

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПОСЛУГ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

У статті розглянуті основні теоретичні здобутки А.Сміта, Д.Рікардо, Хекшера — Оліна — Самуельсона та інших вчених, які пояснюють міжнародну торгівлю послугами. Визначені особливості розвитку міжнародної сфери послуг в сучасних умовах.

Basic theoretical achievements of different scientists which explain the international trading in services are considered in the article. The features of development of international sphere of services are determined in modern terms.

Ключові слова: міжнародна торгівля послугами, розвиток міжнародного ринку послуг, теорії світової торгівлі.

ВСТУП

Міжнародна торгівля послугами протягом останніх десятиліть є, звичайно, динамічною сферою розвитку світового господарства. Наприкінці ХХ ст. обсяги експорту послуг півдних країн світу зростали вдвічі швидше за обсяги товарного експорту. Певною мірою ринок послуг є динамізатором світового виробництва, науково-технічного прогресу та всієї системи міжнародних економічних відносин, сприяючи утворенню так званої "економіки послуг" [3, с. 234].

Сфера послуг у сучасній економіці утворює ядро постіндустріальної економіки і значною мірою визначає її макроекономічні параметри. Зростання сфери послуг у світовій економічній системі проявляється в їх пришвидшеному розвитку в порівнянні зі сферою матеріального виробництва [2, с. 319—320].

Передумовами розвитку міжнародного ринку послуг є такі: [10, с. 248—249] прискорення розвитку процесу міжнародного розподілу праці, який призводить до виникнення нових видів діяльності; науково-технічний прогрес; ускладнення виробництва; насичення ринків товарами; інформаційний бум; прискорений розвиток нових видів транспорту; нові наукові відкриття; нові форми розвитку економічних процесів.

Теоретичні основи міжнародного ринку послуг у світовій економічній системі досліджували багато вчених, зокрема: Бочан І.О., Михасюк І.Р. [1], С.І. Юрій, Є.В. Савельєв [2], Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. [3], Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. [4], Кіреєв А.П. [5], А.П. Румянцев, Г.Н. Клишко, В.В. Рокоча [6], Новицький В.Є. [7], Передерій О.С. [8], Коваленко Ю.О. [9], Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. [10] та інші.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Торгівля послугами переважно не відрізняється від товарної торгівлі, відповідно до неї можуть бути застосовані нищевикладені теоретичні здобутки А.Сміта, Д.Рікардо, Хекшера — Оліна — Самуельсона та інших вчених. Як і у виробництві товарів, певні країни можуть мати відносні переваги у виробництві одних послуг та закуповувати інші.

Історично першою спробою пояснення процесу міжнародної торгівлі є теорія абсолютних переваг А. Сміта. Згідно з даною теорією країни які володіють природними перевагами (пов'язаними з кліматичними умовами і природними ресурсами) та придбаними перевагами (пов'язаними з розвитком технології та високою кваліфікацією працівників) у виробництві тих чи інших товарів, можуть виготовляти їх ефективніше, ніж інші. На його думку, країна буде спеціалізуватись на випуску товару, на виробництво якого вона витрачає менше ресурсів, тобто має абсолютну перевагу. Обмін між країнами надлишками спеціалізованої продукції є вигідним для кожної країни, оскільки дає змогу: реалізувати надлишки конкурентоспроможної продукції; придбати на отриманий дохід більшу кількість імпортного товару, ніж вона сама могла б виготовити.

Таким чином, коли виробництво однієї країни є більш ефективним, ніж іншої, у виробництві конкретного товару (тобто країна має абсолютні переваги) і менш ефективним у виробництві іншого товару (має абсолютні недоліки), тоді обидві країни можуть вигравати від спеціалізації на виробництві товару на основі абсолютних переваг та обмінювати частину обсягу виробництва на інший товар, при виробництві якого країна має абсолютні недоліки. За рахунок цього відбувається найефек-

тивніше використання ресурсів, а виробництво обох товарів буде зростати. Таке збільшення виробництва обох товарів визначатиме вигреш від спеціалізації виробництва, який буде поділений між двома країнами через торгівлю [6, с. 34].

