгівлю можуть бути в різних договірно-політичних відносинах, бути членами митних або економічних союзів, мати підписані договори про режими найбільшого сприяння. Залежно від режиму встановлюються різні рівні мита, що стягуються з товарів.

Найглибшою такою сучасною інтеграцією є Європейський економічний союз, що включає у себе як розвинені, так і колишні перехідні економіки.

Особливо цікавим, з точки зору потреб України нам видається процес інтеграції в глобальні економічні процеси країн з перехідними економіками. Регулювання їх зовнішньоекономічної діяльності відбувається під тиском бажання приведення його до норм розвинених країн, з одного боку, і неготовності перехідних економік конкурувати з розвиненими економіками, з іншого боку. Це приводить до непослідовності кроків, чергування заходів лібералізації та протекціонізму, відкатів, поступовості переходу до більш ліберальних режимів. Отримуючи від розвинених економік глобальні інвестиції і нові виробництва, реструктуруючи економіку і підвищуючи її конкурентоздатність, зменшуючи технологічний розрив, перехідні економіки поступово гармонізують свої режими зовнішньоекономічної діяльності з розвиненими економіками, входячи до митних та економічних союзів з ними. Така інтеграція приводить до відносного (більшого або меншого) злиття економік різного рівня розвитку. Таке відносне злиття розвинених та слаборозвинених (перехідних) економік приводить до поступового вирівнювання їх технологічних та економічних рівнів – товари з розвинених економік потрапляють до слаборозвинених без митних бар'єрів, а інвестиції створюють більш конкурентне виробництво; у зворотному напрямку відбувається рух дешевших товарів, що підвищують рівень споживання в обох економіках.

Раціональна взаємодія між глобальними інвесторами (ТНК) та приймаючою країною

полягає у тому, що ТНК використовує можливості приймаючої країни (природні, трудові, інтелектуальні, інфраструктурні, організаційно-правові, внутрішньополітичні та внутрішньоекономічні), її готовність до прийняття сучасного виробництва, а приймаюча країна, через адаптацію інвестиційної політики, вживає заходів для підвищення своєї готовності та покращення умов для діяльності ТНК. Так обидві сторони отримують користь від глобалізаційних процесів, а економічний рівень між розвиненими економіками та економіками, що розвиваються, вирівнюється.

Угорщина, Ірландія, Китай, Коста-Рика і Мексика вирвалися в ряди провідних експортерів головним чином за рахунок опори на прямі іноземні інвестиції при створенні бази для свого динамічного експорту. При цьому кожна країна мала свої власні специфічні переваги, що дозволили їй підключитися до системи міжнародного виробництва. Так, наприклад, розміри економіки Китаю дозволяють йому забезпечити “ефект масштабу” і допомагають розширювати експорт. В Угорщині, Ірландії і Мексиці – це преференційний доступ на основний експортний ринок.

В Ірландії і Коста-Риці роль важливого чинника зіграла національна політика, в основі якої лежав підхід до залучення високотехнологічних прямих іноземних інвестицій.

Особливої уваги заслуговує досвід Угорщини через його успішність та певну історичну й географічну близькість до України.

Після розпаду соціалістичного табору уряд Угорщини зробив ставку на активне залучення прямих іноземних інвестицій і розвиток зв'язків іноземних підприємств із національними виробниками і постачальниками. Це дозволило їй стати лідером у Центральній Європі у сфері реформування промислової структури. За 90-і роки були “згорнуті” неефективні, застарілі напрямки виробництва і замінені новими, експорторієнтованими. Для цього угорський уряд стимулював приплив капіталу головним чином у створення нових виробництв (“greenfield investments” – “інвестиції в зелене поле”), широко використовуючи вільні економічні зони різних видів, куди прийшли в основному ТНК (IBM, SONY, Nokia, Philips, TDK, General Motors, Opel, Audi, Ford і ін.) Ці корпорації розмістили в Угорщині частину своїх виробничих потужностей і створили виробничі експортні центри для продажу компонентів, готових виробів до розвинених країн Європи (насамперед, у Німеччину). Таким чином, завдяки іноземному капіталові, насамперед ТНК, в Угорщині були створені такі нові для неї галузі промисловості,

ШЛЯХИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

як виробництво легкових автомобілів, побутової електроніки, мобільних телефонів, що сприяло підвищенню загальної готовності Угорщини до сприйняття сучасного виробництва.

Угорське автомобілебудування, наприклад, забезпечує в даний час майже 8,5% ВВП країни, а разом з усіма суміжними видами виробництва – 10 – 11%. На частку ТНК припадає 75 – 80% іноземних інвестицій в економіку, їхні дочірні підприємства і філії, засновані на території Угорщини, забезпечують до 30% ВВП країни і 65% угорського експорту матеріалів і продукції обробної промисловості.

