

УДК: 339.5

Чень Цзюнь,
аспірантка кафедри міжнародних фінансів,
Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА КИТАЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Chen Jun,

Ph.D. candidate in the department of international finance, Institute international relations, National Taras Shevchenko University of Kyiv

CHINA'S FOREIGN TRADE POLICY IN GLOBALIZATION

Розглядається необхідність і напрями просування китайських компаній в світовій економіці. Китай не перестав дивувати світ темпами свого розвитку, що вимагає постійного збільшення ресурсів, продажів готової продукції в національній і світовій економіках. Ціноутворення китайських компаній розглядається як суперечливе. Особливу увагу автор приділяє аналізу управління структурою витрат китайських компаній при їх проникненні до Африки.

China never stop to develop economy which increasing the sales of resources, sales of finished products in the national and world economy. Particular attention is the management cost structure of Chinese companies in their penetration in Africa.

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика, китайські компанії, ресурси, ціноутворення, структура витрат.

Key words: foreign policy, Chinese companies, resources, price, cost structure.

Постановка проблеми. Економіка КНР вже тривалий період часу розвивається швидкими темпами, вражаючи тим самим весь світ. 1,3 млрд населення забезпечує їй не тільки високий внутрішній попит, але і потенційну пропозицію великої кількості трудових ресурсів. Проте особливістю національної економіки є існуючий дисбаланс в сукупності ресурсів, необхідних для виробництва товарів і послуг. Низький рівень доходів населення, дефіцит технологічних знань, природних ресурсів стримують розвиток. У зв'язку з цим китайський уряд і компанії розуміють необхідність зменшення даного дисбалансу, що стає важливим напрямом їх політики.

Задоволення споживчого, інвестиційного попиту припускає вирішення таких проблем, як формування пропозиції усередині країни, залучення ресурсів з міжнародних ринків, організація виробництва закордоном. На макrorівні реалізація поставлених задач приводить до більшої відкритості китайської економіки, все більшому впливу на світову економіку, а значить, і активності домашніх господарств, фірм КНР.

Китайські компанії все активніше просуваються в країни Європи, Азії, Латинської Америки, Африки, тим самим посилюючи міжнародну конкурентну боротьбу за ресурси. Особливо це помітно на ринках високих технологій, природних ресурсів. Наприклад, африканський, латиноамериканський континенти викликають інтерес у іноземних компаній, де знаходяться природні багатства, ще не освоєні людиною. Провідні економіки світу конкурують за право отримання контролю над природними багатствами. Специфіка поведінки китайських компаній полягає в тому, що їх цікавлять різноманітні природні багатства. Значить, існує об'єктивна необхідність організації довгострокових відносин, що реалізують стратегічну мету і задачі розвитку китайської економіки.

Мета дослідження - визначення особливостей розвитку зовнішньоторговельної політики Китаю на сучасному етапі та визначення перспектив посилення його впливу на процеси, що відбуваються в сучасній глобальній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічного зростання та економічного впливу Китаю у світі присвячені роботи визнаних учених-економістів, зокрема, Галеновича Ю.М., Деча Т.Л., Мокрецького А.Ч. та ін. Серед зарубіжних авторів, які вивчали дану тему, варто відзначити: Дин Жуджунь, Пэй Ван, Ван Гепін та Цзянь Ван. У працях зазначених авторів висвітлюються питання зовнішньоторговельної політики КНР. Разом з тим, деякі проблеми, зокрема, ціноутворення у зовнішній торгівлі КНР в умовах глобалізації, досліджені недостатньо.

Вклад основного матеріалу. Уряд КНР визначає напрями просування китайських компаній закордон на довгострокову перспективу, налагоджуючи рівноправні відносини з державами. Дослідники відзначають, що китайське проникнення до Африки - це цілеспрямована і вигідно організована програма. На «чорному континенті» КНР закріплюється ґрунтовно [1].

