

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

УКРАЇНЕЦЬ Лілія Анатоліївна

УДК 338.121 (510):(1-773) (043.5)

ДИСЕРТАЦІЯ

**ЕКОНОМІЧНА ЕКСПАНСІЯ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ В
КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

Спеціальність 08.00.02 – світове господарство
і міжнародні економічні відносини

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

Дисертація містить результати
власних досліджень. Використання
ідей, результатів і текстів інших
авторів мають посилання на
відповідне джерело.

 Л.А. Українець

*Дисертація є ідентичною
іншим примірникам дисертації
Вчений секретар спеціалізованої
вченої ради Д.11.051.03*

к.е.н.



Н.С. Якімова

Науковий консультант:
Грабинський Ігор Михайлович,
доктор економічних наук, професор

Вінниця – 2019

АНОТАЦІЯ

Українець Л. А. Економічна експансія Китайської Народної Республіки у країни, що розвиваються. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. – Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2019.

Дисертаційну роботу присвячено розробці нового напрямку теорії економічної експансії – зовнішньоекономічної експансії Китаю в країни, що розвиваються, в умовах посилення геоекономічного впливу КНР у світовій економіці.

У роботі систематизовано теоретичні засади, які формують наукову парадигму економічного лідерства і експансії, та обумовлюють процеси економічної експансії в умовах глобалізації світового господарства. Проаналізовано теоретичні основи явища економічної експансії, а також розглянуто етапи й інструменти реалізації стратегії глобальної економічної експансії у випадку Китаю.

Виявлено, що для оцінки процесів міжнародної економічної експансії використовується набір показників, зокрема, ВВП, темпи зростання ВВП, обсяг зовнішньоторговельного обороту, потоки і сукупні ПІІ, відносна частка країни-лідера у зовнішньоекономічних операціях (торгівлі, інвестиціях тощо) третіх країн, обсяг золотовалютних резервів, вектор Шеплі, індекс Бенжара, показник Колемана, тарифи при рівновазі Неша тощо.

Доведено, що для аналізу стратегії КНР за останні 30 років доводиться поєднувати традиційні погляди – наприклад, теорію гегемонічної стабільності – які розглядають експансію з ліберально-інституціоналістичного погляду, з поглядами неограмшіванців, які наголошують на поєднанні державної влади з соціально-економічною структурою капіталізму (питання, яке є надзвичайно актуальним при аналізі економічної моделі Китаю).

Після проведеного у роботі ґрунтового аналізу геоекономічної стратегії КНР щодо різних регіонів світу, можна дійти висновку, що основні інструменти його економічної експансії охоплюють п'ять сфер:

- Інтенсивне зростання зовнішньої торгівлі
- Прямі закордонні інвестиції
- Ініціатива «Пояс і шлях»
- Багатосторонні фінансові установи
- Інтернаціоналізація юаня.

Дослідження присвячено теоретичним засадам дослідження одного з найпотужніших інструментів економічної експансії Китаю – прямим закордонним інвестиціям (ПЗІ). Побудовано власну теорію впливу політичних зв'язків підприємства на рішення щодо здійснення прямого іноземного інвестування та взаємозалежності продуктивності та політичних зв'язків при прийнятті управлінських рішень для підприємств які функціонують при недостатньо розвинених фінансових структурах та недосконалому інституційному середовищі.

З огляду на особливості процесів економічної експансії, які відбуваються в Китаї, відзначено потужний вплив державних органів влади на діяльність БНП Китаю, зокрема, на здійснення ними ПЗІ. Щоб зрозуміти механізм цього впливу спершу було досліджено теоретичні та емпіричні свідчення щодо взаємозв'язків між політичними чинниками і показниками діяльності підприємств у різних країнах світу. Було розроблено теоретичну модель на основі дослідження Е. Гелпмана, яка зосереджується на впливі політичних зв'язків підприємства на рішення щодо ПЗІ та на взаємозв'язку політичних зв'язків та продуктивності при прийнятті управлінських рішень. Щоб врахувати особливості діяльності підприємств при слабо розвинених фінансових структурах та інституційному середовищі, у теорію були включені обмеження ліквідності на рівні підприємства і також додана (поряд з продуктивністю) ще одна характеристика підприємств – політичні зв'язки. Політичні зв'язки – це специфічний актив підприємства, який може послабити обмеження ліквідності і, таким чином, залежно від близькості до влади кожне підприємство має свій рівень фінансових обмежень.

З проведених розрахунків випливає, що порогові значення продуктивності є спадними за політичними зв'язками, а це означає, що продуктивність і політичні зв'язки працюють як взаємодоповнюючі елементи у своєму впливі на загальні результати діяльності підприємства і прийняття рішень як щодо вітчизняного виробництва, так і щодо проникнення на зарубіжні ринки. Підприємство з хорошими політичними зв'язками залишається на ринку, навіть якщо його продуктивність є нижчою за продуктивність конкурентів, тоді як підприємство з поганими політичними зв'язками у такій ситуації зазнає банкрутства. Аналогічно, наближене до влади підприємство швидше почне експортувати чи інвестувати в зарубіжні країни, ніж підприємства без політичних контактів.

З теорії випливає кілька гіпотез, які надалі були емпірично перевірені. По-перше, зростання показника політичних зв'язків та зростання продуктивності збільшують ймовірність ПЗІ. Окрім того, порогові значення політичних зв'язків та продуктивності, необхідні для здійснення ПЗІ, збільшуються при погіршенні інвестиційного клімату країни-реципієнта (який виражається через три показники – нижчий попит, вищі витрати на вхід і нижчі торгові витрати).

У роботі подано характеристику прямих зарубіжних інвестицій Китаю в контексті зростання економічного впливу країни, розглядається специфіка формування інвестиційної політики країни, а також особливості багатонаціональних підприємств, які сформувались в КНР. Виявлено, що розвиток прямих зарубіжних інвестицій Китаю перебуває від самого початку під сильним впливом урядової політики і може бути приблизно розділений на 5 етапів. Проаналізовано складну урядову систему регулювання ПЗІ, яка включає кілька різних державних інституцій, що визначають розмір та напрямки потоків ПЗІ Китаю. Державне регулювання ПЗІ у Китаї охоплює різні аспекти, зокрема: вивчення та схвалення капіталовкладень, заохочення певних видів інвестиційних проектів, систему контролю обміну валюти, управління активами державних підприємств, процедури моніторингу інвестиційної діяльності.

Базуючись на тому, що специфічне інституційне середовище Китаю перетворює політичні зв'язки на важливу характеристику підприємства, на яку

треба зважати при дослідженні економічної експансії Китаю, було побудовано емпіричні моделі, основною метою яких була перевірка гіпотез розробленої теорії. Відповідно до специфіки статистичних даних (про заснування закордонних дочірніх підприємств протягом певного періоду часу) і до гіпотез, які потрібно перевірити, було побудовано дискретну модель виживання, використовуючи комплементарну подвійно-логарифмічну регресію, в якій подія визначається, коли компанія вперше здійснює ПЗІ, тобто перетворюється на БНП. Модель виживання використовується замість регресійної логістичної моделі в основному через цензуровані спостереження в масиві даних. Використано шість альтернативних вимірів політичних зв'язків.

Підсумовуючи можна зазначити, що основна емпірична модель підтвердила теоретичні гіпотези, виведені у попередньому розділі, а також збігається з результатами інших емпіричних досліджень, а саме: вища загальна продуктивність факторів та сильніші політичні зв'язки можуть збільшити ймовірність перетворення фірми на нову БНП. Результати щодо оцінки важливості політичних зв'язків з використанням різних способів їхнього виміру продемонстрували, що не лише кількість директорів з політичними зв'язками, але також інтенсивність їхніх особистих політичних зв'язків відіграє важливу роль при збільшенні ймовірності перших ПЗІ. Окрім того, знайдено свідчення, що рівень освіти директорів також важливий при прийнятті рішення щодо ПЗІ.

Подальше дослідження зосереджене на чинниках, які визначають географічне розташування нових підприємств за кордоном, що їх засновують БНП Китаю, а також особливо на впливі політичних зв'язків та TFP на вибір країни-реципієнта інвестицій. Основуючись на емпіричних дослідженнях щодо вибору місця здійснення закордонних інвестицій, виявлено, що і характеристики країни і характеристики самого підприємства мають бути включені у структуру емпіричної моделі. На основі наукових праць і результатів, отриманих в попередніх розділах, основними характеристиками фірми, що входять у модель, були вибрані TFP, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів. Серед характеристик країни використано не лише традиційні показники гравітаційного

аналізу, але також виміри культурних і політичних мереж, а також забезпеченість природними ресурсами, через високу концентрацію закордонних підприємств китайських БНП в Азії та інтенсивні дебати щодо експлуатації природних ресурсів китайськими БНП.