У свою чергу угорський уряд, проводячи політику залучення іноземного капіталу, скоригував її у бік підвищення кваліфікації робочої сили, інноваційної діяльності, стимулювання широкої і глибокої інтеграції ТНК в угорську економіку з метою локалізації сучасного високотехнологічного виробництва в Угорщині, через кооперацію з місцевим середнім і дрібним підприємством.

Разом з тим структура угорської економіки до кінця 90-х років набула двоїстого характеру. Виникли великі розходження в економічному становищі великих експортоорієнтованих, переважно іноземних компаній, з одного боку, і національних малих і середніх підприємств, що працюють в основному на внутрішній ринку, з іншої. Найбільшим недоліком такого стану справ було те, що швидко зростаючий сектор економіки, представлений іноземними підприємствами був слабо пов'язаний з національними підприємствами. Але поступово стратегія ТНК почала змінюватися – залучені ними іноземні постачальники-суміжники замінюються угорськими підприємствами, поглиблюється локалізація виробництва. ТНК розміщують на території країни усе більш високі ланки виробничо-господарського циклу (маркетингові і збутові центри, дослідно-конструкторські філії), пред'являють попит на кваліфікованих робітників, грамотних і підготовлених фахівців.

Поступове підвищення готовності угорської економіки до прийняття виробництва більш високого рівня було відзначене угорським урядом і спонукало його внести корективи в стратегію економічного розвитку країни. Її центральною ланкою, як і раніше, є залучення іноземного капіталу, але на базі висококваліфікованої робочої сили й інноваційної діяльності.

Для реалізації цих задумів і завдань переходу на нову інноваційну модель економічного росту Угорщини, уряд з січня 2001 р. приступив до реалізації "плану Сечені", розрахованого на період

до 2006 р. План передбачає часткове фінансування різних проектів за рахунок коштів держбюджету: у 2001 – 2002 р. на його виконання виділено більш 2 млрд. дол.

Важливу роль у виконанні плану покликаний зіграти іноземний капітал: за оцінкою уряду, у найближчі роки потрібний його щорічний приплив у розмірі 1,5 – 2 млрд. дол. США. Однак у зв'язку з новими завданнями змінилися пріоритетні напрямки залучення закордонних коштів.

Поряд з наданням сприяння новим інвестиціям акцент робиться на стимулювання інтеграції підприємств за участю іноземного капіталу в угорську економіку за рахунок мобілізації вітчизняного сектора дрібного і середнього підприємництва як суміжників і субпостачальників для угорських філій ТНК, а також на збільшення вкладень уже існуючих на території країни спільних і іноземних підприємств. Тобто, план мав на меті якнайширшу локалізацію сучасного високотехнологічного виробництва в Угорщині.

Стимулювання процесу налагодження виробничих, науково-технічних й інформаційних контактів з експортоорієнтованим іноземним сектором покликане сформувати основи конкурентоздатності угорського сектора малого і середнього підприємства.

Пріоритетним є також стимулювання іноземних інвестицій у виробництво конкурентоздатних виробів у секторі високих технологій.

Одним з важливих завдань плану є підвищення привабливості Угорщини для іноземних інвесторів. Його виконанню служить бюджетне фінансування проектів у галузі розвитку дорожньої мережі, телекомунікацій, системи освіти, поліпшення інфраструктури створених промислових парків і ін. Ці заходи, на нашу думку, мають на меті подальше підвищення готовності країни приймати сучасне виробництво і отримувати користь від глобалізаційних процесів.

Таким чином, як показує приклад Угорщини, розважлива і прагматична політика держави із залучення прямих іноземних інвестицій може дозволити країні значно поліпшити своє становище в системі світового господарства і підвищити конкурентоздатність економіки.

Досвід Угорщини заслуговує вивчення та наслідування, оскільки наочно демонструє інтеграцію розвиненої та перехідної економік, розумне використання сторонами взаємних інтересів.

Республіка Корея, що є одним з провідних світових експортерів, домоглася економічних успіхів використовуючи міжнародні фінанси, що

не ґрунтуються на участі в капіталі, але зіграли важливу роль у підвищенні конкурентоздатності великих корейських компаній, що складають сьогодні серцевину економіки цієї країни.