Рух Китаю до держав, що розвиваються, нагадує за своїми характеристиками поведінку СРСР, який також формував і реалізовував довгострокові соціально-економічні програми допомоги. Але, на відміну від СРСР і навіть від США, що враховують ідеологічний аспект просування, КНР робить наголос на економічний підхід. У зв'язку з цим китайська держава і її компанії оцінюють перш за все економічну ефективність процесу просування, враховуючи його витрати і результати.

Довгострокова програма взаємостосунків з іноземними державами визначила місце і роль кожного суб'єкта китайської економіки в даному процесі. Поле для їх діяльності, звичайно, визначається державою. М. Дорфман відзначає, що колишній Ден Сяопін сказав: «Переходячи річку, треба твердо стояти на дні і відчувати ногами каміння». Китайська стратегія базується на трьох принципах: по-перше, отримати доступ до природних ресурсів африканських країн, необхідних для китайського економічного зростання; по-друге, показати всьому світу, що Китай не просто зростаюча зверхдержавна, але і відповідальна сила, що ставить перед собою довгострокову мету; і нарешті, Китай прагне створити надійні ринки для своїх власних товарів» [3].

Реалізація представленої стратегії припускає формування багатобічних соціально-економічних зовнішньоекономічних зв'язків на взаємовигідній основі. З одного боку, китайська держава здійснює експорт своїх товарів до Африки у великих об'ємах, кредитування, будівництво нових об'єктів соціального і виробничого значення, виробництво сільськогосподарської продукції і продовольства. Особлива увага надається стимулюванню еміграції китайців в країни африканського континенту.

У свою чергу, уряд завжди дає можливість експортувати продукцію країн, що розвиваються, до Китаю, а населення цих держав може отримувати освіту в Китаї. Такий взаємобмін дозволяє закріплювати довгострокові відносини між державами.

Експерти відзначають, що «бурхливе зростання торгівлі Африки з Китаєм в основному відображає порівняльні переваги кожного партнера з урахуванням рівня економічного розвитку, а не односторонню зацікавленість Китаю в експлуатації природних ресурсів. Але на основі наявної інформації, Китай, мабуть, виконує в Африці різні функції - торгового партнера, донора, фінансиста, інвестора і підрядника. Міжнародні економічні організації відзначають великий вплив Китаю на економічне зростання африканських держав» [11].

В процесі ціноутворення в структурі повних витрат особливу роль грають транзакційні витрати, як витрати формування ринкових операцій. Відносини з

клієнтами і власниками ресурсів визначають напрями розвитку будь-якої компанії. Якість транзакцій багато в чому залежить від формальних і неформальних норм, існуючих в економіці. Якщо формальні норми визначають міжнародні організації і національні держави через угоди і національне законодавство, то неформальні норми - це традиції і звичаї, які можуть існувати сторіччя або навіть тисячоліття на даних ринках. В даний час в умовах глобалізації, що посилюється, міжнародні економічні організації роблять все більший вплив на діяльність компаній. Численні міжнародні угоди, сформовані двома або відразу декількома країнами, визначають обмеження в діяльності самих держав і їх суб'єктів - домашніх господарств і компаній.

Глобальна економічна криза змінила правила гри для всіх суб'єктів світової економіки. Поки експерти світової спільноти розбираються в ситуації, що склалася, кожна держава намагається багато в чому самостійно вирішувати виникаючі суперечності. Один із способів - це активізація двосторонніх відносин між країнами.

Китайський уряд при всій уніфікації своїх дій, вказаних вище, здійснює індивідуальний підхід до формування міждержавних відносин з урахуванням інтересів обох сторін. Така практика відкриває дорогу китайському бізнесу і дозволяє йому економити транзакційні витрати на просування в іноземні економіки. Зазвичай, компанії самостійно укладають угоди і несуть відповідальність за їх реалізацію, але держава створює загальне поле для їх діяльності. Таким чином, держава і компанії виконують свої функції в процесі формування і виконання ринкових транзакцій. Слід відзначити, що китайська держава з часу формування її як централізованої завжди брала активну участь в організації виробництва і торгівлі своїх ремісників, сільськогосподарських виробників і торговців. Наприклад, урядові організували покупку дефіцитних ресурсів закордоном, розподіляли їх по ремісничих майстернях, перш за все державних, контролювали якість товарів, що випускаються, на основі даних ресурсів. Взагалі державні майстерні мали особливе значення для китайської економіки. Вони проводили продукцію на замовлення держави. Крупні державні компанії і сьогодні грають значну роль в національній економіці.