TFP, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів фірми усі позитивно впливають на ймовірність того, що БНП Китаю заснує дочірнє підприємство у зарубіжній країні. Усі три оцінені коефіцієнти є статистично значимими і результати стійкі до різних вимірів політичних зв'язків. Результати основної моделі щодо характеристик країн не свідчать на користь здійснення горизонтальних інвестицій китайськими БНП. Змінні, які відповідають за мотиви пошуку ринку і уникнення тарифів, такі як ВВП, ВВП на душу населення, митні тарифи і відстань до країни-реципієнта, залишаються статистично не значимими, незалежно від того, який вимір політичних зв'язків ми використовуємо. Натомість, результати дозволяють дійти висновку про сильні мотиви здобуття конкурентної переваги. Також результати нашого дослідження свідчать на користь мережевої гіпотези.

Окремо досліджувалась важлива Ініціатива «Пояс і шлях» як основа нарощування економічної експансії Китаю і розглядається формування економічної осі Китай-Латинська Америка, історія формування зовнішньоекономічних зв'язків Китаю з країнами Африки, аналізуються шляхи економічної експансії Китаю в країни Африки через зовнішньоторговельні відносини і гуманітарну допомогу і визначаються емпіричні детермінанти прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки.

Було визначено емпірично детермінанти китайських ПЗІ в Африці. Крім таких традиційних чинників, які впливають на процес закордонного інвестування, як пошук нових ринків чи політичні ризики, ми також включаємо характерні для цього випадку чинники: обсяги африкансько-китайської торгівлі, іноземна допомога країнам Африки, китайські інжинірингові проекти в Африці та вплив політики глобалізації. Оскільки основна увага у наукових дискусіях присвячується природним ресурсам Африки, ми спеціально дослідили вплив

видобутку енергоносіїв (нафта, газ, вугілля) та мінеральних ресурсів (наприклад, бокситів, міді, заліза, золота тощо) на поведінку китайських інвесторів в Африці.

Порівняння стратегій економічної експансії Китаю в Латинській Америці та Африці дає можливість виокремити ряд спільних рис: в сфері зовнішньоторговельних відносин домінує вивезення з регіонів сировини, експорт туди готової продукції, що призводить до значних торговельних дефіцитів в країн регіону. ПЗІ зосереджені в галузях видобування природних ресурсів, або на пов'язаній інфраструктурі, тоді як інвестиції з обох регіонів в Китай практично відсутні. Обидва регіони зацікавлені не лише в інвестиціях у наукові розробки, але й у пов'язаному з ними трансфером технологій і досвіду. В обох регіонах Китай демонструє готовність Китаю до підписання більшої кількості двосторонніх угод про ЗВТ, а також готовність співпрацювати з будь-якими режимами. При цьому стратегії економічної експансії Китаю в країни Африки і Латинської Америки характеризуються також низкою відмінностей, пов'язаних зі специфікою економічного середовища країн регіонів. Так, зокрема, економічна експансія Китаю в Африці відбувається швидшими темпами і з мінімальними перешкодами, при цьому часто завдаючи збитків національній економіці країн-реципієнтів. Китай схильний завозити в Африку своїх робітників і підтримувати існуючі корупційні схеми, але при цьому розглядає цей регіон як потенційну виробничу базу. Співпраця з Китаєм для багатьох країн Африки стала поштовхом для економічного зростання. В Латинській Америці експансія розвивається значно повільнішими темпами, країни регіону за деякими винятками слабше прив'язані до Китаю, мають більш диверсифіковану географічну структуру зовнішньоекономічних зв'язків, краще захищають свої економічні інтереси. Однак регіон постраждав від процесів деіндустріалізації зумовлених нещодавніми високими цінами на сировинні товари, не зумівши використати їх для реформування і підвищення конкурентоспроможності своїх економік, також спостерігаються негативні процеси нелегальної міграції та трафіку наркотиків.

Останній параграф присвячено дослідженню динаміки та перспектив українсько-китайських зовнішньоекономічних відносин, визначенню стратегічних

пріоритетів та засад здійснення зовнішньоекономічної співпраці між двома країнами, а також оптимізації українсько-китайських зовнішньоекономічних відносин з врахуванням процесів економічної експансії Китаю.

Проведене у розділі емпіричне дослідження дозволило виокремити наступні чинники, які сприяють посиленню зацікавлення китайських інвесторів в українських ринках: відкритість та економічна свобода, збільшення ринкового потенціалу, успішні інвестиції в минулому; підписання Угоди про асоціацію з ЄС і подальше посилення євроінтеграційних процесів в Україні. Серед небезпек, пов'язаних з інвестиціями з Китаю слід перш за все відмітити підтримку деяких корупційних схем. Відповідно, подальша інвестиційна співпраця Китаю та України має спиратись на ефективну антикорупційну програму уряду. Іншими необхідними заходами є активізація захисту прав інтелектуальної власності та посилення маркетингового супроводу для просування вітчизняної продукції на китайському ринку. Слід відзначити, що ефективним інструментом є не лише співпраця на урядовому рівні, але також на регіональному та місцевому.

Серед перешкод для розвитку міжнародної економічної співпраці між Україною та Китаєм назвемо наступні: недосконалість нормативно-правової бази, низький рівень взаємних офіційних візитів, посередники у торгівлі, коливання китайського ринку, мовні та культурні бар'єри тощо. Основні переваги України включають: сприятливе розташування, науково-технічний потенціал, відсутність політичних спорів.

Ключові слова: економічна експансія, Китай, країни, що розвиваються, зовнішньоекономічні відносини, ініціатива «Пояс і шлях», багатосторонні фінансові інституції, прямі закордонні інвестиції, інституційне середовище, дискретна модель виживання, комплементарна подвійно-логарифмічна регресія, регресійний аналіз Тобіта, Азійський банк інфраструктурних інвестицій (АБІІ), Новий Банк розвитку БРІКС (НББ).

SUMMARY

Ukrainets L.A. Economic expansion of People's Republic of China into developing countries. - Qualification research work as a manuscript.

Dissertation on the receipt of the scientific degree of doctor of economic sciences on speciality 08.00.02 – World economy and international economic relations. – Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2019.

The dissertation is devoted to the development of a new direction of the theory of economic expansion – China's foreign economic expansion into developing countries in the conditions of increasing geo-economic influence of China in the world economy.

The research systematizes the theoretical foundations, which form the scientific paradigm of economic leadership and expansion, and determine the processes of economic expansion in the conditions of globalization of the world economy. analyzed the theoretical basis of the phenomenon of economic expansion, and also considered the stages and tools for implementing the strategy of global economic expansion in the case of China.

It is revealed that a set of indicators, in particular, GDP, GDP growth rate, foreign trade turnover, flows and aggregate FDI, relative share of the leading country in foreign trade operations (trade, investments, etc.) of third countries, Shapley value, Banzhaf value, Coleman index, Nash equilibrium are used to evaluate the processes of international economic expansion.

It is proved that the strategies analysis of China for the past 30 years have to combine traditional views – for example, the theory of hegemonic stability – who view expansion from the liberal-institutional point of view, with the views of Neogramscians, which emphasize the combination of state power and the socio-economic structure of capitalism (an issue that is extremely relevant in the analysis of China's economic model).

After a thorough analysis of the geo-economic strategy of the People's Republic of China in various regions of the world, we can conclude that the instruments of its

economic expansion cover five areas: trade; direct foreign investments; the Belt and Path Initiative; multilateral financial institutions; internationalization of RMB.

Research is devoted to the theoretical foundations of the study of one of the most powerful instruments of China's economic expansion - direct foreign investment (FDI). There are constructed the theory of the influence of the company's political ties on the decision to implement direct foreign investment and interdependence product and political ties with management decisions made for enterprises operating in underdeveloped financial structures and inadequate institutional environment.

Given the peculiarities of the economic expansion processes taking place in China, the powerful influence of the state authorities on the activities of the MNE of China, in particular, on their FDI, was noted. To understand the mechanism of this influence, the theoretical and empirical evidence was first examined the interconnections between political factors and indicators of activity of enterprises in different countries of the world.

The theoretical model was developed based on the research of E. Helpman, which focuses on the impact of the company's political connections on the decision on outward FDI and the relationship of political ties and productivity with the management decisions made. To take into account the peculiarities of enterprise activity in underdeveloped financial structures and institutional environment, the theory included liquidity constraints at the enterprise level and also added (along with productivity) another characteristic of enterprises - political ties. Political ties are a specific asset of an enterprise that can weaken liquidity constraints and, therefore, depending on the proximity to power, each enterprise has its financial constraints.