Теорія абсолютних переваг базується на таких припущеннях: [4, с. 114] єдиним фактором виробництва є праця; зайнятість є повною, тобто всі наявні трудові ресурси використовуються у виробництві товарів; в міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, які продають та торгують одна з одною тільки дома товарами; витрати виробництва — постійні, а їх зниження збільшує попит на товар; ціна одного товару виражена у кількості праці, витраченої на виробництво іншого; транспортні витрати на перевезення товару з однієї країни до іншої дорівнюють нулю; зовнішня торгівля є вільною від обмежень та регламентацій.

На відміну від меркантилістів (які стверджували, що одна країна може виграти лише за рахунок іншої, і виступали за прямий державний контроль економічної діяльності та торгівлі), А.Сміт вважав, що всі країни будуть мати вигреш від торгівлі, виступаючи за політику невтручання держави в економічне життя країни і наголошуючи, що вільна торгівля буде сприяти більш ефективному використанню ресурсів та максимізує добробут у світовому масштабі (державного контролю потребує лише діяльність стратегічно важливих для держави галузей).

Крім того, на думку А.Сміта, експорт виступає позитивним чинником для економіки, оскільки забезпечує збут надлишку продуктів на внутрішньому ринку, розширення ринку за рамки державних кордонів, зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці.

Безумовно, на сьогодні абсолютні переваги можуть пояснити лише невелику частину міжнародної торгівлі. Проте дана концепція домінувала протягом значного часу — до появи теорії порівняльних переваг Д.Рікардо. На даному етапі розвитку світової економіки абсолютні переваги виступають окремим випадком більш загальної теорії порівняльних переваг.

Основи теорії порівняльних переваг сформульовані Д. Рікардо в його головній роботі "Основи політичної економії і оподаткування". Він вважав вигідним обмін між державами навіть у тому випадку, якщо одна з країн має абсолютні переваги перед іншою у виробництві всіх товарів. При цьому країна буде спеціалізуватись на виробництві того товару, на виробництво якого вона витрачає менше ресурсів. Таким чином, перша країна повинна спеціалізуватись на виробництві та експорті тих товарів, виробництво яких є більш ефективним, тобто тих, які мають порівняльні переваги, та імпортувати ті товари, виробництво яких є найменш ефективним, тобто тих, при виробництві яких країна має порівняльні недоліки.

Винятком з теорії порівняльних переваг є випадок, що виникає надзвичайно нечасто, коли абсолютні недоліки однієї країни порівняно з іншою країною є однаковими для обох товарів. Крім того, навіть якщо у країни наявними є порівняльні переваги, факторами, що можуть перешкоджати міжнародній торгівлі, є транспортні витрати, мита, квоти і т.і. (торговельні бар'єри).

З урахуванням вищезазначеного принцип порівняльних переваг може бути сформульовано таким чином: якщо одна країна буде мати абсолютні переваги порівняно з іншою у виробництві обох товарів, то все одно

існує підґрунтя для взаємовигідної торгівлі, за винятком, коли абсолютні недоліки однієї країни порівняно з іншою перебувають в однаковій пропорції щодо обох товарів [6, с. 38].

Д. Рікардо у своїй теорії висуває ряд припущень: розглядаються лише дві країни та товари; існує вільна торгівля; вільний перелив трудових ресурсів існує між галузями в межах країни та відсутній між економіками двох країн; витрати виробництва є незмінними; транспортні витрати відсутні; незмінна технологія; концепція порівняльних переваг з точки зору трудової теорії вартості.

Слід відзначити, що останнє припущення не може достатньо повно пояснити принцип порівняльних переваг. Згідно з трудовою теорією вартості ціна товару залежить лише від того, яка кількість праці витрачається на його виробництво. Це означає, що, по-перше, праця використовується у визначеній пропорції при виробництві всіх товарів; по-друге, праця розглядається як гомогенний фактор. Тобто трудова теорія вартості не може застосовуватись для пояснення порівняльних переваг [6, с. 40].