Таким чином, китайська держава має історичний досвід з організації міжнародної економічної діяльності, що дозволяє їй регулювати транзакційні витрати на рівні макроекономіки. В зв'язку з цим можна відзначити напрями діяльності китайської держави: готовність до співпраці з будь-якими режимами, часті особисті контакти лідерів держав, проведення багатобічних форумів, здатність поєднувати державну і приватну ініціативу. Безпосередня допомога китайським компаніям з боку держави є продуманою системою заходів. Вона включає дипломатичну підтримку інвестиційних програм китайських компаній.

Фінансова підтримка диференційована за розмірами компаній: крупні фірми можуть претендувати на отримання кредитних ресурсів від китайських банків, зокрема Export-Import Bank China (EXIM Bank China), який був створений в 1994 р. і підконтрольний Держраді Китаю. Тоді як малі підприємства фінансують свою інвестиційну діяльність за допомогою сімейних зв'язків і неформальних ринків капіталу. Фінансова політика китайської держави, коли кредитується не тільки власні компанії, але і африканські, латиноамериканські і інші уряди, забезпечує більш швидке і масштабне просування в іноземну економіку.

Політику КНР відрізняє встановлення контролю над джерелами сировини, аніж закупівля цієї сировини на світових ринках. Особлива увага з боку держави надається нафті. «Головними нафтовими компаніями Китаю володіє держава, що поставило їх діяльність під контроль Державної Енергетичної Адміністрації ще в 1998 р. Зарубіжна діяльність нафтових компаній заохочується і підтримується за допомогою широкого набору інструментів. Позики і кредитні лінії, допомога розвитку і інші ініціативи, поставки зброї і дипломатична підтримка - знаряддя, що допомагають Китаю здобути розташування урядів країн-нафтовиробників і отримати привілейований доступ до нафтових джерел» [7]. Африканські держави здійснюють експорт не тільки нафти, але і лісу, льону, арахісу, кави, металів, руди і фруктів.

Аналіз діяльності китайської держави показує, що вона забезпечує економію транзакційних витрат крупних і малих компаній. Директор шанхайської консалтингової компанії APM Consulting Джонатан Ву відзначає і інший аспект даного процесу. Для транснаціональних компаній США, Західної Європи, Японії, Африка - це регіон, що розвивається в умовах високих ризиків і низького доходу населення. Китайські компанії розглядають Африку як континент великих можливостей: тут невисока конкуренція і практично відсутні торговельні бар'єри; Африка володіє потенціалом для істотного зростання за рахунок заміщення імпорту і внутрішньорегіональної торгівлі, а також завдяки традиційним експортним ринкам [12].

Проте існують обставини, які примушують китайські компанії збільшувати не тільки транзакційні витрати, але і інші види витрат. Африканський континент розвивається в умовах високих політичних, адміністративних, комерційних ризиків. Китайські компанії більш підготовлені до таких ризиків, як корупція, бюрократія, проблеми безпеки, і здатні справлятися з ними, на відміну від компаній інших країн.

Формування ціни завжди здійснювалося на основі використання великого спектру інформації. Її пошук, доступність, достовірність, швидкість отримання грають важливу роль, особливо в умовах інформаційної економіки. Просування на інший континент припускає обробку постійного потоку інформації. При підвищених ризиках організації бізнесу в африканських країнах, переважаючому значенні традицій і звичаїв інформація має ще більше значення. Але її отримання вимагає додаткових витрат через її розрізненість, суб'єктивність.