From the calculations, it follows that the thresholds of productivity are decreasing by political ties, which means that productivity and political relations work as complementary elements in their influence on the general results of the company's activity and decision making both on domestic production and concerning penetration to foreign markets. An enterprise with good political relationships remains in the market, even if its performance is lower than the performance of its competitors, whereas a company with poor political connections in such a situation is bankrupt. Similarly, an enterprise that is closer to power will soon begin to export or invest in foreign countries

than enterprises without political contacts.

The theory stipulates several hypotheses, which in the future were empirically verified. First, the growth of the indicator of political ties and productivity growth increases the likelihood of FDI. Besides, the thresholds for political links and productivity required for outward FDI increase with the deteriorating investment climate of the recipient country (which is expressed through three indicators: lower demand, higher input costs, and lower trading costs).

The research describes the China's foreign direct investment in the context of the growth of the country's economic impact, considers the specificity of the country's investment policy, as well as the peculiarities of multinational enterprises that have been formed in the PRC.

It was revealed that developing China's foreign direct investment is initially strongly influenced by government policy and can be roughly divided into 5 stages. The complex government regulation system for FDI has been analyzed, which includes several different state institutions that determine the size and direction of FDI flow in China. State regulation of FDI in China covers various aspects, in particular: studying and approving investment, encouraging certain types of investment projects, currency exchange control system, asset management of state enterprises, and monitoring of investment activity.

To summarize, the main empirical model confirmed the theoretical hypotheses outlined in the preceding section and coincides with the results of other empirical studies, namely: higher overall productivity of factors and stronger political relationships can increase the likelihood of a firm transforming into a new MNE. The results of assessing the importance of political ties using different methods of measuring it have shown that not only the number of directors with political ties but also the intensity of their personal political ties play an important role in increasing the likelihood of the first outward FDI. Also, evidence has been found that the level of education of directors is also important when deciding on outward FDI.

Further research focuses on the factors that determine the geographical location of new enterprises abroad established by the MNE of China, and especially the impact of

political ties and TFP on the choice of the recipient country of investment. Based on empirical research on the location of foreign investments, it is found that both country characteristics and the characteristics of the enterprise itself should be included in the structure of the empirical model. Following on from the scientific work and the results obtained in the previous sections, the main characteristics of the firm included in the model were chosen by TFP, political connections and the average level of education directors. Among the characteristics of the country are used not only traditional indicators of gravity analysis, but also measurements of cultural and political networks, as well as natural resources, due to the high concentration of foreign enterprises of Chinese MNE in Asia and intense debate on the exploitation of natural resources by Chinese MNE.

TFP, political affiliations and the average level of education of company directors all have a positive impact on the likelihood that the MNE of China will establish a subsidiary in a foreign country. All three estimated coefficients are statistically significant and the results are stable to different dimensions of political ties. The results of the main model for the characteristics of the countries do not indicate the benefit of the implementation of horizontal investments by Chinese MNE. The variables that are responsible for the motives of market search and tariff avoidance such as GDP, per capita GDP, customs tariffs and distance to the recipient country remain statistically irrelevant, regardless of the size of the political link we use. Instead, the results suggest a strong motive for gaining a competitive advantage. Also, the results of our study indicate in favor of the network hypothesis.

It has been found that although the MNE of China generally prefers to set up subsidiaries in capital-rich countries, there is no evidence that more capital-intensive firms are seeking to invest in more capital-intensive countries. However, there is evidence of vertical investment in terms of skilled labor.

Separately the specifics of China's foreign economic relations within the «Belt and Path» initiative and establishment of the Chinese-Latin American axis were studied; China's foreign-economic ties with countries in Africa are also considered; China's economic expansion into Africa is analyzed through foreign trade and humanitarian

assistance and are determined by the empirical determinants of direct foreign investment from China to Africa.

The empirical determinants of Chinese FDI in Africa were determined. In addition to traditional factors that influence the process of foreign investment, such as the search for new markets or political risks, we also include the factors that are characteristic of this case: the volume of African-Chinese trade, foreign aid to African countries, Chinese engineering projects in Africa and the impact of globalization policy. As the focus of scientific discussions on the natural resources of Africa, we specifically explored the impact of energy resources (oil, gas, coal) and mineral resources (e.g. bauxite, copper, iron, gold, etc.) on the behavior of Chinese investors in Africa.

The comparison of the economic expansion strategies of China in Latin America and Africa makes it possible to distinguish many common features: in the sphere of foreign trade relations, both regions export mainly raw materials and import finished goods. That leads to significant trade deficits in the countries of both regions. Chinese FDI focuses on natural resource extraction or related infrastructure, while investment from both regions into China is virtually non-existent. Both regions are interested not only in investment in R&D but also in the transfer of technology and experience associated with them. In both regions, China demonstrates its willingness to sign more bilateral FTAs, as well as its willingness to cooperate with any regime. At the same time, Chinese economic expansion strategies in Africa and Latin America are also characterized by several differences related to the specific economic environment of the countries in the regions. In particular, China's economic expansion in Africa is growing at a rapid pace and with minimal obstacles, often causing damage to the national economy of the recipient countries. China is inclined to import its workers to Africa and support existing corruption schemes, but in doing so it views the region as a potential manufacturing base. Cooperation with China for many countries in Africa has been an impetus for economic growth. In Latin America, expansion is expanding at a much slower pace, being less tied to China (with some exceptions), having a more diversified geographic structure in foreign economic relations, and better protecting its economic interests. However, the region has suffered from the de-industrialization process of

recent high commodity prices, failing to use them to reform and enhance the competitiveness of its economies, as well as the negative processes of illegal migration and drug trafficking.

The last section is devoted to research of dynamic and prospects of Ukrainian-Chinese foreign relations, the definition of priorities and principles of foreign economic cooperation between the two countries and optimization of Ukrainian-Chinese foreign relations, taking into account the processes of economic expansion in China.

The empirical study conducted in the section made it possible to distinguish the following factors which promote the interest of Chinese investors in Ukrainian markets: openness and economic freedom, increase of market potential, successful investments in the past; the signing of the Association Agreement with the EU and the further strengthening of the European integration processes in Ukraine. Among the dangers associated with investments from China, first of all, should be noted support for some corruption schemes. Accordingly, further investment cooperation between China and Ukraine should be based on an effective anti-corruption program of the government. Other necessary measures are activation of the protection of intellectual property rights and strengthening of marketing support for the promotion of domestic products in the Chinese market. It should be noted that not only cooperation at the governmental level, but also regional and local, is an effective instrument.

Among the obstacles to the development of international economic cooperation between Ukraine and China, we call the following: the imperfection of the regulatory framework, low level of mutual official visits, trade intermediaries, fluctuations of the Chinese market, language and cultural barriers, etc. The main advantages of Ukraine include: favorable location, scientific and technical potential, absence of political disputes.

Keywords: economic expansion, China, developing countries, foreign economic relations, Belt and Path Initiative, multilateral financial institutions, direct foreign investment, institutional environment, discrete survival model, complementary double logarithmic regression, Tobit regression analysis, Asian Investment Infrastructure Bank (AIIB), New Development Bank of BRICS (NBB).

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії

1. Українець Л. А. Економічна експансія Китаю в країни, що розвиваються: монографія / Л. А. Українець. – Львів: ПАІС, 2019. – 480 с. (27,0 д.а.).

Колективні монографії

2. Ukrainets L.A. Strategic priorities of Ukrainian-Chinese foreign economic relations / L.A. Ukrainets // Sustainable development under the conditions of European integration / [editorial board Darko Bele, Lidija Weis, Nevenka Maher]. – Ljubljana: VŠPV, Visoka šola za poslovne vede = Ljubljana School of Business, 2019. – Part 1. P. 216–235 (40,9 д.а./0,9 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні стратегічних пріоритетів торгово-економічного співробітництва між Україною та Китаєм.*

Статті у наукових фахових виданнях України

3. Українець Л.А. Основні напрями удосконалення зовнішньоторговельної політики ЄС в умовах екологізації економіки / С.М. Писаренко, Л.А. Українець // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 3. – С. 86–97 (0,5 д.а./0,4 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного аналізу впливу екологізації економіки на зовнішню торгівлю.*

4. Українець Л. А. Вплив екологізації економіки на зовнішню торгівлю країн-членів ЄС / Л.А. Українець // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ПДТУ, 2008. – С. 263–266 (0,4 д.а.).

5. Українець Л. А. Втілення концепції сталого розвитку в зовнішньоторговельній політиці країн-членів ЄС / Л.А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. – Вип. 23. – С. 288–293 (0,4 д.а.).

6. Українець Л. А. Вплив посилення співпраці між Україною та ЄС на міжнародну торгівлю та навколишнє середовище / Л. А. Українець // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм

собственности: сборник научных трудов. – Вип. 1., Т. II. – Донецьк, 2008. – С. 235–242 (0,4 д.а.).

