

технічної (надзвичайно актуально в умовах значного надлишкового попиту на кваліфіковані кадри даних професій) та вищої освіти; розширення центрів підготовки, перепідготовки та перекваліфікації тимчасово вивільнених людських ресурсів; досягнення оптимального балансу продуктивної зайнятості та рівня безробіття; поліпшення охорони праці та здоров'я працюючих; забезпечення соціального захисту всіх верств населення (як економічно активного, так і економічно пасивного); забезпечення зростання реальних доходів населення та правовий захист прав та свобод населення, наданих їм Конституцією України (зокрема стаття 43 про право вільного вибору сфери, виду та місця роботи) та відповідними законодавчими та нормативними актами.

Наразі актуальним залишається не питання визначення ролі держави в регулюванні розвитку трудового

потенціалу країни, суть та напрямки якої вже давно доведені та затвердженні, а їх практична реалізація, труднощі втілення в життя якої пов'язані з проблемами фінансування, недостатнім рівнем соціального партнерства в трикутнику найманий працівник – роботодавець – держава, нерівномірне лобювання інтересів роботодавців та працездатного населення (працюючих та безробітних) в загальнодержавних та місцевих представництвах державної влади.

1. Хміль Ф.І. Управління персоналом. – К., 2006. 2. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами. – К., 2003. 3. Закон України "Про зайнятість населення". – К., 1991. 4. Портер М. Стратегія конкуренції. – К., 1997. 5. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудова відносини. – Л., 2004.

Надійшла до редколегії 19.03.09

О.О. Шнирков, канд. екон.наук

СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІК КРАЇН-ЧЛЕНІВ НАФТА ТА КАРИКОМ

Стаття аналізує основні особливості структурних зрушень в економіках країн-членів різних форм інтеграційних угруповань на прикладах НАФТА (зона вільної торгівлі), КАРИКОМ (митний союз). До сфер структурних зрушень, які аналізуються нижче, відносяться: структура виробництва національного продукту, робочої сили та зовнішньої торгівлі.

The article analyses basic peculiarity of the structural changes in the countries national economies of the different forms of economic integration. As example, NAFTA (free trade area) and CARICOM (custom union). The areas of the structural changes, which are being analysed below, are: the structure of the national product, labor force and foreign trade.

Створення та розвиток міжнародних економічних угруповань веде до структурних змін у національних економіках країн-учасниць. Під структурними зрушеннями в економіках країн, що інтегруються, ми розуміємо процес трансформації співвідношення різних видів економічної діяльності внаслідок виникнення ефектів міжнародної інтеграції. Структурні зрушення у національних економіках проявляються у всіх сферах економічної діяльності, перш за все, зміні пропорцій валового національного продукту, співвідношенні різних сфер та галузей, капіталовкладень, розвитку зайнятості робочої сили, зовнішньої торгівлі тощо.

Економісти (Blecker, Robert, Campbell, Bruce), які досліджували, яким чином вплинуло утворення НАФТА на зміни у галузях, практично всі сходяться на думці, що структури економік країн-членів НАФТА зазнали неоднозначних змін [1, с. 129]. Якщо зміни у мексиканській економіці були дуже значними та помітними, то в економіках США та Канади таких помітних зрушень не було. До того, як була створена НАФТА, між США та Канадою існувала Угода про вільну торгівлю (УВТ). Ця Угода передбачала поступове зниження митних тарифів аж до повного їх усунення. Зменшення тарифних ставок привело до збільшення інвестицій у прикордонні райони цих країн, збільшенню зайнятості та розвитку нового виробництва. Наприклад, зменшення тарифних ставок привело до швидкого збільшення виробництва автомобілів у цих країнах, від цього виграли виробники та споживачі.

Наслідком створення НАФТА у 1994 році стало стрімке зростання взаємної торгівлі. Торговельні показники Канади в межах НАФТА подвоїлися з моменту підписання Угоди про вільну торгівлю між США і Канадою з 30% наприкінці 80-х років минулого сторіччя до 60% у 2000 році [192]. Оскільки обсяги торгівлі Канади зі США приблизно в 45 разів більші, ніж обсяги торгівлі з Мексикою, практично всі показники зростання обсягів торгівлі повинні бути віднесені на рахунок ефекту від УВТ між США та Канадою.