У цілому теорія порівняльних переваг базується на тих самих припущеннях, що і теорія абсолютних переваг, з використанням додаткового поняття — альтернативних витрат, під якими розуміють порівняння одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.

Альтернативна ціна — це робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.

Під альтернативними витратами виробництва продукту розуміють кількість інших продуктів, від якої необхідно відмовитись або яку треба офірувати, щоб отримати певну кількість будь-якого даного продукту [4, с. 118].

Дж. Стюар Міль у своїй класичній праці "Принципи політичної економіки" розглядає закон інтернаціональної вартості. Він довів, що в умовах вільної торгівлі товари будуть обмінюватись за такого співвідношення цін, яке встановлюється у проміжку між відносними цінами, що існують всередині кожної з країн на товари, якими вони торгують. Точний остаточний рівень, на думку вченого, буде залежати від обсягів світового попиту та позиції на кожний з цих товарів.

Теорія взаємного попиту — ціна імпортного товару визначається через ціну товару, який необхідно експортувати, щоб сплатити імпорт; тому остаточне співвідношення цін під час торгівлі визначається внутрішнім попитом на товари у кожній з країн, що торгують.

Вищевикладені теорії не враховують відмінностей країн за їх виробничою спеціалізацією. Сучасні дослідження, які враховують фактор розміру країн, допомагають пояснити, в якому обсязі та якого типу продукція буде залучена і міжнародну торгівлю.

Теорія розміру країни стверджує, що країни з більшою територією зазвичай мають різноманітніші кліматичні умови та природні ресурси, внаслідок чого вони є ближчими до економічної самодостатності, ніж малі за розмірами країни.

Порівняння країн за розміром їх економіки свідчить, що країни з розвинутою економікою та високим доходом на душу населення швидше за все вироблятимуть

товари, що вимагають більшої тривалості випуску продукції, оскільки ці країни розвивають галузі, що обслуговують великі внутрішні ринки. Ці ж галузі прагнуть досягти конкурентоспроможності на експортних ринках.

Тобто великі країни порівняно з малими експортують меншу частку виробленої продукції та імпортують меншу частку товарів. Великі країни, на відміну від малих, мають різноманітніші ресурси. Великі країни порівняно з малими мають вищі транспортні витрати у міжнародній торгівлі. Великі країни, на відміну від малих, зазвичай можуть здійснювати великосерійне виробництво [4, с. 127—128].

Теорія співвідношення факторів виробництва (забезпечення країн факторами виробництва), викладена в роботі Б.Оліна і Е.Хекшера, причиною порівняльних переваг однієї з країн у виробництві певних товарів називає відмінності в наявних факторах виробництва. Для спрощення вчені аналізують ситуацію, коли товари виробляються за допомогою двох факторів: праці і капіталу.

Вони доводять, що у створенні вартості беруть участь, крім праці, також і інші фактори виробництва — земля і капітал. Припущеннями теорії Хекшера — Оліна (які пізніше обгрунтував П. Самуельсон) є такі: існують дві країни, два товари та два фактори виробництва; пропозиція факторів у кожній країні є фіксованою та їх переміщення можливе між секторами всередині країн, але не між країнами; країни відрізняються одна від одної лише забезпеченістю факторами виробництва; в обох країнах технологія є такою, що забезпечує незмінний ефект масштабу.

Хекшер і Олін стверджували, що джерелом відмінностей порівняльних витрат є співвідношення факторів виробництва, а не відмінності у попиті або технологіях між країнами. Так, продукт, що виробляється, вважається трудомістким, якщо частка витрат на робочу силу в його вартості є більшою, ніж у вартості інших продуктів.

Наслідками теорії Хекшера — Оліна є теореми Стопера — Самуельсона і Рибчинського.