7. Українець Л. А. Зовнішньоторговельна політика ЄС в контексті екологізації економічного розвитку / С.М. Писаренко, Л. А. Українець // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць. – 2008. Вип. 73. – Ч. 1. – С. 127–135 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного аналізу процесів формування зовнішньоторговельної політики.*

8. Українець Л. А. Концепція сталого розвитку в зовнішньоторговельній політиці країн-членів ЄС / Л. А. Українець // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія: Міжнародні відносини. – 2009. – № 3. – С. 177–183 (0,4 д.а.).

9. Українець Л. А. Ефекти секторальної інтеграції в економіці країн-членів ЄС / Л. А. Українець // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сборник научных трудов. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – С. 328–333 (0,4 д.а.).

10. Українець Л. А. Наслідки секторальної інтеграції для галузей промисловості країн-членів ЄС / Л. А. Українець, Л. П. Черняга // Економічний простір. – 2010. – № 43. – С. 23–32 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного дослідження наслідків секторальної інтеграції.*

11. Українець Л. А. Еволюція концепцій циклічності в глобалізованій економіці / Л.А. Українець, Л. П. Черняга // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2010. – Вип. 27. – С. 296–303 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні аналізу циклічного розвитку азійських економік.*

12. Українець Л.А. Аналіз впливу агротуризму на розвиток інфраструктури сільських територій на прикладі Польщі / Л.А. Українець, М.М. Лесів // Вісник Львівського інституту економіки і туризму. Серія: «Економічні науки». – 2010. –

№ 5. – С. 293–298 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні порівняльного аналізу інвестицій в інфраструктуру.*

13. Українець Л. А. Регулювання зовнішньої торгівлі зерном у КНР / Л.А. Українець // Галицький економічний вісник. – 2012. – №1 (34). – С. 30–34 (0,4 д.а.).

14. Українець Л. А. Емпіричні детермінанти прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки у ХХІ ст. / Л.А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2012. – Вип. 30. – С. 301–311 (0,5 д.а.).

15. Українець Л. А. Вплив економічного зростання на стан навколишнього середовища у Китаї / Л. А. Українець, І. С. Тріщ // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – № 727. – С. 455–461 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного аналізу взаємозв'язку між економічним зростанням та станом навколишнього середовища.*

16. Українець Л. А. Вплив міжнародної міграції на розвиток торгівлі та прямого іноземного інвестування між Китаєм та країнами Африки / Л.А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2014. – Вип. 51. – С. 429–437 (0,4 д.а.).

17. Українець Л. А. Вплив політичних зв'язків підприємств Китаю на здійснення ними прямих закордонних інвестицій / Л.А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2016. – Вип. 39. – С. 261–277 (0,7 д.а.).

18. Українець Л. А. Розвиток інновацій у країнах АСЕАН / Л. А. Українець // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 8. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3055 (0,8 д.а.).

19. Українець Л. А. Теоретичні засади зростання прямих іноземних інвестицій розвинених країн і країн, що розвиваються, в умовах глобалізації /

Л. А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2018. – Вип. 44. – С. 319–335 (0,7 д.а.).

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз

20. Ukrainets L. A. The Key Factors Of Chinese Foreign Direct Investment To Africa Determined By Means Of Tobit-Analysis / L.A. Ukraynets // Journal Of European Economy. – 2013. – Vol. 12 (№ 4). – P. 441–454 (*Index Copernicus та інші*) (0,6 д.а.).

21. Українець Л. А. Визначення емпіричних детермінантів прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки за допомогою аналізу Гекмана / Л. А. Українець // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 29–41 (*Index Copernicus та інші*) (0,7 д.а.).

22. Українець Л. А. Роль міграції у формуванні міжнародних економічних зв'язків Китаю з країнами Європи / Л. А. Українець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 6, Т. 1 (218). – С. 79–85 (*Index Copernicus та інші*) (0,4 д.а.).

23. Українець Л. А. Можливості диверсифікації ринку енергоресурсів Китаю за рахунок сланцевого газу / Л.А. Українець // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 38. Ч. 1. – С. 103–109 (*Index Copernicus та інші*) (0,4 д.а.).

24. Українець Л. А. Інвестиції у розвиток людського капіталу в Китаї / Л. А. Українець // Економічний простір. – 2016. – №109. – С. 52–59 (*Index Copernicus та інші*) (0,4 д.а.).

25. Ukrainets L. Barriers and drivers to eco-innovation: comparative analysis of Germany, Poland and Ukraine / I. Hrabynskiy, N. Horin, L. Ukrayinets // Economic and Managerial Spectrum. – 2017. – Volume 11, Issue 1. – P. 13–24 (0,5 д.а./0,35 д.а.).
Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного порівняльного аналізу чинників інноваційного розвитку економіки.

26. Українець Л. А. Теоретичне моделювання впливу політичних зв'язків підприємств Китаю на здійснення ними прямих закордонних інвестицій /

Л. А. Українець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 19. – С. 60–66 (*Index Copernicus та інші*) (0,5 д.а.).

27. Українець Л. А. Ініціатива «Пояс і шлях» як основа нарощування економічної експансії Китаю / Л.А. Українець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2019. – Випуск 24, Частина 3. – С. 109–113 (*Index Copernicus та інші*) (0,4 д.а.).

28. Українець Л. А. Чинники, що впливають на вибір країни-реципієнта для здійснення прямого інвестування китайськими багатонаціональними підприємствами / Л.А. Українець // Економічний простір. – 2019. – № 142. – С. 15–32 (*Index Copernicus та інші*) (0,6 д.а.).

29. Ukrainets L.A. Dynamics and prospects of Ukrainian-Chinese foreign economic relations / L.A. Ukrainets // East European Science Journal. – 2019. – № 3 (43), part 5. – P. 58–67 (*Index Copernicus та інші*) (0,5 д.а.).

30. Ukrainets L.A. Chinese FDI to Ukraine in the context of road and belt initiative / L.A. Ukrainets // Eastern European Journal of Regional Studies. – 2019. – Volume 5. – Issue 1. – P. 62–77 (0,7 д.а.).

Публікації за матеріалами конференцій

31. Українець Л. А. Вплив екологізації економіки на зовнішню торгівлю країн-членів ЄС / Л. А. Українець // Теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в умовах глобальної економічної системи: матеріали Всеукраїнської наукової конференції (16–18 травня 2008 р., м. Маріуполь). – Маріуполь, 2008. – С.189–190 (0,1 д.а.).

32. Українець Л. А. Вплив посилення співпраці між Україною та ЄС на міжнародну торгівлю та навколишнє середовище / Л. А. Українець // Проблеми конкурентоспроможності економіки в умовах євроінтеграції: регіональні аспекти: матеріали Міжнародного науково-практичного семінару (23–24 травня 2008 р., м. Запоріжжя). – Запоріжжя, 2008. – С. 54–58 (0,1 д.а.).

33. Українець Л. А. Зовнішня торгівля країн-членів ЄС інноваційними екологічно сприятливими товарами / Л. А. Українець // Стратегія інноваційного

розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (20–24 квітня 2009 р., м. Харків). – Харків: НТУ «ХП», 2009. – С. 32–34 (0,1 д.а.).

34. Українець Л. А. Концепція сталого розвитку в зовнішньоторговельній політиці країн-членів ЄС / Л. А. Українець // Європейські інтеграційні процеси і транскордонне співробітництво: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (21–22 травня 2009 р., м. Луцьк). – Луцьк, 2009. – С.315–317 (0,1 д.а.).

35. Українець Л. А. Основні напрями удосконалення зовнішньоторговельної політики країн-членів ЄС в умовах екологізації економічного розвитку / Л.А. Українець // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: збірник тез доповідей Сьомої міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (25-26 лютого 2010 р., м. Тернопіль). – Ч. 1. – Тернопіль, 2010. – С. 117–118 (0,1 д.а.).

36. Українець Л. А. Ефекти секторальної інтеграції в економіці країн – членів ЄС / Л.А. Українець // Тези звітної конференції факультету міжнародних відносин ЛНУ ім. І. Франка. – Львів, 2010. – С. 110–112 (0,1 д.а.).

37. Українець Л. А. Регулювання зовнішньої торгівлі зерном в Китаї / Л.А. Українець // Міжнародні відносини: політичні, правові, економічні, лінгвокраїнознавчі аспекти: матеріали наукової конференції факультету міжнародних відносин, присвячені 350-річчю Львівського національного університету імені Івана Франка (8–9 лютого 2011 р., м. Львів). – Львів, 2011. – С. 145–147 (0,1 д.а.).