У зв'язку з цим на допомогу своїм компаніям приходять китайський уряд, сприяючий економії витрат на організацію виробництва і реалізацію продукції. Особливу увагу слід звернути на управління витратами на людський капітал компанії. В даний час яскраво вираженою є глобальна тенденція зростання даних витрат. Це пов'язано з об'єктивними обставинами використання високих технологій, забезпечення сучасного рівня освіти і підтримки здоров'я людини. В Китаї також наголошується тенденція зростання витрат на працівників, що поступово знижує конкурентоспроможність китайських компаній в світовій економіці. Перш за все, це виявляється в збільшенні оплати праці, що відзначають як китайські дослідники, так і іноземні підприємці, що працюють в Китаї. Такий же процес починає розвиватися і в окремих африканських країнах. Практика показує, що частка собівартості продукції, визначувана витратами на персонал, збільшується в крупних і навіть малих компаніях.

З другого боку, китайській державі в умовах постійного збільшення населення необхідно вирішувати складну проблему зайнятості. В зв'язку з цим розроблена особлива китайська політика зайнятості і регулювання оплати праці. Специфікою діяльності західних компаній є загальноприйнятий принцип залучення національних кадрів до роботи компаній в національній економіці. Це забезпечує зайнятість національних кадрів і підтримує імідж транснаціональних компаній. Така практика використовується вже протягом декількох десятиріч.

Китайські компанії здійснюють максимальне залучення саме китайських працівників для освоєння африканських, латиноамериканських ресурсів. Т.Л. Дейч відзначає в своїй статті, що «діючі в Анголі китайські компанії привозять 70-80% персоналу з Китаю. Пишуть, що 90% працівників компанії «Шеврон», включаючи кваліфікований персонал - інженерів і менеджерів, - ангольці, тоді як китайські нафтові компанії наймають менше 15% місцевого персоналу» [6]. Така політика зайнятості дозволяє регулювати витрати на персонал, а значить, і собівартість продукції. При цьому робота місцевого населення звичайно оплачується по найнижчих ставках. Таке регулювання оплати праці китайських працівників, економія на заробітній платі місцевого населення дозволяють стримувати зростання частки собівартості, пов'язаної з живою працею. Але це приводить і до зниження іміджу китайських компаній, коли Китаю адресують докори в низькій оплаті праці місцевих працівників, небажання дотримувати необхідні умови праці. Докори, як показує практика, можуть закінчуватися і страйками місцевих працівників.

Жорстка економія витрат на основі небажання організувати екологічно чисте виробництво, відтворення природних ресурсів там, де це можливо, також турбує місцеве населення. Це особливо помітно при просуванні китайців углиб лісів, при освоєнні землі, що використовується для виробництва сільськогосподарської продукції. Міжнародні засоби масової інформації досить часто пишуть про порушення екології країн, де працюють китайські компанії. Наприклад, російський Дальній Схід швидко втрачає природні багатства від агресивного напливу китайців. Такі ж процеси спостерігаються в Африці, Латинській Америці. Екстенсивний шлях розвитку, організований китайськими компаніями, обертається для світової економіки важкими екологічними наслідками.

Дослідники визнають, що ціни на товари китайських компаній формуються з урахуванням ефекту масштабу і ефекту різноманітності. Основа організації даних процесів - масштаби самої китайської економіки. Кінцевий китайський споживач - це не тільки більше мільярда населення, але і потреби китайських домашніх господарств, що постійно ростуть. У зв'язку з цим крупні компанії стають ще крупнішими на базі сучасних індустріальних технологій, а успішний малий бізнес, що знайшов свої ніші, росте швидкими темпами. Джон Дейлі відзначає, що «ціноутворення - непростий процес перш за все тому що між ціною і об'ємом, ціною і витратами існує тісний зв'язок. Ціна впливає на об'єми продажів за наявності достатнього платоспроможного попиту, і в той же час об'єм продажів впливає на витрати. За таких умов величину витрат не можна правильно розрахувати у відриві від інформації про об'єм продажів. Більш того, оскільки прибуток є різницею між об'ємом продажів і повними витратами, для досягнення максимального прибутку необхідно проводити одночасний аналіз об'єму продажів і витрат» [5. с. 166].