Відповідно до теореми Стопера-Самуельсона (теореми щодо вирівнювання співвідношення "фактори — ціни"), якщо підвищується ціна товару, то підвищується і вартість того фактора виробництва, яким більшою мірою є насиченим даний товар. Тобто вирівнювання в результаті міжнародної торгівлі відносних цін на товари приводить до вирівнювання відносних цін на фактори виробництва, за допомогою яких ці товари були вироблені.

Разом з тим, дана теорема не позбавлена недоліків внаслідок припущень, на яких вона базується: [4, с. 132—133].

1) два товари виробляються в обох країнах. Але відмінності у факторах виробництва, необхідних для створення цих товарів, можуть бути настільки значними, що їх відносна ціна не буде врівноважуватись;

2) технологія у країнах, що вступили у торговельні відносини, є однаковою. Але країна, яка володіє більш досконалою технологією, може мати одночасно і більш високу відносну ціну праці, і більш високу відносну ціну капіталу порівняно з країною, яка володіє технологією більш низького рівня;

3) існує абсолютна внутрішня мобільність факторів виробництва та товарів. Але вона може порушитись внаслідок транспортних витрат та штучних перешкод,

які створюються на шляху міжгалузевого руху факторів виробництва та товарів;

4) міжнародний рух факторів виробництва відсутній. Теорія не враховує постійні динамічні коливання у забезпеченості країн факторами виробництва, такими, як міграція робочої сили, міжнародний рух капіталу, торгівля технологією, які є притаманними сучасній міжнародній економіці;

5) теорема вирівнювання цін на фактори виробництва описує повністю статичний світ, враховуючи фактори, що впливають на макроекономічну рівновагу в певний момент;

6) теорема не враховує, що абсолютні розміри факторів виробництва є різними у різних країнах, і тому абсолютні розміри доходів на капітал будуть більші у тій країні, у якій капіталу більше, ніж у тій, у якій його менше.

Дана теорема доводить, що світовий економічний розвиток повинен підпорядковуватись принципу загальної рівноваги.

Теорема Рибчинського стверджує, що коли в країні спостерігається зростання одного з факторів виробництва, то збільшується випуск товару, найбільш насиченого даним фактором, і порівняльні переваги країни змінюються на користь даного товару. Тобто при незмінних цінах збільшення одного фактора призведе до збільшення випуску того товару, який більшою мірою потребує саме цього фактора, і зменшення випуску іншого товару [6, с. 85].

Американський економіст В.Леонт'єв перевіряв дію теореми Хекшера — Оліна за допомогою розробленої їх моделі "витрати — випуск". Одночасно В. Леонт'єв перевіряв такі припущення: теорія Хекшера — Оліна є справедливою; в економіці США капітал є більшою мірою надлишковим, ніж у їх торговельних партнерів, тому вони повинні експортувати капіталомісткі товари.

Аналіз здійснювався на прикладі продукції, що експортувалась й імпортувалась, 200 галузей США. Вчений дійшов висновку, що США експортують в основному трудомістку продукцію, а імпортують капіталомістку, що вступає в протиріччя із твердженнями Хекшера і Оліна. Таким чином, парадокс Леонт'єва полягає в тому, що країна з відносним надлишком капіталу може експортувати товари, насичені працею, і навпаки.

Наявність парадоксу В.Леонт'єва пояснював наступним чином: висококваліфікована американська робоча сила потребує більшого обсягу інвестицій в людський капітал, в результаті американські товари виявляються більш трудомісткими; для виробництва експортних американських товарів використовується імпортована сировина, що призводить до здорожчання, а отже — до зменшення обсягу капіталомісткого експорту.

Американський вчений Р.Белдвін при поясненні парадоксу Леонт'єва врахував існування американського імпортного тарифу, який вводився для того, щоб захистити від іноземної конкуренції трудомісткі галузі американської промисловості, перешкоджаючи тим самим імпорту трудомістких товарів. Розрахунки Р.Белдвіна свідчили, що скасування тарифів зменшує ефект, встановлений В.Леонт'євим, на 5%, але не скасовує його.