38. Українець Л. А. Вплив економічного зростання на стан навколишнього середовища у Китаї / Л.А. Українець // Еколого-економічні проблеми у міжнародній торгівлі та інвестиціях: матеріали I Міжнародної наукової конференції (28 вересня 2011 р., м. Львів). – Львів: Львівський національний університет, 2011. – С. 31–34 (0,1 д.а.).

39. Ukrainets L.A. The empirical determinants of Chinese foreign direct investments in Africa / L.A. Ukrainets // Ecological and economic problems of international trade and investments: Materials of the Second International Scientific

Conference / Edited by Prof. Dr. Ihor Hrabynskyi (22–23 жовтня 2013 р., м. Львів). – Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 2013. – Part I. – P. 53–54 (0,1 д.а.).

40. Українець Л. А. Роль міграції у формуванні міжнародних економічних зв'язків Китаю з країнами Європи / Л.А. Українець, Н. В. Горін // Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність: збірник Матеріалів міжн. наук.-практ. конф. (4–6 грудня 2014 р., м. Київ.). – К. : ГО «Київський економічний науковий центр», 2014. – Ч. 1. – С. 44–46 (0,2 д.а./0,1 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні ролі міграції формуванні міжнародних економічних зв'язків.*

41. Українець Л. А. Характеристика підтипів азійської моделі інноваційного розвитку економіки / Л. А. Українець, Н. В. Горін // Пошук ефективних механізмів промислового розвитку в контексті сучасної економічної теорії: збірник Матеріалів міжн. наук.-практ. конф. (24–25 квітня 2015 р., м. Київ.). – К. : ГО «Київський економічний науковий центр», 2015. – Ч. 1. – С. 16–19 (0,2 д.а./0,1 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні підтипів азійської моделі інноваційного розвитку економіки.*

42. Ukrainets L.A. The impact of international migration on trade and foreign direct investment between China and African countries / L.A. Ukrainets // Ecological and economic problems of international trade and investments: Materials of the Third International Scientific Conference / Edited by Prof. Dr. Ihor Hrabynskyi (22–23 жовтня 2015 р., м. Львів). – Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 2016. – Part II. – P. 27–30 (0,1 д.а.).

43. Ukrainets L. Logit and probit analysis of export behaviour and eco-innovation activity of enterprises under globalization: evidence from Ukraine / I. Hrabynskyi, N. Horin, L. Ukayinets // Globalization and Its Socio-Economic Consequences – 2017: 17th International Scientific Conference. University of Zilina, The Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications, Department of Economics. (4–5 жовтня 2017 р., м. Теплице). – Ražejcke Teplice, Slovak Republic, 2017. – Part II. – P. 709–716 (0,6 д.а./0,35 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні*

економетричного порівняльного аналізу чинників інноваційного розвитку економіки.

44. Ukrainets L.A. Shale gas as an opportunity for China's diversification of energy resources / L.A. Ukrainets // Ecological and economic problems of international trade and investments: Materials of the IV Biennial International Scientific Conference / Edited by Prof. Dr. Ihor Hrabynskyi (24-25 жовтня 2017 р., м. Львів). – Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 2017. – P. 92–97 (0,1 д.а.).

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| ВСТУП..... | 29 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ | 43 |
| 1.1. Еволюція наукових поглядів на явище економічної експансії..... | 43 |
| 1.2. Формування стратегії глобальної економічної експансії Китаю | 73 |
| 1.3. Геоелектронічна стратегія Китаю на сучасному етапі | 103 |
| Висновки до першого розділу | 140 |
| РОЗДІЛ 2. ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЗАСІБ НАРОЩУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОТУЖНОСТІ ДЕРЖАВИ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ | 143 |
| 2.1. Теоретичні засади прямого іноземного інвестування з країн, що розвиваються..... | 143 |
| 2.2. Теоретичне обґрунтування взаємозв'язків між політичними чинниками і прямими зарубіжними інвестиціями | 157 |
| 2.3. Побудова теоретичної моделі впливу політичних зв'язків фірми на здійснення прямих зарубіжних інвестицій | 165 |
| Висновки до другого розділу | 190 |
| РОЗДІЛ 3. ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА КИТАЮ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ..... | 193 |
| 3.1. Характеристика прямих зарубіжних інвестицій Китаю в контексті зростання економічного впливу країни | 193 |
| 3.2. Формування інвестиційної політики Китаю | 205 |
| 3.3. Особливості багатонаціональних підприємств Китаю: теоретичні засади і емпіричні свідчення | 224 |
| Висновки до третього розділу | 238 |

| | |
|---|-----|
| РОЗДІЛ 4. ДЕТЕРМІНАНТИ ПРЯМИХ ЗАКОРДОННИХ ІНВЕСТИЦІЙ КИТАЙСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 240 |
| 4.1. Емпіричний вимір впливу політичних зв'язків на прямі закордонні інвестиції китайських БНП | 240 |
| 4.2. Визначення взаємозв'язку між фінансовими обмеженнями підприємства та його політичними зв'язками при здійсненні прямих закордонних інвестицій | 275 |
| 4.3. Основні чинники, що визначають місце призначення прямих закордонних інвестицій китайських підприємств | 298 |
| Висновки до четвертого розділу | 343 |
| РОЗДІЛ 5. ОСОБЛИВОСТІ ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ КИТАЮ В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ..... | 345 |
| 5.1. Специфіка зовнішньоекономічних зв'язків Китаю з країнами, що розвиваються..... | 345 |
| 5.2. Ініціатива «Пояс і шлях» як основа нарощування економічної експансії Китаю | 355 |
| 5.3. Формування економічної осі Китай-Латинська Америка..... | 376 |
| 5.4. Шляхи економічної експансії Китаю в країни Африки | 393 |
| Висновки до п'ятого розділу | 416 |
| РОЗДІЛ 6. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ КИТАЮ В КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ..... | 422 |
| 6.1. Емпіричні детермінанти прямих закордонних інвестицій з Китаю..... | 422 |
| 6.2. Компаративний аналіз стратегій економічної експансії Китаю в Африку та Латинську Америку..... | 445 |
| 6.3. Оптимізація українсько-китайських зовнішньоекономічних відносин з врахуванням процесів економічної експансії Китаю | 466 |
| Висновки до шостого розділу | 495 |
| ВИСНОВКИ..... | 500 |

| | |
|----------------------------------|-----|
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 508 |
| ДОДАТКИ..... | 561 |

СПИСОК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АБР – Азіатський банк розвитку

АБІІ - Азійський банк інфраструктурних інвестицій

АКТ – Африка, Карибський та Тихоокеанський регіон

АРФ – Регіональний форум АСЕАН

АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії

АТР – Азійсько-Тихоокеанський регіон

БАГІ - Багатостороння агенція гарантії інвестицій

БНП – багатонаціональне підприємство

БРІКС – група Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південна Африка

ВВП – валовий внутрішній продукт

ВЗКП – Всесвітній З'їзд Китайських Підприємців

ГАТТ – Генеральна угода про тарифи та торгівлю

ДБДФР – Дослідницька база даних фондового ринку Китаю

ДВУ – Державне валютне управління Китаю

ДП – державні підприємства

Ексімбанк – Китайський експортний та імпортерний банк

ЄС – Європейський союз

ЖЦП – життєвий цикл продукту

КБР – Китайський банк розвитку

КНР – Китайська народна республіка

КПК – Комуністична партія Китаю

КРРЦП – Комісія з регулювання ринку цінних паперів Китаю

КСПФ – Китайський стратегічний промисловий інвестиційний фонд

КЦПДР – Комісія з цінних паперів при Державній Раді

МВФ – Міжнародний валютний фонд

МЕРКОСУР - Економічний союз держав у Південній Америці

МЗС – Міністерство зовнішніх справ

МСБ – малий та середній бізнес
НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю
НББ – Новий банк розвитку
НДДКР – Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НК – Народний Конгрес КНР
НКРР – Національна Комісія розвитку та реформування Китаю
НПКРК – Народна політична консультативна рада КНР
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ПББК – Промисловий та будівельний банк Китаю
ПЗІ – прямі закордонні інвестиції
ПІІ – прямі іноземні інвестиції
ПКС – паритет купівельної спроможності
СДР (СПЗ) – Спеціальні права запозичення
СЕЗ – Спеціальна економічна зона
СІПІС - Міжнародна довірчо-інвестиційна корпорація Китаю
СОТ – Світова організація торгівлі
ССА – Китайська торговельна асоціація
ТГС – Теорія гегемоністської стабільності
ЦСЄ – Центральна і Східна Європа
ШПР – шлях інвестиційного розвитку
ШОС – Шанхайська організація співробітництва
ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі та розвитку
СНООС – Китайська національна корпорація з розробки нафтових родовищ на шельфі
СНРС – Китайська національна нафтогазова корпорація
СОФСО – Китайська національна зернова, масло і продовольча корпорація
FIAS – Дорадча служба щодо іноземних інвестицій
ФОСАС – Форум співробітництва Китай-Африка
G20 – Велика Двадцятка
G7 – Велика Сімка

MOFERT – Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків та торгівлі Китаю

OLI – переваги власності, місцезнаходження, інтерналізації

Sinochem – Китайська Національна корпорація експорту та імпорту хімічної продукції

Sinopet – Китайська інтегрована енергетична і хімічна компанія.