Навпаки, обсяги зовнішньої торгівлі Канади з іншими країнами не збільшувались взагалі протягом минулого

десятиліття. Це означає, що для Канади зростання торгівлі в рамках НАФТА, можливо, було заміною торговельних відносин з іншими країнами. З іншого боку, для Мексики однаково важливими було як факт істотного збільшення обсягів торгівлі в рамках НАФТА (яка подвоїлась з 25% від ВВП на початку 90-х років минулого сторіччя до 50% у 2000 р.), так й значне зростання додаткового торговельного обігу Мексики з партнерами, які не відносяться до НАФТА.

На підставі цього можна зробити висновок, що наслідком входження Мексики до НАФТА стало суттєве відкриття мексиканських ринків для товарів країн-партнерів по угрупованню. Для США окремі впливи підписання УВТ та створення НАФТА лише незначно помітні в показниках торговельного обігу, які скоріше вказують на довгострокове, більш поступове розширення відносної важливості зовнішньої торгівлі як з партнерами по НАФТА, так і за її межами.

Завдяки зростаючим темпам торгівлі між країнами НАФТА збільшення зайнятості було також значним. Зростаючий експорт США в Мексику та Канаду збільшив зайнятість на 2,3 млн. осіб за перші 3 роки існування НАФТА. Експорт, який був зорієнтований до Канади, привів до зростання зайнятості в США на 1,6 млн. осіб, до Мексики – на 750 000 тис. осіб. Ці здобутки у сфері зайнятості США отримали за лише за 3 роки – з 1995 по 1998рр. Таким чином, за 3 роки існування НАФТА зайнятість у США зросла на 2 %. Наприклад, у січні 1994 р. безробіття США становило 7%, тоді як в липні 1997 р. воно було на рівні 5%. Зайнятість у виробничому секторі зросла на 160 000 робочих місць [1, с. 130].

Усунення бар'єрів також привело до підвищення мексиканського експорту нафти та кави до США як традиційних статей експорту. Як відомо, США консервували видобуток нафти та газу, таким чином зайнятість у сфері видобутку нафти в США зменшувалась. А в Мексиці, навпаки, збільшилась. За умов усунення бар'єрів на сільськогосподарські товари мексиканський експорт кави у США збільшився на 540 млн. дол. Це також мало негативний ефект на сферу зайнятості у США.

У Мексиці, тим часом, очікування від того, що НАФТА прискорить створення робочих місць в орієнтованих на експорт галузях промисловості у цілому не виправдалося. Зайнятість у промисловості, орієнтованої на експорт, дійсно розширювалася наприкінці 90-их років, особливо у північних прикордонних областях в експортних виробництвах. Але кількість нових робочих місць, створених в експортних галузях промисловості, залишалася відносно стабільною стосовно ємності всього ринку праці в Мексиці [8]. До 2001 р. у Мексиці зайнятість у промисловості, орієнтованої на експорт, спочатку зменшувалась слідом за вповільненням експорту до США. Як наслідок, Мексика втратила 1 млн. робочих місць за три роки. Зі зменшенням зайнятості пов'язано такі фактори, як від'ємний торговельний баланс, економічна криза у Мексиці, яка настала відразу після створення НАФТА.

Як правило, при інтегуванні країни з малорозвиненою економікою з країнами, економіки яких є більш розвиненими, в країні з малорозвиненою економікою може початися економічна криза (безробіття, падіння виробництва тощо) як форма адаптації до нових умов. Але через деякий час в цій країні починається економічне зростання. Також розвинені країни переносять виробництво в малорозвинені країни в пошуках дешевої робочої сили та дешевих ресурсів. Відповідно це веде до зростання виробництва у приймаючої країни.