Збільшення або зменшення об'єму продажів залежить від безлічі чинників, як об'єктивних, так і суб'єктивних. У зв'язку з цим у будь-якої компанії обмежена роль в управлінні об'ємом продажів, а значить, витратами і ціною. Особливе значення, по-перше, має стабільність навколишнього середовища на макrorівні, яку багато в чому забезпечує держава. По-друге, мезорівень визначає специфіку розвитку галузі. По-третє, специфіка розвитку самої фірми, її можливості у формуванні транзакцій по придбанням ресурсів і продажу готової продукції.

Практика розвитку китайської економіки в останні двадцятиріччя показує, що об'єми виробництва і продажів збільшуються щорічно великими темпами. Галузі, як і окремі компанії, розвиваються диференційовано. При цьому слід відзначити, що китайські менеджери і працівники володіють здатністю швидко збільшувати об'єми виробництва на основі зростання кількості і різноманітності товарів. Ця здатність китайських компаній, будучи їх конкурентною перевагою, не перестає дивувати світову економіку.

Ефекти масштабу і різноманітності дозволяють здійснювати управління рівнем витрат на одиницю продукції, що дає можливість компаніям вільніше маніпулювати ціною на вироблювану і реалізовану на ринку продукцію. Кожна приватна компанія самостійно визначає особливості ефекту масштабу і ефекту різноманітності. Об'єктивним обмежувачем в даному випадку є вид продукту, сукупність ресурсів для його виробництва, формальні і неформальні норми поведінки суб'єктів.

В даний час все більш значущими обмежувачами стають етичні норми. Збільшення виробництва в різних формах натрапляє на ці норми не тільки в розвинутих країнах, де вони вже визначені законодавством, але і у швидко-слабо розвинутих країнах. Не виключення і африканський континент, де іноземні компанії досить часто забувають про пошану, справедливість по відношенню до місцевого населення, захист навколишнього середовища і інші проблеми життя африканців. Це також відноситься і до китайських компаній, хоча вони і прагнуть зменшити негативний ефект масштабного проникнення до Африки через розвиток соціальної інфраструктури.

Китайські державні компанії визначають кількість і різноманітність продукції на основі рішень, що приймаються урядовцями. Крім цього, необхідно враховувати і розміри компаній. Практика показує, що функціонування крупного виробництва припускає активне використання ефектів масштабу і різноманітності. Малому бізнесу важче використовувати дані закономірності, оскільки збільшення або зменшення вимагає ухвалення достатньо ризикованих рішень в умовах обмежених ресурсів. Дрібні виробники знаходяться в складнішій ситуації: збільшення або зменшення кількості і різноманітності продукції вимагає від них великих витрат від всіх членів сім'ї. Проте будь-які компанії, як би це не було важко, прагнуть використовувати дані ефекти, які дозволяють регулювати динаміку питомих витрат, співвідношення змінних і постійних витрат.

Крупні державні і приватні компанії функціонують на основі конвейерного виробництва. Його швидкий розвиток дозволив Китаю стати «світовою фабрикою» з виробництва різноманітної продукції. При цьому практика показує, що розвиток крупних компаній дуже швидко переступає національні кордони. Тоді починає використовуватися вже міжнародний рівень ефектів масштабу і різноманітності. І якщо в рамках національної економіки компанії мають велику нагоду для розвитку з урахуванням внутрішнього попиту, то в світовій економіці необхідно брати участь в міжнародній конкуренції за право отримання ресурсів і продажу готової продукції. В цьому процесі скорочення питомих витрат грає особливу роль. Таким чином, існує взаємозалежність: щоб скоротити повні витрати на одиницю продукції, необхідно проникати на нові ринки, але успішність даного проникнення забезпечує можливість зменшення питомих повних витрат, а значить, і можливості більш оптимального управління ціною і продажами.