У сучасній економічній теорії прийнято вважати теорію Хекшера — Оліна принципово вірною, але при цьому враховується, що для міжнародної торгівлі деяких країн може мати місце парадокс Леонт'єва. Парадокс

Леонтьєва застерігає від прямолінійного використання теорії Хекшера — Оліна у практиці міжнародної торгівлі.

Тенденцію, яка суттєво впливає на розвиток міжнародної торгівлі, є науково-технічний прогрес. НТП поступово перетворюється на домінуючий чинник у міжнародній торгівлі, що свідчить про зміни у забезпеченні факторами виробництва, а отже — про розширення рамок теорії Хекшера — Оліна. Врахування змін, викликаних науково-технічним прогресом, дає змогу виявити закономірності зміни міжнародної торгівлі, що не може зробити статична модель Хекшера — Оліна і які пояснює теорія технічного розриву М. Познера, відповідно до якої міжнародна торгівля викликана технічними нововведеннями, які виникають спочатку в певній галузі в одній з торгуючих країн. Внаслідок вищезазначеного на початковому етапі обмін технікою і технологією має асиметричний характер. З часом внаслідок передачі технології, заміщення імпорту і т.п. технологічний розрив зменшується.

Одночасно неможливість універсальної доступності будь-якої технології для кожного виробника будь-якої країни враховує теорія міжнародного життєвого циклу продукту, яка стверджує, що деякі види продукції проходять цикл, що складається з таких етапів: впровадження, зростання, зрілість, занепад.

Тобто теорія міжнародного життєвого циклу продукту стверджує, що багато нових виробів спочатку будуть вироблятися в країнах, де ці товари були розроблені (переважно в промислово розвинутих країнах). Протягом життєвого циклу товару виробництво прямує до більшої капіталомісткості та переміщується до інших країн. Дана теорія має свої переваги і недоліки. Переваги теорії міжнародного життєвого циклу продукту полягають в тому, що вона пояснює закономірності розвитку зовнішньої торгівлі великою групою товарів. Недоліки теорії полягають в тому, що, по-перше, існує багато видів продукції, які не проходять всі стадії життєвого циклу; по-друге, теорія не поширюється на продукцію ТНК.

Характеристики міжнародної торгівлі, притаманні сучасному етапу розвитку світового господарства, досліджував Стефан Б. Ліндер, який обґрунтував, що технологічно складні вироби створюються з метою задоволення потреб, перш за все, внутрішнього ринку, після задоволення яких компанії із даною продукцією виходять на зовнішній ринок. При цьому структура споживання країни-імпортера і структура споживання країни-експортера є подібними (на протиположності теорії співвідношення факторів виробництва).

Теорія подібності країн стверджує, що після розробки нової продукції як реакції на потреби внутрішнього ринку, виробник, перш за все, звертається до тих ринків, які є найподібнішими для ринків його країни. Тобто ця теорія пояснює міжнародну торгівлю переважно з боку попиту, а не пропозиції [5]. Таким чином, перевагами даної теорії є те, що вона пояснює принципи розвитку міжнародної торгівлі між подібними країнами. Недоліки теорії подібності країн є те, що коли розрив у рівнях доходів різних груп населення є дуже значним, застосування її для пояснення причин міжнародної торгівлі є обмеженим.

Крім того, слід відзначити, що відповідно до даної теорії значна частина обсягів міжнародної торгівлі буде припадати на торгівлю між промислово розвину-

тими країнами, а також те, що торгувати дві країни будуть тими виробами, якість яких приблизно однакова.

Але як вищезазначені теорії, так і ряд інших не дають відповіді на питання щодо механізму забезпечення конкурентоспроможності тих чи інших фірм. У 1991 р. М. Портер видав фундаментальну працю "Конкурентна перевага країн", в якій було викладено теорію конкурентних переваг.

Основною ідеєю даної теорії було існування чотирьох властивостей країн, що формують ознаки конкурентного середовища:

1) факторні умови, які створюються у межах країни, необхідні для успішної конкуренції у галузі діяльності фірми.