Однозначної оцінки провідних фахівців щодо впливу участі Канади у НАФТА на збільшення чи зменшення зайнятості у країні немає. Так, наприклад, експерти стверджують, що УВТ між Канадою й США у значній мірі сприяла зниженню зайнятості у виробничій сфері протягом перших років її дії. Канада втратила майже 20% зайнятості у виробничій сфері протягом перших чотирьох років після підписання УВТ [1, с.120]. У країні відбулась безпрецедентна хвиля закриття заводів та індустріальна реструктуризація. Аналіз ситуації показує, що більша частина цього зниження була результатом дуже агресивної валютної та антиінфляційної політики, що була здійснена у Канаді протягом того ж самого періоду. В той же самий час УВТ сприяла початку процесу дерегулювання у канадській промисловості. Пізніше, у 90-х роках минулого сторіччя канадська промисловість виявила стійке зростання, і частка Канади в повному обсязі північноамериканського виробництва зросла майже на 8%. У 1998 р. зайнятість у виробничому секторі Канади навіть перевищила її піковий стан ще до підписання УВТ.

Blesker, Robert, Campbell, Bruce дійшли висновку, що поки можна прослідити значні структурні зміни лише у мексиканській економіці під впливом створення зони вільної торгівлі [1, с. 125]. Вони визначили 11 секторів, як в промисловості, так і у сільському господарстві, які зазнали значних змін. До таких секторів належать: виробництво транспортних засобів та комплектуючих, хімічна продукція, комп'ютери та обладнання, меблі, побутова техніка, поліграфічна продукція, електричне устаткування, електронні компоненти, бакалійні товари, телекомунікаційне устаткування, текстиль та одяг.

Зняття торговельних бар'єрів привело до збільшення експорту США до Мексики. І, якщо важко сказати, чи є зростання у вищенаведених секторах економіки США, яке складало 0,1%-0,4% на рік, результатом зняття торговельних бар'єрів, то падіння виробництва у тих же секторах мексиканської економіки було як раз результатом входження останньої до НАФТА. Скорочення виробництва в Мексиці відбувалось у всіх секторах приблизно на 8%-14% на рік, крім сільськогосподарсь-

кого, де відмічалось зростання у 2-3%. Зростання сільськогосподарського сектору відбулось за рахунок екзотичних продуктів споживання, наприклад, кави: експорт кави до США виріс на 560 млн. дол. за 3 роки [7].

У 1993-2005рр. ВВП Мексики зріс на 40%, Канади на 49%, США на 48%; продуктивність праці зросла у Мексиці на 55%, у Канаді на 23%, у США на 28%. Заробітна платня у Мексиці в експортоорієнтованих галузях промисловості зросла на 37% більше ніж в інших галузях [1, с. 128].

Диспропорції у технологічному розвитку країн-учасниць можуть не конфліктувати, а взаємно компенсувати одна одну. Наприклад, виробничі потужності в Мексиці заповнюють ринкові ніші, звільнені Канадою і США, – тоді як комбінація низькотехнологічної та низькооплачуваної економіки (Мексики) і високотехнологічної та високопродуктивної економіки (США, Канади) сприяє підвищенню ефективності розміщення продуктивних сил у регіоні і скороченню технологічного розриву.

В якості наступного економічного об'єднання для аналізу впливу саме митного союзу на структурні зрушення ми розглянемо Карибське співтовариство та Карибський спільний ринок (КАРИКОМ). До 1973 року це угруповання мало назву Карибська зона вільної торгівлі [191].

Протягом 70-80-их років минулого сторіччя більшість карибських економічних систем відчували зміну в галузевій структурі сільського господарства та видобувної сектору, у той час як промисловий сектор залишався практично незмінним. Сільське господарство становило 13.5% від промислового виробництва у 1975 р. та 9.5% у 1985 р. (крім Гайани) [2, с. 340].