TPF – Загальна продуктивність факторів виробництва

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Від часу започаткування в Китаї реформ і політики відкритості 1979 року країна пройшла поступовий процес економічних змін, що призвели до суттєвої трансформації внутрішньої економіки, які змінили життя мешканців, водночас перетворивши Китай на надзвичайно впливового гравця світової економіки. Спершу уряд Китаю заохочував політику залучення іноземних інвестицій, яка перетворила країну на «світовий завод», що базувався, в основному, на використанні китайської робочої сили. В той час, як багатонаціональні корпорації отримували вигоду і збільшували прибутки через зниження виробничих витрат за рахунок нижчої заробітної плати та гірших умов праці, приплив ПІІ став основним чинником, що спричинив безпрецедентні темпи економічного зростання. Пов'язані з цим реформи та реструктуризація економіки призвели до появи великих китайських компаній, в тому числі багатонаціональних (часто у державній власності), які почали нарощувати свою експансію за кордоном. Якщо 20 років тому лише дві компанії з Китаю входили до списку «Global Fortune 500», то через 10 років їх було уже 22, а зараз – більше сотні компаній входять до списку, а три китайські компанії входять до п'ятірки найбільших БНП у світі.

До останнього часу офіційно ключовим пріоритетом китайської економічної політики називалось залучення ПІІ, але поступово відбувся зсув акценту на прямі закордонні інвестиції (ПЗІ) з Китаю. На початку 2000-х рр. уряд країни проголосив початок стратегії економічної експансії, яка заохочувала китайські підприємства інвестувати в зарубіжні країни. Від середини 2000-х рр. ПЗІ Китаю значно зросли, а зараз обсяг закордонних інвестицій перевищує обсяг отриманих прямих інвестицій.

Отже, після створення Спеціальних економічних зон та долучення Китаю до СОТ, наступним раундом економічної експансії стала Ініціатива «Пояс і шлях», яку запропонував Сі Цзіньпін. Це дуже вагомий та амбітний крок у посиленні тієї

ролі, яку Китай відіграє на глобальній арені, і його втілення позначиться на життях мільйонів людей по всьому світу. Ініціатива «Пояс і шлях» була запропонована 2013 року. Від цього часу була проведена низка наукових досліджень з метою оцінки впливу цього проекту на світову економіку і політику. На сьогодні, аби передбачити ймовірні сценарії розвитку, потрібно оцінити також основні мотиви, якими керується уряд КНР.

Теоретичні основи вивчення явища економічної експансії та виокремлення глобальних гео економічних лідерів світової економіки були закладені І. Валлерстайном, Ч. Кіндлебергером, Р. Гілпіном, С. Стрендж, Р. Когейном, Р. Коксом. Процес перетворення Китаю на регіонального, а потім і глобального гео економічного лідера досліджували Дж. Вон, С. Янь, М. Лі, С. Лі, Т. Шоу, К. Перейра, Х. Невес, Чж. Се, Дж. Егнью. Серед іноземних авторів, які досліджували відносини економічної експансії в контексті взаємодії між окремими фірмами, слід виокремити А. Родріго, Е. Гейслера, Х. Луо, Д. Шена, Б. Барнса, Б. Дейла, Д. Волкера, К. Немпсона та ряд інших.

Вплив політичних зв'язків на економічну експансію на рівні фірм як у світовому масштабі, так і у китайській економіці вивчали С. Джонсон і Т. Міттон, Дж. Фен, Т. Вон, Е. Гомес і К. Хомо, Т. Чжан, Х. Лі, А. Куаджіа та А. Міан, Ч. Бай тощо.

Дослідження українсько-китайського співробітництва здійснювали вітчизняні науковці О. Борзенко, В. Величко, А. Гончарук, Р. Зварич, В. Левківський, І. Литвин, М. Матула, А. Мокій, А. Мокрецький, Ю. Макогон, З. Макогін, С. Нікіщенко, А. Оніщенко, І. Погорелова, С. Пронь, В. Седнев, О. Скрипник, В. Тарасова, М. Флейчук, О. Шевчук, Л. Яремко, Л. Власенко.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок, специфіка і перспективи глобальної економічної експансії Китаю у країни, що розвиваються, потребує подальших досліджень, особливо в контексті її стратегічного спрямування і впливу на розвиток окремих національних економік. Необхідна детальна концептуалізація стратегій взаємовигідного та довготривалого зовнішньоекономічного співробітництва між Китаєм з одного боку, і країнами, що

розвиваються, з іншого, на основі виокремлення чинників, що впливають на формування стратегій економічної експансії КНР та прогнозної оцінки можливих позитивних та негативних наслідків нарощування економічного впливу Китаю. Окрім того, залишаються недостатньо вивченими питання щодо подальшої зовнішньоекономічної співпраці Китаю і України, з врахуванням реалізації китайської ініціативи регіонального співробітництва «Пояс і шлях», у якій наразі Україна приймає лише декларативну участь, втрачаючи низку можливостей для отримання конкретних переваг в світовій економіці.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка в межах держбюджетних фундаментальних досліджень за темами: «Секторальна інтеграція в економічній системі Європейського Союзу» (номер держреєстрації 0110U003148, 2010–2014 рр.), в рамках якої автором досліджено порівняльну стратегію розвитку секторів промисловості в ЄС та КНР; «Еколого-економічні переваги у міжнародній торгівлі в умовах глобалізації світової економіки» (номер держреєстрації 0111U008008, 2011–2013 рр.), в межах якої автором проаналізовано екологічну ефективність зовнішньої торгівлі Китаю; «Екологічні чинники економічного зростання в країнах Центрально-Східної Європи» (номер держреєстрації 0114U004246, 2014–2016 рр.), де автором було виведено показники порівняльної еколого-економічної ефективності зовнішньоторговельних відносин країн ЦСЄ з Китаєм; «Стратегії міжнародної конкурентоспроможності та конвергенції соціально-економічного розвитку ЄС» (номер держреєстрації 0115U003956, 2015–2017 рр.), в рамках якої автором визначено теоретичні положення та методичні підходи до зовнішньоекономічної співпраці України та КНР в контексті поглиблення інтеграції до ЄС; «Політико-економічні перспективи встановлення та розвитку світового ринку альтернативних джерел енергії» (номер держреєстрації 0117U001404, 2017–2019 рр.), в межах якої здійснено авторське дослідження на тему науково-практичних та теоретичних основ втілення Ініціативи Китаю «Пояс і шлях».

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є розробка нового напрямку теорії економічної експансії – зовнішньоекономічної експансії Китаю в країни, що розвиваються, в умовах посилення геоекономічного впливу КНР у світовій економіці.

Відповідно до мети в роботі поставлено і вирішено такі завдання:

- розкрити сутнісні характеристики категорії економічна експансія, узагальнити теоретичні основи поширення економічної експансії в умовах глобалізації;
- сформулювати основні характеристики стратегії глобальної економічної експансії Китаю;
- виокремити етапи та інструменти процесу економічної експансії Китаю на сучасному етапі;
- розглянути особливості прямого іноземного інвестування як основного каналу посилення економічного впливу Китаю в країнах, що розвиваються; довести наявність зв'язку між політичними чинниками і прямими зарубіжними інвестиціями на рівні фірми;
- розробити методичні підходи і побудувати теоретичну модель впливу політичних зв'язків фірми на здійснення прямих закордонних інвестицій;
- проаналізувати особливості прямих закордонних інвестицій Китаю в контексті зростання економічного впливу країни;
- дослідити етапи та методи формування інвестиційної політики Китаю;
- визначити особливості багатонаціональних підприємств (БНП) Китаю та їхньої участі в процесах економічної експансії КНР;
- здійснити емпіричний вимір детермінантів прямих закордонних інвестицій китайських БНП;
- визначити основні чинники, що визначають місце призначення прямих закордонних інвестицій китайських підприємств;
- дослідити Ініціативу «Пояс і шлях» як основу нарощування економічної експансії Китаю;

– розглянути і проаналізувати домінантні тенденції зовнішньоекономічних відносин між Китаєм та країнами Латинської Америки і Африки на різних рівнях системної інтеграції;

– здійснити компаративний аналіз стратегій, що КНР використовує для нарощування економічної експансії у різних регіонах, які об'єднують країни, що розвиваються;

– виявити основні інституціональні перешкоди та можливості для розвитку українсько-китайських зовнішньоекономічних відносин; розробити напрямки раціоналізації українсько-китайських зовнішньоекономічних відносин та окреслити напрями вдосконалення їх інституціонального базису.