Міжнародна конкуренція, що посилюється, ставить ще нові проблеми перед компаніями. В даному випадку вже йдеться не просто про зменшення собівартості на одиницю продукції, але про її структуру, динаміку окремих видів витрат. Цей процес посилено набирає обороти. Глобальна економічна криза ще більше загострила конкуренцію на основі собівартості продукції. Транснаціональні компанії, що вижили в умовах цієї кризи, заглиблюють аналіз структури витрат на предмет вироблення оптимального управління. Сьогодні вже ясно, що компанія може добитися успіхів в конкурентній боротьбі, активно управляючи структурою ціни. Майкл В. Марн, Ерік В. Регнер, Крейг К. Завада пишуть, що «цінова перевага володіє могутнім потенціалом, її можна і потрібно добиватися в кожному бізнесі, але вдалося це зробити небагато кому. Її варто добиватися, тому що ціноутворення є дивно чутливим важелем, який при невеликих коливаннях рівня цін викликає величезні зміни прибутку» [9].

Вище ми розглядали особливості формування транзакційних витрат і витрат на персонал в китайських компаніях. Слід зазначити, що використання власних технологій в економіках, що розвиваються, дозволяє китайським компаніям також визначати оптимальні витрати на основний капітал, витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи не тільки в національній економіці, але і в процесі функціонування закордоном. Можна констатувати, що китайські компанії активно використовують в своїй практиці ефекти по відношенню до певних видів витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Збільшення попиту на ресурси в світовій економіці розглядається як довгострокова перспектива. Особливо гостро це виявилось в період підйому в 2000-і рр. Тенденції зростання цін на ресурси і зниження прибутку китайських виробників призвели до ухвалення рішення китайським керівництвом про централізовані закупівлі найважливіших імпорتنних ресурсів, що вже спостерігалось в історії. Перший сучасний досвід в травні 2006 р. по закупівлі залізняку за більш низькими цінами виявився невдалим. Аналітики вважають, що причинами даного положення були недосвідченість китайських парламентарів, суперечність інтересів китайських урядовців і безпосередніх виробників [7].

В даний час у процес регулювання цін на національну і імпорту сировину починають втручатися співтовариства по інтересах, зокрема об'єднання підприємців за галузевим принципом. Формування даних суб'єктів наголошується і в інших країнах БРИКС. Наприклад, китайська асоціація металургійної і сталеливарної промисловості має намір в експериментальному порядку ввести індекс цін на залізняк. Про це заявило керівництво асоціації. Починаючи з жовтня 2011 р. індекс офіційно повинен публікуватися кожного тижня. Даний показник підрозділяється на два: один призначений для відзеркалення вартості залізняку китайського виробництва, інший - для імпортової сировини. Подібний крок китайських металургів викликаний різким зростанням світових цін на залізняк. З січня по червень 2011 р. обсяг виробництва грубої сталі в КНР досяг 350 млн т. Це на 9,6% більше, ніж в першій половині 2010 р. При цьому коефіцієнт рентабельності реалізації металу склав 3,14%. Цей показник нижче за банківську річну процентну ставку на 3,5% [16].

Таким чином, специфіка ціноутворення на залізняк в даному випадку пов'язана з тим, що в самому Китаї існує власний видобуток і можливі переговори по укладенню прямих контрактів по закупівлях великої кількості продукту закордоном. При цьому признається, що китайські компанії дуже швидко вчаться переговорному процесу і є достатньо жорсткими, прагнучими досягти своєї мети парламентарями. Але у китайських компаній є і така конкурентна перевага, як придбання родовищ, починаючи з невеликої частки власності в іноземних добувних компаніях.