У сільськогосподарській сфері зміна у структурі виробництва зменшила її конкурентоспроможність завдяки високим витратам виробництва, зовнішнім кризам і значному торговельному дисбалансу у відносинах з Європейським Союзом. Високі витрати виробництва впливають на розмір прибутку, у такий спосіб зменшуючи стимул розширення виробництва, у той час як зовнішні кризи, наприклад, викликані стихійними лихами, зруйнували інфраструктуру та зернові культури в сільськогосподарських регіонах.

Розвиток бананової галузі протягом 80-их років ілюструє деякі з проблем, що впливають на традиційний сільськогосподарський сектор. Вирощування бананів та їхній експорт з Карибських країн, особливо із Зондських островів, Домініканської Республіки, Гренади, Сент-Люсії й Сент-Вінсент та Гренадіни, різко понизилися. На початку 80-их років виробництво бананів становило більше 12% валового внутрішнього продукту Зондських островів, до 1990 року ця цифра зменшилася до 7%. Крім того, між 1993 і 1999 рр. повний обсяг експорту зменшився не більше ніж на 50% (з 238 878 тонн у 1993 р. до 130 419 тонн у 1999 р.). Протягом того ж самого періоду кількість активних виробників зменшилася з 24 111 до 11 665 [2, с.345].

Іншим споживчим товарам, такі як рис і цукор, не було завдано такої шкоди як банановому сектору. У випадку Гайани цукрова і рисова галузь показували стабільні темпи зростання завдяки заходам, розробленим, аби поліпшити організацію виробництва, інфраструктури й доступ до новітніх технологій. Зокрема, виробництво цукрового буряку збільшило внесок у валовий внутрішній продукт Гайани з 9% до 17% між 1980-м і 1990-м рр. [6].

У 1980-их роках виробничий сектор у всіх країнах КАРИКОМ, окрім Гренади та Сент-Киттса, значно скоротився або перебував у стані стагнації. У країнах Карибського басейну економічне зростання та зміни у структурі виробництва було стимульовано перш за все роз-

витком сільського господарства та експлуатацією природних ресурсів. Цей процес був закономірним і сприяв просуванню внутрішньої інтеграції. Таким чином, вплив інтеграційних процесів на виробничий сектор країн регіону був пов'язаний переважно з розвитком сільського господарства та видобутком природних ресурсів.

Глобалізація за останні роки сприяла зниженню виробництва у сільському господарстві та пов'язаних з ним секторів, результатом цього стала необхідність пошуку нових джерел сировини. Тринідад традиційно мав переваги з великого обсягу іноземних інвестицій, які були пристосовані до розвитку й експлуатації його нафтових запасів. За часи створення КАРІКОМ держава використовувала у своїх інтересах ситуацію на ринку нафти та запаси природного газу, щоб змінити структуру виробництва енергоносіїв. Виробництво та використання природного газу замінили виробництво сирової нафти. У результаті росту і розвитку промисловості, заснованої на природних ресурсах, Тринідад став провідним виробником і експортером метанолу та аміаку. Гайана залучила інвестиції у виробництво деревини, видобуток золота і алмазів. Хоча ці галузі стали істотними валютними наповнювачами бюджету країн, їхня цінність і необхідність залишаються відносно невеликими.

Крім сільського господарства та виробництва, що базується на експлуатації природних ресурсів, 80-ті роки засвідчили розвиток текстильної промисловості, хоча й зі змінним успіхом. Актуальним у цьому плані є досвід Ямайки. Виробничий сектор у цій країні – другий за величиною економічний сектор після торгівлі. Переробна промисловість включає виробництво цукру, напоїв і тютюну, виробництво хімікалій, металів і будівельних матеріалів. До 80-их років виробничий сектор позиціонувався як такий, що замінює імпорт. Згідно орієнтованим на ринку структурним програмам регулювання у 90-их роках Ямайка змінила торговельну орієнтацію, щоб зосередитися на виробництві тканин, одягу, а також виготовленні аксесуарів предметів одягу. Більшість експорту одягу припадає на ринок Сполучених Штатів відповідно до узагальненої офшорної програми уряду Ямайки.