Об'єктом дослідження є економічна експансія Китаю в країни, що розвиваються, у процесі формування, програмування та розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Предметом дослідження є теоретико-методичні основи виявлення наслідків стратегії економічної експансії Китаю, організаційно-економічні механізми та моделі удосконалення зовнішньоекономічної політики країн, що розвиваються, і України в умовах нарощування гео економічної потужності КНР.

Методи дослідження. Методологічною основою дисертаційної роботи є теорії глобалізації, міжнародних відносин та зовнішньої торгівлі, економічної експансії, регіонального співробітництва, наукові положення вітчизняних і зарубіжних вчених з дослідження та аналізу сучасних економічних відносин Китаю і України. У дисертації використано широке коло методів наукового аналізу: *історико-логічний метод* – для аналізу формування зовнішньоекономічної стратегії Китаю; *системний метод* – для дослідження теоретичних основ економічної експансії та прямого іноземного інвестування; *методи теоретичного і емпіричного економічного моделювання* – для теоретичного обґрунтування взаємозв'язків між політичними чинниками і прямими зарубіжними інвестиціями і побудови теоретичної моделі, для емпіричного виміру впливу політичних зв'язків на прямі закордонні інвестиції китайських БНП, для виокремлення основних чинників, що визначають місце

призначення прямих закордонних інвестицій китайських підприємств; *регресійний аналіз Тобіта і двоступеневий метод Гекмана* – для визначення детермінантів прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки, для пояснення, як різні чинники можуть впливати на рішення китайських підприємств щодо України і прогнозування пріоритетних напрямів розвитку зовнішньоекономічних українсько-китайських відносин; *методи економіко-математичного аналізу* – для дослідження динаміки статистичних показників потенціалу КНР; *аналітичний метод* – для аналізу показників та індексів з метою оцінки зовнішньої торгівлі; *методи регресійного аналізу* – для визначення впливу різноманітних чинників на інвестиційні процеси у окремих регіонах та країнах; *дискретна модель виживання за використання комплементарної подвійно-логістичної регресії* – для дослідження чинників, які впливають на пряме закордонне інвестування компаній Китаю; *інтегральна функція розподілу, логістична регресія* – для дослідження вибору місця призначення ПЗІ Китаю; *графічний метод* – для візуального представлення результатів.

Інформаційною базою дослідження стали: широке коло вітчизняних та зарубіжних літературних джерел; монографічні дослідження; офіційні публікації, нормативно-правові, статистичні й фактологічні матеріали державних органів влади; звіти, доповіді, аналітичні огляди міжнародних організацій ОЕСР, ЮНКТАД, СОТ, МВФ, СБ, ВЕФ.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у визначенні нового напрямку наукових досліджень процесів економічної експансії – міжнародної економічної експансії Китаю в країни, що розвиваються, з урахуванням гео економічних імперативів їх розвитку. У результаті отримано суттєві науково-практичні результати, що становлять особистий внесок автора у вирішення поставленої наукової проблеми та характеризуються науковою новизною, зокрема:

вперше:

– обґрунтовано теоретичну концепцію здійснення прямих закордонних інвестицій як каналу економічної експансії країни з урахуванням гетерогенності

підприємств, що визначається за двома специфічними характеристиками: продуктивністю та політичними зв'язками підприємства в умовах недостатньо розвинених фінансових структур та недосконалому інституційному середовищі, які притаманні для більшості країн, що розвиваються, зокрема і для КНР. Розроблена концепція дозволяє сформулювати наступні гіпотези: (1) зростання показника політичних зв'язків та зростання продуктивності збільшують ймовірність прямих іноземних інвестицій; (2) граничне значення продуктивності для прямих закордонних інвестицій (ПЗІ) є спадним за потенційним ринковим попитом країни-реципієнта, зростаючим за вхідними витратами для здійснення ПЗІ у приймаючій країні та спадним за торговельними витратами; (3) підприємства з вищою продуктивністю з більшою ймовірністю будуть здійснювати ПЗІ та з більшою ймовірністю інвестуватимуть у країни з гіршими інвестиційними умовами, такими як малий ринок, високі витрати входу на ринок, нижчі торговельні витрати; (4) граничне значення політичних зв'язків для ПЗІ є спадним за потенційним попитом країни-реципієнта, зростаючим за витратами на вихід на ринок країни-реципієнта та спадним за торговельними витратами;

– проведено емпіричне дослідження ролі таких специфічних ринкових характеристик, як продуктивність і політичні зв'язки, при здійсненні прямих закордонних інвестицій компаніями КНР за допомогою розробленої власної дискретної моделі виживання за використання комплементарної подвійно-логарифмічної регресії на основі унікального набору статистичних даних. Дослідження дозволяє підтвердити гіпотези, сформульовані на основі теоретичної концепції і дійти висновку, що: (1) підприємства, які оперують в умовах недорозвинених фінансових ринків, чи підприємства з більшою потребою у зовнішньому фінансуванні, отримують більше вигоди від існування політичних зв'язків, тому можна виокремити основний канал, через який політичні зв'язки впливають на ПЗІ компанії та на економічну експансію країни, а саме кредитне фінансування, що пов'язано з фінансовими обмеженнями і великим обсягом початкових капіталовкладень; (2) у країнах з недостатньо розвиненим фінансовим сектором та слабкими інституціями політичні зв'язки сприяють зниженню

середньої ефективності і конкурентоспроможності підприємств на міжнародних ринках. Це дозволяє сформулювати шляхи удосконалення зовнішньоекономічної і конкурентної політики держави через інституційні реформи та посилення транспарентності фінансових ринків;

– ідентифіковано детермінанти, що впливають на вибір країни-реципієнта для прямих закордонних інвестицій КНР як основного каналу економічної експансії, з використанням характеристик як мікро- так і макrorівня, та обґрунтовано методичні підходи їх аналізу за допомогою інтегральної функції розподілу і розробленої власної моделі логістичної регресії; результати емпіричного дослідження підтверджують гіпотези, сформульовані на основі розробленої теоретичної концепції і показують, що граничне значення продуктивності і політичних зв'язків зростає при більш сприятливих умовах для інвестицій; у компаній Китаю існують сильні мотиви інвестувати у країни, добре забезпечені капіталом, кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами, натомість, не виявлено свідчень на користь мотивів пошуку нових ринків; також виявлено позитивний ефект від існування посиленних політичних контактів між Китаєм і країною-реципієнтом інвестицій. Це дозволяє, з одного боку, здійснювати моніторинг трендів економічної експансії КНР в країни, що розвиваються, а з іншого, – враховувати вплив виявлених детермінантів у процесі оптимізації зовнішньоекономічної політики держави;

удосконалено:

– теоретико-методичні аспекти дослідження процесів формування стратегії глобальної економічної експансії Китаю через ідентифікацію основних каналів експансії КНР, що охоплюють п'ять наступних сфер: зовнішнє значне зростання двосторонньої торгівлі, прями закордонні інвестиції, Ініціативу «Пояс і Шлях», багатосторонні фінансові установи, інтернаціоналізацію юаня, що дає можливість забезпечити методологічний супровід моніторингу та прогнозування процесів економічної експансії та визначити напрями удосконалення зовнішньоекономічних відносин з КНР;

– систему дослідження емпіричних детермінантів прямих закордонних інвестицій з Китаю на прикладі країн Африки за допомогою розробленої моделі з використанням регресійного аналізу Тобіта і двоступеневого методу Гекмана, яка дозволила підтвердити, що для компаній Китаю вагомими залишаються класичні економічні чинники (великий розмір ринку, потенціал зростання, відносно дешева місцева валюта, кращі економічні умови), при цьому зростання корупції в країні позитивно впливає на притік інвестицій з Китаю. Це дозволяє більш ефективно оцінити переваги і недоліки нарощування зовнішньоекономічних відносин з КНР і сформувати більш ефективний інвестиційний клімат країни, який сприятиме реалізації національних економічних інтересів;

