

праці" (1993). Найважливішим інструментом регулювання оплати праці є встановлення мінімальної заробітної плати, а критерієм мінімального добробуту – межа малозабезпеченості.

Внаслідок підвищення рівня мінімальної заробітної плати не всі підприємства мають змогу нараховувати заробітну плату відповідно до зростання МЗП. Серед 11 млн. працівників, які відпрацювали 50 % і більше робочого часу, встановленого на червень 1998 р., 22,2 % працівників було нараховано заробітну плату до 74 грн. (межа малозабезпеченості на той час), з них у 5,9 % нарахування не перевищували 45 грн. (рівень мінімальної заробітної плати).

З поміж 10,8 млн. працівників, які відпрацювали 50 % і більше робочого часу, встановленого на вересень 1999 р., 16,4 % працівників було нараховано заробітну плату до 74 грн., тобто менше від встановленого розміру мінімальної заробітної плати. У таких галузях як сільське господарство, побутове обслуговування населення майже в половини працівників нарахування за вересень не перевищували 74 грн.; в культурі, рибному господарстві, торгівлі – у кожного третього працівника.

Упродовж 1996-1998 рр. приблизно 26-28 % населення країни мали подушний сукупний дохід менше межі малозабезпеченості і 48-58 % населення мали грошовий дохід нижче цієї межі. Ця значна частина населення не має змоги споживати товари і послуги навіть на мінімальному рівні.

У IV кварталі 1999 р. в Україні частка населення із подушними сукупними видатками за місяць нижче межі малозабезпеченості (118,3 грн.) становила 37,0 %, а частка населення із подушними грошовими видатками, нижчими за межу малозабезпеченості – 62,3 % [4].

Зростання диференціації доходів і чисельності населення з відносно низькими доходами призводить до значного розширення масштабів бідності. В умовах економічного спаду зростання бідності викликане як зниженням реальних доходів, так і тим, що зростання варіації у доходах призводить до переходу у стан бідності все більшого числа сімей за попереднього середнього доходу. Ці процеси частково також є результатом глибоких змін у структурі вітчизняної економіки – працівники з низькою кваліфікацією, які не володіють потрібними для ринку навичками, отримують стимули до перенавчання, більш інтенсивній праці, проте не всі вміють ними скористатися. Зростання безробіття і рівня бідності є неминучим наслідком ринкової трансформації економіки – у всякому разі на її початковому етапі.

Економічне зростання, що розпочалося в Україні у 2000 р., дає підстави для сподівань, що реальні доходи населення зростатимуть, а диференціація доходів зменшуватиметься. Відтак добробут населення України поліпшуватиметься.

Література

1. **Народне** господарство Української РСР у 1990 році: Стат. щорічник/ Міністерство статистики УРСР. – К.: Техніка. 1991. – С. 69
2. **Сурська Н., Попова О.** Особисте підсобне господарство як джерело доходу: методологічні основи розрахунків// Україна: аспекти праці, 1996, № 4. – С. 36.
3. **Ревенко А.** Бідні верстви населення в Україні (за даними дослідження сімейних бюджетів Держкомстатом України)// Україна: аспекти праці. – 1997, № 7. – С. 15.
4. **Статистичний щорічник України за 1999 рік.** – К.: Техніка, 2000. – С. 429, 435

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ТЕРМІНОЛОГІЇ І ДЕФІНІЦІЇ

Українське законодавство не подає визначення терміну "прямі іноземні інвестиції". Тому в статті аналізуються існуючі підходи до визначення прямих іноземних інвестицій та пропонується авторський варіант визначення прямих іноземних інвестицій в Україні.

О.О. Sukhy – Lviv NU by I.Franko

Foreign Direct Investment: problems of terminology and definition

Article deals with the ways in which the term "foreign direct investment" is defined in world economic literature and in different countries. Author's way to define foreign direct investment in Ukraine is proposed.

Необхідність результативної трансформації економіки України, її активного входження у світову спільноту актуалізують питання залучення іноземного капіталу в українську економіку. Світовий досвід ілюструє різні шляхи залучення іноземного капіталу, але найбільш оптимальним є залучення прямих іноземних інвестицій. Однак в економічній теорії термін "прямі іноземні інвестиції" не завжди чітко й однозначно тлумачиться. Розглянемо питання термінології й дефініції ПІІ у світлі досягнень сучасної науки.

Передусім звернемось до Закону України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р., який на сьогодні визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України. За цим Законом "іноземні інвестиції – цінності, щокладаються іноземними інвесторами, в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту, а підприємство з іноземними інвестиціями – підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше 10 відсотків". Як бачимо, дане визначення узагальнює поняття "іноземні інвестиції", але не конкретизує їх суті за окремими видами і не дає дефініції поняття "прямих іноземних інвестицій".