У той час як сільське господарство занепадало, а промислове виробництво залишалось стагнаційним, сектор обслуговування поступово збільшував відносний внесок у валовий внутрішній продукт країн регіону. У 1990 р. готельні та ресторанны послуги, які становлять невід'ємну частину туризму, склали, у середньому, 13% валового внутрішнього продукту, фінансові послуги – 12%, комунікації й транспорт – 17% [2, с. 348].

Послуги туризму стали усе більш й більш важливим сектором Карибських економік. Протягом 1980-1990 рр.

число туристів і туристичних віз збільшилося, у середньому, на 71% і 59%, відповідно. Доходи від туризму становлять приблизно 35% від зовнішнього доходу та 18% від валового внутрішнього продукту. Крім того, акваторія Карибського моря – найважливіша точка у світі для круїзних судів, оскільки вони доставляють 50% світових пасажирів на круїзних суднах.

Деякі Карибські країни також прагнули розвинути інші сфери обслуговування, особливо офшорні банківські зони та нові підприємства в галузі інформатизації, нових технологій і комунікацій. Офшорна банківська справа стикнулася із труднощами за останні роки внаслідок відмивання грошей і інших незаконних методів. Це стало головною загрозою для тих реформ, які їм були необхідні. Барбадос і Ямайка досягли деякого успіху в наукомісткому секторі, але вони також стикнулися із труднощами через монополістичне становище на телекомунікаційному ринку міжнародних компаній.

З 1-го січня 2006 року країни Карибського басейну утворили спільний ринок. Наразі ще рано говорити про можливі структурні ефекти.

Таким чином, процес інтеграції у Карибському регіоні послужив поштовхом для розвитку певних галузей, але не дав можливість перебороти всі негативні тенденції в економіках цих країн, які були характерні для розвитку традиційних галузей. Митний союз стимулював процес оновлення галузевої структури, одночасно посилюючи існуючі структурні розходження серед країн Карибського басейну. Разом з тим, внутрішній та зовнішній попит стимулював більш інтенсивний розвиток саме сфери послуг, що згодом привело до посилення конкурентноздатності національних економік країн регіону у цій сфері.

1. R. Blecker, D. Robert, B. Campbell, L. Bruce. "North American Integration: A Survey Paper," paper presented at the 2005 Workshop of the North American Market Integration Consortium, 2005, New York, pp. 120-143.
2. The regional outlook (2004), the effects of globalization on CARICOM Caribbean Economies, Working Paper, pp. 331-354.
3. IMF Working Paper, Policy Development and Review, External Tariff Liberalization in CARICOM: A Commodity-Level Analysis, February 2008.
4. U.S. Bureau of Labor Statistics. Manufacturing employment, seasonally adjusted. 1994 – 2008, 3 March 2008.
5. U.S. Department of commerce, international trade administration. Top US export markets, free trade agreement and country fact sheet. Summer 2008.
6. www.caricom.org.
7. www.cia.gov/cia/publications/factbook/ 8. www.nafta-sec-alena.org/

Надійшла до реколегії 23.03.09

Т. Балюк, асп.

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПРИБУТКІВ В ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЯХ

В цій статті аналізується податкові ризики, які виникають при перерозподілі прибутку в фінансовій системі транснаціональної корпорації, зокрема ризик донарахування податкових платежів та ризик подвійного оподаткування. Автор пропонує методику розрахунку податкового ризику на основі імовірнісного підходу, а також показує взаємозв'язок між відхиленням трансферної ціни від ринкової ціни та податковим ризиком.

The article analyses tax risks arising as a result of income-shifting activities within the financial system of transnational corporations, in particular the risk of tax adjustment and the risk of double taxation. The author proposes a methodology of calculating the tax risk based on a probabilistic approach and shows relation between transfer price deviation from the arm's-length price and the tax risk.

Транснаціоналізація світової економіки сприяла не лише появі нових форм організації бізнесу, таких як транснаціональні корпорації (ТНК), а й удосконаленню

інструментів та методології управління грошовими потоками та прибутковістю окремих компаній. Володіючи більш широкими можливостями фінансового та податко-

© Балюк Т., 2008