Представлені особливості поведінки китайських компаній ми можемо спостерігати на інших міжнародних ринках природних ресурсів. Проте слід зазначити, що на ринках можуть існувати свої особливості їх функціонування, які виявляються в ціноутворенні. Наприклад, на міжнародному ринку нафти існує складна система цін, які необхідно враховувати при формуванні транзакцій. Китай на даному ринку є споживачем, попит якого постійно росте. З економічної точки зору швидкозростаючий попит Китаю на нафту все сильніше тисне на нафтовий ринок, викликаючи непередбачувані скачки цін і підвищуючи нестабільність даного ринку. Ці струси дестабілізували світову економіку» [11].

Основними чинниками ціноутворення розглядаються, з одного боку, рівень, динаміка попиту, з іншого - рівень, динаміка пропозиції. Проте на ринку нафти діють і кон'юнктурні чинники: спекулятивні біржові операції по нафтових контрактах, військові дії в регіонах видобутку нафти, політичні санкції, форсмажорні обставини. Китайському уряду і компаніям необхідно враховувати весь спектр чинників, діючих на міжнародному ринку нафти.

Проте існують національні обставини, що впливають на міжнародні нафтові транзакції. Вважається, що у Китаю відсутні власні великі запаси нафти, хоча значні території країни є недослідженими. Поки країна утримує близько 6% від світового виробництва і широко використовує вугілля як енергетичний ресурс і заміник нафти. Тим більше розвіданих запасів вугілля у Китаю багато. Розроблений напрям диверсифікованих закупівель газу. Держава здійснює упровадження широкої державної програми економії у всіх галузях китайської економіки. Уряд, асоціації бізнесу, компанії постійно удосконалюють переговорний процес. Китай регулярно проводить диверсифікацію поставок нафти по континентах і країнах з метою зменшити ризик розриву операцій з різних причин.

Особливо важливим є для китайських компаній питання поставок, зокрема формування транспортних мереж, визначення часу поставок і т.д. Наприклад, експерти Всесвітнього банку в 2007 р. звернули увагу на те, що витрати на експортні операції з країн Африки (від 18 до 35% від загальної вартості витрат) є надмірно високими в порівнянні з експортом з Китаю (8% від загальної вартості витрат). Проте, не дивлячись на ці перешкоди, експорт з країн Африки виріс більш ніж на 11 відсоткових пунктів в період 2003-2006 рр. [3]. У свою чергу, ЮНКТАД відзначає, що «високі транспортні витрати і незадовільна стиковка транспортних систем як ніколи згубні для розвитку країн; особливі проблеми вони створюють для країн, що розвиваються, оскільки вони не мають виходу до моря. Багато країн, особливо в Африці, за допомогою повітряних і морських перевезень як і раніше краще пов'язано з промислово розвинутими країнами інших континентів, ніж з сусідніми країнами. Таким чином, гальмом для розвитку їх торгівлі виступають не одні лише відстані, але і високі транспортні витрати і незадовільна стиковка транспортних систем» [14].

Висновки. Китай формує високий попит на нафту, що сприяє зростанню цін. Попередній аналіз показав, що серйозною задачею китайських компаній є зниження ціни в ході організації транзакцій. І тут знову на допомогу приходить загальна стратегія, вироблена китайським урядом і компаніями: довгострокові закупівлі великих об'ємів сировини. Це дозволяє в процесі переговорів вимагати від постачальників знижок на ціну. Диверсифікація поставок нафти створює конкуренцію між постачальниками, що є додатковим чинником гри на зниження закупівельних цін. Географія покупок китайськими компаніями зарубіжних сировинних компаній охоплює всі п'ять континентів планети.

Аналіз показує, що у КНР і її компанії сформувалася цілісна цінова політика, в розробці і реалізації якої беруть участь держава і приватний бізнес як рівноправні партнери. У кожного суб'єкта визначені свої функції. Багато в чому в ціновому процесі виявляється характер китайської нації: працездатність, терпіння, дисциплінованість, активність, творчий потенціал.

Список використаної літератури.