В економічній літературі теоретичний аналіз прямих іноземних інвестицій, як найважливішої форми вивозу капіталу, почався ще в 60-х роках. Основне визначення ПІІ сформульовано експертами Міжнародного валютного фонду (МВФ) у 1977 р. та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 1983 р.: "інвестиції вважаються прямими, якщо здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни. Їх характерними рисами є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами, і вони виступають у формі акціонерного капіталу і коротко- та довгострокових міжфірмових позик" [2]. Неважко помітити, що дане визначення акцентує на кінцеву мету здійснення прямих інвестицій – виробництво товарів (надання послуг) та їх переміщення між країнами. У визначенні за критерій береться та ознака, що ПІІ за своєю природою передбачають здійснення підприємницької діяльності.

З другого боку, для здійснення підприємницької діяльності інвестору необхідним є контроль над підприємством. У зв'язку з цим найбільшого поширення

набув підхід до визначення ПП, який бере за критерій наявність контролю інвестора над підприємством. Прикладом даного підходу є такі визначення:

- "Прямі іноземні інвестиції – це, як правило, довгострокове капіталовкладення за кордон, яке здійснюється інвестором з метою отримання безпосереднього впливу на господарську діяльність підприємства, яке існує чи тільки буде створене" [6].
- "Прямі іноземні інвестиції – це капіталовкладення за кордоном, які передбачають в тій чи іншій мірі контроль інвестора за підприємством, у яке вони вкладені" [1].
- "Прямі іноземні інвестиції – це інвестиції у підприємства, розташовані в одній країні, але ефективно контрольовані резидентами іншої країни" [4].

Щоб краще щось пізнати, треба його порівняти. Порівняємо ПП з портфельними іноземними інвестиціями.

Спершу вкажемо на дещо спільне: в основі кожної інвестиції лежить мотив отримання прибутку. При поданні визначень цей мотив може братись до уваги, а може і не братись. Але ми виходимо з припущення, що інвесторами виступають приватні особи і підприємства, які у своїй господарській діяльності керуються метою отримання максимального прибутку.

Обидві форми іноземних інвестицій можна розмежувати, аналізуючи наявність чи відсутність підприємницького мотиву. У визначеннях він виражається фразами "значна частка", "прямий вплив" і т. ін.

Основною ознакою прямих інвестицій є, як ми уже зазначали, наявність наміру інвестора виробляти за кордоном певні товари чи надавати послуги. Для здійснення цього наміру він мусить мати право розпоряджатись інвестицією, що дає йому повноваження у прийнятті рішень і проведенні контролю. Отже, ПП передбачають здійснення підприємницької діяльності, що є тотожним отриманню контролю над об'єктом інвестування.

За портфельних інвестицій не йде мова про жодну підприємницьку діяльність. Ця форма іноземних інвестицій передбачає тільки перелив фінансових активів у міжнародному масштабі. Такі мотиви здійснення портфельних інвестицій як використання різниці процентних ставок, міжнародних відмінностей в оподаткуванні, валютних спекуляцій чи міжнародної диверсифікації можна акумулювати під метою отримання максимального прибутку.

Друга відмінність між ПП та портфельними інвестиціями впливає із самого об'єкту інвестування. Прямі інвестиції, як правило, передбачають інвестування у фізичні об'єкти (заснування філій чи обладнання виробничих цехів), так що прямі інвестиції трансформують фінансові засоби в товари. Портфельні ж інвестиції – це придбання тільки цінних паперів з метою забезпечення майбутніх надходжень; таким чином, завдяки інвестиціям теперішні фінансові засоби трансформуються у майбутні.

Ще однією відмінністю прямих і портфельних інвестицій є тривалість їх здійснення. Прямі інвестиції, як правило, мають довготривалий характер. Портфельні інвестиції часто є короткостроковими й спекулятивними.

По-третє, ПП, виходячи з їх натурально-речової структури, є менш ліквідними. Портфельні інвестиції в силу високої ліквідності цінних паперів є більш ліквідними.

По-четверте, при портфельному інвестуванні за кордон відпливає тільки капітал, в той час як прямі інвестиції спричиняють додатково трансфер інших ресурсів, а саме технологій, менеджменту, технічних і економічних знань тощо.

По-п'яте, прямі іноземні інвестиції мають за мету отримання не тільки доходу на капітал, але й повного підприємницького прибутку, а також прямих і непрямих вигод від контролю над фірмою, що містить визначення її виробничої, закупівельно-збутової, інвестиційної, коопераційної, науково-технічної й фінансової політики. Між тим метою портфельних інвестицій є отримання прибутку на капітал, який би перевищував банківський процент.