Стосовно економічних інтересів України та її готовності до сприйняття глобалізаційних процесів, то вона як потенційний реципієнт прямих іноземних інвестицій у 1990-і, 2000-і роки мала достатні природні, трудові, інтелектуальні, інфраструктурні ресурси і можливості, але недостатні організаційно-правові, внутрішньоекономічні та внутрішньополітичні умови для підтримання сучасного виробництва. Окремою проблемою є те, що Україна не використовувала інтереси ТНК як основних носіїв глобалізаційних процесів і не створювала умови для їх діяльності як світових технологічних лідерів, а навпаки, відлякувала іноземних інвесторів. Галузеве технологічне співробітництво з ТНК та інвестування у провідних галузях економіки не відбувалося. Основною причиною цього, на нашу думку, були підготовка та проведення непрозорої чиновницько-номенклатурної приватизації кращих економічних активів. За таких обставин “зайві” потужні інвестори в Україні були небажані.

З огляду на наведене, можна зробити висновок, що економічними конкурентами України є не розвинені, а слабозрозвинені країни (з перехідними економіками). І конкуренція між Україною та ними повинна розгортатися, насамперед, за прямі іноземні інвестиції, а не на товарних ринках – це вже справа самих інвесторів – ТНК. У цій конкуренції перевагу отримають ті країни, що створять кращі умови для інвестицій і діяльності ТНК.

Досвід Угорщини та інших країн, що, використовуючи глобалізаційні процеси, спромоглися докорінно змінити свою економічну структуру вимагає з позицій їх досвіду подивитися на деякі економічні теорії, такі, як теорія структурних переваг Ф.Портера, модель Північ – Південь, теорія конкурентних переваг М. Портера, технологічного розриву та інші. Вони, власне, стосуються співвідношення між багатими та бідними країнами та перспектив їх розвитку.

Так, теорія структурних переваг вказує на якісну цивілізаційну, організаційну різницю між розвиненими та слабозрозвиненими країнами, яка не залишає останнім шансів у конкуренції.

Близька до неї теорія Північ – Південь відзначає, що накопичені багатства Півночі самі собою є чинником збереження і нарощення конкурентних переваг над Півднем [12, 394] і буцім би гальмування розвитку Півдня [12].

М.Портер у роботі “Конкурентні переваги країн” вказує, що природні ресурси, дешева праця

та інші факторні переваги слабозрозвинених країн, які забезпечують можливість експорту, в певний момент виявляться слабким аргументом перед країнами розвиненими [8, 675].

У зазначених теоріях розвинений світ виступає навіть винним і таким, що гнітить слабозрозвинений (золотий мільярд грабує решту світу), а слабозрозвинений світ – його жертва, яка розплачується своїми природними ресурсами.

Ми не можемо погодитися з цією точкою зору тому, що таке технологічне і соціальне співвідношення між країнами склалося об’єктивно за багато століть і розвинені країни досягли свого рівня розвитку завдяки внутрішнім суспільним процесам, яких не було в решті світу. Саме розвинений світ своїм попитом на природні ресурси слабозрозвинених країн робить їх цінністю і товаром, якими вони без цього не були б. Обмін ресурсами між країнами відбувається на ринкових засадах і без цінової дискримінації, а події останніх років на ринках енергоресурсів, коли їх вартість зросла у 5 – 6 разів без помітного росту витрат викликає питання: хто кого грабує? Крім того, є група країн, що продемонструвала всього за кілька десятиліть прогрес, який дозволив їм перейти з категорії слабозрозвинених до категорії розвинених індустріальних країн (Фінляндія, Японія, Південна Корея, Тайвань, Гонконг та інші, не залежно від частин світу). На нашу думку, проблема слабозрозвинених країн – це їх рівень демократичності, а не перешкод з боку країн розвинених. Та й загалом, на нашу думку, нарікання на “золотий мільярд” виглядають безпредметними і науково необґрунтованими, адже ніхто не пропонує позбавити його економічного розвитку, ніхто також не пропонує шляху як штучно, без певного історичного процесу, наділити розвитком решту світу, тобто нарікання не мають ніякого ні теоретичного, ні практичного продовження.

Що стосується “конкурентних переваг” країн, то, на нашу думку, у постіндустріальну (інформаційну) епоху класичне розуміння переваг, що ґрунтуються на природних ресурсах звужується до сировинних та напівсировинних ринків і стає непридатним для оцінювання розвинених економік, що базуються на високотехнологічному виробництві. Такий підхід відбиває обставини доіндустріального та індустріального етапів розвитку країн, коли економіка базувалася, в основному, на природних ресурсах і в сучасних умовах має відносну цінність. Наприклад, з точки зору цієї теорії Японія, через ресурсну бідність, не має взагалі ніяких конкурентних переваг, а Фінляндія мала б бути