Фактори, які є важливими для досягнення конкурентної переваги у більшості галузей, не є апіорі наявними, вони створюються у межах країни. Важливим є не стільки запас факторів на даний момент, скільки швидкість, з якою вони утворюються, вдосконалюються та пристосовуються для потреб галузей;

2) умови попиту на внутрішньому ринку на товари або послуги, що пропонуються певною галуззю.

Впливаючи на ефект масштабу, попит на внутрішньому ринку визначає характер та швидкість впровадження новацій, що здійснюються фірмами країни. Він характеризується трьома важливими рисами: структурою внутрішнього попиту, обсягом та характером зростання внутрішнього попиту, механізмами передачі переваг на внутрішньому ринку на ринки зарубіжних країн. При цьому з точки зору конкурентної боротьби важливим є не кількісна, а якісна сторона попиту на внутрішньому ринку;

3) наявність або відсутність у країні споріднених галузей (галузей, в яких фірми можуть взаємодіяти одна з одною у процесі формування ланцюжка цінності, або галузей, які мають справу із продуктами виробництва, що доповнюють один одного), конкурентоспроможних як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Конкурентоспроможність одних споріднених галузей надає перевагу іншим галузям, оскільки перші продукують елементи які відіграють важливу роль в інтернаціоналізації та розвитку інноваційних процесів. Наявність у країні конкурентоспроможних споріднених галузей створює передумови виникнення нових високорозвинених видів виробництва. Для розвитку сфери послуг важливим є те, що взаємодія може відбуватись не тільки у сфері розвитку технологій, виробництва, а й маркетингу та сервісу;

4) характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Розвиток суперництва на внутрішньому ринку відіграє важливу роль у забезпеченні міжнародного співробітництва.

Необхідно відзначити, що кожна складова (детермінанта) впливає на інші. Переваги в одній детермінанті можуть створювати або посилювати переваги в інших. Зокрема, щоб забезпечити існування конкурентних переваг в наукоємних галузях, необхідно мати перевагу в усіх детермінантах.

Вчений також підкреслює важливість випадкових подій, які можуть впливати на конкурентоспроможність галузей та фірм: винаходи, значні технологічні зрушення, різкі зміни цін на ресурси, значні зміни на вітових фінансових ринках, активізація міжнародного чи внут-

рішнього попиту, рішення урядів і т.п.

Принцип міжнародної торгівлі досліджували також С. Лідер, Е. Хелпман, П. Кругман, К. Ланкастер, М. По-зер, В. Грубер, Д. Мета та інші вчені.

Особливості розвитку міжнародної сфери послуг в сучасних умовах полягають в наступному: [9, с. 44].

1) міжнародна торгівля послугами не є прерогативою промислово розвинутих країн. Тому для оцінки участі країни у світовій торгівлі послугами варто використовувати показник її частки у міжнародній торгівлі;

2) спеціалізація країни на тих чи інших видах послуг залужить від рівня економічного розвитку. Так, у промислово розвинутих країнах перевага надається фінансовим, телекомунікаційним, інформаційним і більшості галузей ділових послуг, а для країн, що розвиваються, характерною є спеціалізація на транспортних, туристичних і фінансових послугах;

3) розвиток торгівлі послугами сприяє наданню супутніх послуг.

Крім того, у порівнянні з торгівлею товарами міжнародна торгівля послугами має такі особливості: [1, с. 136—137; 3, с. 249].

1) торгівля послугами переважно здійснюється на прямих контактах між виробниками послуг і їх споживачами, оскільки послуги, на відміну від речових товарів, виробляються і споживаються в основному одночасно і не підлягають зберіганню. Це відрізняє міжнародну торгівлю послугами від торгівлі речовими товарами, в якій багато операцій здійснюється на основі торговельного посередництва і можливості зберігати товари;

2) міжнародна торгівля послугами вимагає більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва;

3) світовий ринок послуг тісно пов'язаний зі світовим товарним ринком, його вплив на останній зростає. Успіх товару на зовнішньому ринку в багатьох випадках залежить від якості й кількості послуг, які залучаються для його виробництва, продажу та реалізації, а часто і для післяпродажного обслуговування;