По-шосте, прямі інвестиції зазвичай передбачають вищу рентабельність, ніж портфельні, і з плином часу ведуть до більш помітного відтоку прибутків від країни-реципієнта до країни базування материнської компанії. Можливий й інший варіант – нові капіталовкладення у країні-реципієнті за рахунок реінвестування прибутків.

По-сьоме, прямі й портфельні іноземні інвестиції відрізняються за функціональним впливом на економіку приймаючої країни. Так, прямі інвестиції мають безпосередній й довготривалий вплив на економіку приймаючої країни, оскільки передбачають дольову участь у будівництві й організації господарських об'єктів, повне або часткове їх придбання з метою більш ефективного використання. Портфельні інвестиції в силу свого короткострокового і часто спекулятивного характеру можуть мати навіть дестабілізуючий вплив на економіку приймаючої країни. Вони не супроводяться підприємницькою діяльністю, активною участю в управлінні. Іноземний інвестор вкладає капітал керуючись думкою, що існуюче керівництво інвестованої фірми є достатньо ефективним. Тому вплив портфельних інвестицій на економіку приймаючої країни є значно меншим. До вищесказаного додамо, що:

- прямі інвестиції більшою мірою впливають на зайнятість, стан внутрішнього ринку, ніж портфельні;
- прямі інвестиції значніше за портфельні сприяють зміні місця країни у міжнародному поділі праці, впливають на конкурентоспроможність національної економіки;
- прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, впливають на зміну в країні відносин власності, викликають її відчуження на користь іноземців;
- прямі інвестиції відчутніше впливають на стан конкуренції в країні, підсилюючи її або приводячи до закріплення на місцевому ринку іноземних фірм.

По-восьме, портфельні інвестиції, як правило, скеровуються в ті країни, які вже прийняли значні обсяги прямих інвестицій. Більше того, портфельні інвестори віддають перевагу підприємствам, у які вже вкладено прямі іноземні інвестиції, що слугує певним гарантом збереження і збільшення інвестованих коштів. Отже, ПП вирізняються не тільки значним впливом на країну-реципієнта, а й у випадку країн з перехідною економікою (нових ринків) слугують певною мірою підготовчою базою для портфельних інвестицій.

Деякі вищезазначені відмінності портфельних і прямих інвестицій (об'єкти інвестування, тривалість, виробничі фактори, що перетинають кордон) не є визначальними. Наприклад, портфельні інвестиції також можуть мати довгостроковий характер, коли основною метою є міжнародна диверсифікація портфеля цінних паперів. Придбання частки підприємств у формі акцій може здійснюватись як в рамках прямих, так і в рамках портфельних інвестицій. Залежно від ліквідності інвестора обидві форми іноземних інвестицій можуть фінансуватись за допомогою кредиту за кордоном. Визначальним критерієм є наявність контролю інвестора над підприємством, у яке здійснено інвестицію. Кількісною мірою даного ви-

значального критерію виступає частка іноземного інвестора у статутному фонді. Тому звернемо увагу на такий підхід до визначення прямих іноземних інвестицій: прямі іноземні інвестиції визначаються як інвестиції, що передбачають володіння істотною часткою у статутному фонді підприємства; при цьому встановлюється кількісний розмір такої частки. Наприклад, Міністерство Торгівлі США включає до ПІІ всі інвестиції в іноземні підприємницькі організації, в котрих громадяни, організації чи філії США володіють часткою більшою, ніж 10 відсотків статутного капіталу [5].

Цей підхід є зручним для статистичного виділення прямих іноземних інвестицій, а тому має широке застосування. Його перевагами є простота і легкість застосування. Базуючись на доступних статистичних даних, дослідники з його допомогою без особливих труднощів окреслюють коло прямих іноземних інвестицій. Тому ми вважаємо за доцільне використовувати даний підхід до визначення ПІІ.

Отже, виходячи із чинного в Україні законодавства, аналізу суті поняття "прямі іноземні інвестиції", світового теоретичного досвіду поняття "прямих іноземних інвестицій" можна сформулювати таким чином: прямі іноземні інвестиції – це речі, грошові кошти, майнові права, цінні папери, а також результати інтелектуальної діяльності, що вкладаються іноземними інвесторами (у передбачених законом формах) з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту у підприємства (організації) будь-якої організаційно-правової форми, іноземна інвестиція в статутному фонді яких, за його наявності, становить не менше 10 відсотків.