1. Абдулайе Био-Чане и Цзянь Ван. Бурно развивающиеся связи Африки с Китаем. Максимизация выгод от расширяющегося экономического взаимодействия Китая с Африкой // Финансы & развитие. 2008. Март [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2008/03/pdf/wang.pdf>
2. Бутрій М.Г., Ус І.В., Федоренко Т.О., Медведкіна Є.О. Глобальна економіка у посткризовий період: тенденції та перспективи. К., НІСД, 2012.- 46с.
3. Ван Гэпин. Социально-экономическое развитие Китая [Электронный ресурс]: Автореф. дис. канд. социол. наук / Ван Гэпин // - Режим доступа: <http://www.disserscat.com/content/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitiie-kitaya>
4. Галенович Ю.М. История взаимоотношений России и Китая / Ю.М. Галенович / Книга 1.М.: Русская панорама, 2011. – 464 с.
5. Дейли Д. Эффективное ценообразование - основа конкурентных преимуществ: Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. - 304 с.
6. Дейч Т.Л. Китайские компании на африканских сырьевых рынках // Институт Африки РАН [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.inafran.ru/node/57>
7. Дин Жуджунь, Ковалев М. М., Новик В. В. Феномен экономического развития Китая: Научное издание. Мн.: Издательский центр БГУ, 2008. – 446 с.
8. Жуджунь Дин. Феномен экономического развития Китая [Текст] / Дин Жуджунь, М.М. Ковалев, В.В. Новик // - М.: издательский центр БГУ, 2008. - 446 с.
9. Марн Майкл В., Регнер Эрик В., Завада Крейг К. Ценовое преимущество: Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 317 с.
10. Мокрецкий А. Ч. Китайско-украинские отношения в свете концепции “стратегического равновесия” Украины / А. Ч. Мокрецкий // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. Вып. XVIII / составитель, отв. редактор Е. И. Сафронова. – М.: ИДВ РАН, 2013. – С. 232– 253.
11. Основные отрасли и сферы экономики современного Китая в 2-х книгах. Книга 2. М.: ИДВ РАН, 2012 - 239 с.
12. Пэй Ван. Экспортный сектор в модели экономического развития КНР [Электронный ресурс]: Автореферат дис. кандидата эконом. наук /Ван Пэй // М., 2010. - Режим доступа: http://dis.podelise.ru/pars_docs/diser_refs/62/61717/61717.pdf - Загол. с экрана.
13. Филоненко М. Африканский акцент Поднебесной // China PRO: Деловой журнал про Китай. 2011. №42 (156) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.chinapro.ru/rubrics/2/6522/>

References.

1. Barry Naughton (2007), The Chinese Economy: Transitions and Growth. [Текст] – Cambridge: the MIT Press.
2. Honcharuk A.Z.(2010), Ukraine's priority policy issues concerning Asia. Analytical report // A.Z. Honcharuk, O.K. Mykal, A.M. Kobzarenko. - K.: NISS, (2011). [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/pyt_Azya-dbec8.pdf.
3. Efremenko D.(2013), Contours of Eurasian integration / D. Efremenko // Portal INION RAS.
4. Kurnyshova Iu.(2010), Current principles of forming a strategic partnership between Ukraine and China , Analytical Report.
5. Li Zhou. (2009),There are no obstacles for cooperation between China and Ukraine
6. Maiko V.(2011),Ukraine's foreign policy and economic priorities in Central, South and Southeast Asia.
7. Mokretsky A.(2013),Chinese-Ukrainian relations in the light of the concept of Ukraine's "strategic balance".
8. Peng Wang.(2008),Transformation of Ukraine's trade relations with China in a globalizing world economy: Autoabstract of the Thesis for obtaining academic degree PhD in Economics / the Taras Shevchenko NU of Kyiv.
9. I. Pogorelova (2010),Modern Ukrainian-Chinese relations: the history of formation and development
10. Radzievska S. (2013),Trade and economic relations of Ukraine with the EU and the EEA: current state and prospects of development.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2014 р.



ТОВ "ДКС Центр"