4) її регулювання здійснюється не на кордоні, а всередині країни відповідними положеннями внутрішнього законодавства;

5) велика важливість обсягу послуг і їх вартості від складності та наукомісткості товарів;

6) значно більша захищеність державою виробництва і реалізації послуг, ніж сфери матеріального виробництва і торгівлі, оскільки більшість закладів з виробництва послуг знаходяться у власності держави і/або під її контролем;

7) послуги, що надходять в особисте споживання (туризм, освіта, культура тощо), не можуть бути задіяні у господарському обігу;

8) не всі види послуг, на відміну від речових товарів, придатні для широкого залучення в міжнародний господарський оборот (комунальні і більшість побутових послуг).

Також важливою рисою сучасного ринку послуг є концентрація і спеціалізація капіталу в даній сфері. Еволюція природи і характеру послуг (зміст яких буде детально розкрито нижче) призвели до суттєвих змін в умовах діяльності ринків, у суб'єктній інституціональній структурі. Так, поширюється діяльність компаній, які здійснюють весь комплекс заходів циклу від розробки

нових видів послуг, товарів до постачання кінцевої продукції кінцевому споживачеві [7, с. 235]. На зміну дрібним і середнім фірмам, які домінували на зовнішньому ринку на попередніх етапах світогосподарського розвитку, зараз на даному ринку домінують транснаціональні корпорації.

Крім того, поява ТНК на ринку послуг призвела до розмивання меж останньої, а також до розмивання меж між окремим видами послуг, в результаті чого послуги перетворились на складовий елемент внутрішньовиробничої діяльності ТНК.

ВИСНОВКИ

Виходячи з вищезазначеного, постало питання щодо необхідності регулювання ринку послуг на всіх рівнях — міжнародному, регіональному та галузевому. Перші вагомі кроки в даному напрямку, які характеризувались використанням жорстких протекціоністських заходів, було зроблено в 70-х — 80-х роках ХХ ст. і вони реалізувались через ліцензії, стандарти, митні бар'єри, контроль за цінами тощо. Пізніше внаслідок процесів лібералізації зовнішньої торгівлі ступінь регулювання потоків послуг на міжнародному і національному рівні зменшився. На сучасному етапі функцію регулювання на світовому ринку послуг здійснюють, головним чином, міжнародні організації — Всесвітня туристична організація (ВТО), Міжнародна морська організація (ІМО), Організація міжнародної цивільної авіації (ІКАО) і т.п. (всього — понад сорок організацій), які займаються в межах окремих галузей міжнародною торгівлею послугами. 1 січня 1995р. було укладено Угоду про регулювання торгівлі послугами (ГАТС), яка увійшла як невід'ємна частина до Світової торговельної організації і особливості якої буде розглянуто нижче. 8, с. 107-108

Література:

1. Бочан І.О. Глобальна економіка / Бочан І.О., Михасюк І.Р. — К.: Знання, 2007. — 403 с.
 2. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І.Юрія, Є.В. Савельєва. — К.: Знання, 2007. — 595с.
 3. Міжнародна економіка / За ред. Козака Ю.Г., Лук'яненка Д.Г., Макогона Ю.В. — 3-тє вид. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 560 с.
 4. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини / Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. — 6-тє вид., стер. — К.: Знання, 2006. — 406 с.
 5. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. 1: Международная экономика: движение товаров и факторов производства. — М.: Наука, 1999. — 416 с.
 6. Міжнародна економіка / А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін.; за ред. А.П. Румянцева. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2006. — 479 с.
 7. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с.
 8. Передерій О.С. Міжнародні економічні відносини. — К.: Знання, 2008. — 264 с.
 9. Румянцев А.П. Міжнародна економіка / Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 296 с.
 10. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини / Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. За ред. І.М. Школи — 2-ге вид., перероб. і доповн. — Чернівці: Книги — ХХІ, 2007. — 544 с.
- Стаття надійшла до редакції 28.11.2009 р.*