Література

1. Ершова Т.А. Прямые иностранные инвестиции// Российский экономический журнал, №10, 1992 – С.79.
2. Ефективність реформування української економіки: 36. наук. праць НАН України. Відп. Ред. Герасимчук М. – Київ, 1999. – С. 116.
3. Международные инвестиции и международные закупки/ Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Е.Есипова: С-Пб, Изд-во СПбГУЭФ, 1998. – 313 с.
4. Рут Френклін Р., Філіпенко Антон. Міжнародна торгівля та інвестиції/ Пер. з англ. – К.:Основи, 1998 – С. 665.
5. U.S. Direct Investment Abroad, 1982 Benchmark Survey Data – Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, December 1985. – P.2.
6. Außenwirtschaftslexikon./Herausg. von Butt D. – Köln: Deutscher Wirtschaftsdienst John von Freyend, 1989. – P.574.

УДК 330.564.2

Аспі. І. Жигалло – Київський національний торговельно-економічний університет

ЦІНОВА ДИСКРИМІНАЦІЯ І ПАРАЛЕЛЬНИЙ ІМПОРТ

Розглядаються питаннями ціноутворення у міжнародній торгівлі. В ній розкривається механізм дії цінової дискримінації та її вплив на роботу підприємств експортерів, проаналізовані протиріччя, що існують між інтересами офіційних імпортерів та незалежних трейдерів.

Aspirant I. Zshygallo – Kyiv National University of Trade and Economics

Price discrimination and parallel import

The article is dedicated to the aspects of price setting in the field of international trade. There are the mechanism of price discrimination and influence on the activity of the exporting enterprises represented in the article. The contradictions between the interests of official importers and independent traders are analyzed.

В економічній літературі, присвяченій проблемам міжнародного бізнесу, завжди актуальним залишається питання ціноутворення у міжнародній торгівлі. Основною темою при цьому є коригування цін (price adjustment), особливо оцінка і інтерпретація їх зміни внаслідок ревальвації чи девальвації національної валюти (exchange rate pass-through), а також призначення фірмою цін на свої товари по окремим ринкам (pricing to market). Значна кількість дослідників аналізує також вплив флуктуації обмінного курсу на суму прибутку та розмір цінової надбавки, зайнятість, інвестиції, внутрішні ціни, рішення про вихід фірми на міжнародний ринок (або залишення безперспективного).

Емпіричні дані свідчать про те, що цінова дискримінація є характерною рисою ведення бізнесу більшості підприємств, що експортують продукцію на ринки декількох країн [5]. Це дає підстави для того, щоб розглядати національні ринки для товарів, що продаються на території декількох країн, як окремі сегменти, а не інтегровані частини якогось єдиного ринку, що обумовлює необхідність розробки окремої маркетингової стратегії для кожного ринку.

Розглянемо механізм дії цінової дискримінації. Її суть полягає в тому, що "не кожна фірма повинна продавати всі одиниці продукції по одній ціні" [1]. Є підприємства, які встановлюють різні ціни для різних покупців на один і той же товар (послугу). При використанні цінової дискримінації компанія пропонує товар за двома або більше різним цінам, які не відображають різниці у витратах на виробництво таких товарів. Згідно з класифікацією Філіпа Котлера можна виділити такі форми цінової дискримінації:

- із урахуванням групи покупців – різні групи клієнтів сплачують різні ціни за один і той же товар;
- із урахуванням варіантів товару – різні модифікації товару продаються за різними цінами, які не знаходяться у відповідності до витрат на їх (товарів) виробництво;
- із урахуванням іміджу, який товар отримує від того під якою торговельною маркою він продається або в якому магазині;
- із урахуванням місця реалізації – товар продається за різними цінами в різних місцях, хоча витрати, пов'язані з його виробництвом в усіх випадках однакові;
- із урахуванням часу реалізації – ціни змінюються залежно від сезону, дня тижня.

Для того, щоб ефективно використовувати цінову дискримінацію з метою максимізації прибутку повинні виконуватися дві головні умови. По-перше, покупці не повинні мати можливості перепродавати на більш дорогому сегменті продукцію, куплену у дешевому. По-друге, продавець повинен чітко розділити покупців на сегменти, виходячи з еластичності попиту в кожному з них. Як правило міркування щодо цінової дискримінації проводяться в контексті монополії, на що вказує ще одна умова ефективного застосування цінової дискримінації, запропонована Котлером, – "конкуренти не повинні мати можливості пропонувати продукцію за нижчими цінами в тих сегментах ринку, на яких компанія реалізує товари по низьких цінах" [3], тобто передбачається, що компанія повинна мати хоча б