– емпіричне вивчення ключових чинників прямих іноземних інвестицій з Китаю в Україну через використання побудованої моделі логістичної регресії, яка дозволила дійти висновку, що китайські інвестори отримують додаткові стимули до інвестування в українську економіку, якщо, зокрема, існує попередній позитивний досвід здійснення інвестицій, збільшується ринковий потенціал, зростає відкритість та економічна свобода; при цьому негативним чинником виступає готовність інвесторів з Китаю підтримувати корупційні схеми в українській економіці. Це дозволяє чіткіше зрозуміти місце України в системі зовнішньоекономічних відносин КНР і виокремити шляхи оптимізації вітчизняної зовнішньоекономічної політики з урахуванням потенційних загроз і можливостей, що виникають в результаті здійснення Китаєм економічної експансії;

– теоретико-прикладні основи реалізації та застосування ініціативи «Пояс і шлях» за допомогою аналізу основних економічних коридорів ініціативи (економічний коридор «Новий сухопутний міст Євразії», китайсько-монгольсько-російський економічний коридор, економічний коридор Китай-Центральна Азія-Західна Азія, економічний коридор Китай-Індокитай, китайсько-пакистанський економічний коридор; економічний коридор Бангладеш-Китай-Індія-М'янма), а також через визначення інтересів та фактичних цілей ініціаторів, а саме: розширення експорту, що є важливим фактором розвитку китайської економіки; розширення ринків збуту продукції та послуг нової економіки; диверсифікація

сухопутних шляхів експорту для Китаю та зменшення його залежності від США як найважливішого торговельного партнера Китаю; забезпечення доступу Китаю до природних ресурсів, особливо паливно-енергетичного, країн Центральної Азії та Африки; збільшення прямих закордонних інвестицій китайських компаній; вирівнювання темпів економічного розвитку регіонів країни; зменшення тиску на китайський ринок праці, що страждає від уповільнення економіки країни, формування валютної зони китайського юаня в Центральній та Південно-Східній Азії. Це дозволяє визначити результативність реалізації та розширення ініціативи «Пояс і шлях» і відслідкувати ефективність імплементації окремих проектів в межах ініціативи, спрямованих на розв'язання конкретних проблем в регіоні;

дістали подальшого розвитку:

– методологічні засади дослідження міжнародних економічних відносин у частині тлумачення категорії «економічна експансія» з врахуванням особливості стратегії реформування і зростання китайської економіки та специфіки її геоекономічної ролі, а також конкретизації ключових ринкових індикаторів економічної експансії, що дозволяє упорядкувати методичний інструментарій наукового дослідження та визначати вектори побудови класифікації економічної експансії з урахуванням масштабності та багатоаспектності геоекономічних процесів;

– ідентифікація тенденцій геоекономічних трансформацій та окреслення їх впливу на зовнішньоекономічні відносини КНР з країнами, що розвиваються, з урахуванням основних каналів поширення економічної експансії Китаю у світі, що дозволило сформулювати варіанти залучення країн до процесів економічної експансії КНР на основі приналежності країн до різних економічних регіонів (Латинська Америка, Африка, Євразія, Південно-Східна Азія тощо), загальних рис стратегії економічної експансії КНР щодо цих регіонів, місця країн у зовнішньоекономічних відносинах КНР, рівня розвитку інституційного середовища регулювання зовнішньоекономічних відносин, інтенсивності реалізації окремих видів зовнішньоекономічних зв'язків з КНР;

– концептуальні засади зовнішньоторговельних стратегій двосторонньої співпраці Китаю та країн, що розвиваються, на основі компаративного аналізу різних регіонів за допомогою виявлення об’єктивних інституційних, політичних, соціально-економічних передумов, перспектив і перешкод, та методи усунення останніх в процесі поглиблення двостороннього співробітництва, що дозволило сформулювати рекомендації щодо оптимізації зовнішньоекономічної політики України стосовно КНР з урахуванням досвіду економічної експансії Китаю в інші країни світу.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень, аналітичних висновків та розробці прикладних рекомендацій з формування зовнішньоекономічної стратегії України в умовах нарощування геоекономічного впливу Китаю та його економічної експансії в країни, що розвиваються.

Основні положення, висновки та результати дисертаційного дослідження впроваджено:

на державному рівні: у діяльності Управління економічного співробітництва Міністерства закордонних справ України при підготовці рекомендацій щодо удосконалення зовнішньоекономічної співпраці України з КНР (довідка №248/36-182/3-938 від 02.06.2019 р.) – практичні рекомендації щодо усунення перешкод та оптимального використання сильних сторін в рамках розвитку двосторонніх відносин між країнами, аналіз детермінантів, що визначають притік прямих іноземних інвестицій з КНР до України, дослідження особливостей міжрегіональної економічної співпраці між країнами; Посольства України в Китайській Народній Республіці при формуванні і проведенні заходів з активізації двостороннього торгово-економічного співробітництва між Україною та Китаєм, налагоджені взаємодії між українськими і китайськими компаніями, активізації участі китайських компаній в інвестиційних проектах (довідка №124/2-19 від 05.06.2019 р.); Верховної Ради України при розробці та формуванні змін до законодавства, плануванні та проведенні заходів з нагоди «року Китаю в Україні» та постійній роботі з представниками ділових кіл з питань функціонування та

оптимізації зовнішньоекономічної політики України у сфері відносин з КНР та країнами Південно-Східної Азії (довідка № 522/411-19 від 06.06.2019 р.) – рекомендації щодо пріоритезації роботи з вироблення позиції України щодо формування ЗВТ Україна-Китай, аналіз переваг та несприятливих чинників зовнішньоекономічної співпраці обох країн, емпіричне визначення детермінантів, що сприяють припливу інвестицій з Китаю в українську економіку;

на регіональному рівні: у діяльності Департаменту міжнародної технічної допомоги та міжнародного співробітництва Львівської обласної державної адміністрації при розробці стратегії регіонального співробітництва Львівської області з КНР (довідка № 29-272/0/2-19 від 02.06.2019 р.) – дослідження стратегічних пріоритетів та засад здійснення зовнішньоекономічної співпраці з регіонами Китаю, визначення сильних сторін та несприятливих чинників співробітництва з китайськими підприємствами, особливості здійснення великих інфраструктурних проектів китайськими підприємствами закордоном, механізми кредитного співробітництва з «Ексімбанком» Китаю в сфері фінансування інфраструктурних проектів;

на рівні підприємств: у практичній діяльності ТзОВ «АРІСС-УКРАЇНА» у процесі формування та оптимізації бізнес-стратегії підприємства у сфері налагодження співпраці з китайськими постачальниками і споживачами (довідка № 148/6 від 06.06.2019 р.) – дослідження стратегічних напрямків політики економічної експансії Китаю стосовно українських ринків; LTC «Sport Drive» (м. Нетанія, Ізраїль) при формуванні зовнішньоекономічної стратегії підприємства (довідка № 574 від 02.06.2019 р.) – особливості функціонування китайських підприємств при оцінці перспектив і можливості співпраці.

Результати досліджень також використовуються у навчальному процесі Львівського національного університету імені Івана Франка при підготовці навчально-методичних матеріалів та викладанні дисциплін «Світова економіка», «Економічний розвиток сучасних цивілізацій» (довідка № 1952-Н від 31.05.2019 р.).

Особистий внесок здобувача. Наукові результати, які одержані в дисертаційній роботі та виносяться на захист, здобуті автором особисто і відображені у наукових публікаціях. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використано лише ті положення, ідеї та висновки, які є результатом самостійної роботи автора.

Апробація результатів дослідження. Основні положення дисертаційної роботи доповідались та отримали схвалення на міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях і семінарах: «Проблеми конкурентоспроможності економіки в умовах євроінтеграції: регіональні аспекти» (м. Запоріжжя, 2008 р.), «Теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в умовах глобальної економічної системи» (м. Маріуполь, 2008 р.), «Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти» (м. Харків, 2009 р.), «Європейські інтеграційні процеси і транскордонне співробітництво» (м. Луцьк, 2009 р.), «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (м. Тернопіль, 2010 р.), «Міжнародні відносини: політичні, правові, економічні, лінгвокраїнознавчі аспекти» (м. Львів, 2011 р.), «Ecological and economic problems of international trade and investments» (м. Львів, 2011 р., 2013 р., 2015 р., 2017 р.), «Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність» (м. Київ, 2014 р.), «Пошук ефективних механізмів промислового розвитку в контексті сучасної економічної теорії» (м. Київ, 2015 р.), «Globalization and Its Socio-Economic Consequences – 2017» (м. Теплице, 2017 р.).

Публікації. За темою дослідження опубліковано 44 наукові праці загальним обсягом 83,7 д.а., з яких особисто автору належить 42,5 д.а., у тому числі 1 одноосібна та 1 колективна монографія, 17 статей у наукових фахових виданнях (із них 6 – у співавторстві), 11 статей у наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз (із них 1 – у співавторстві), 14 публікацій за матеріалами науково-практичних конференцій (із них 3 – у співавторстві).

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається із вступу, шести розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертації – 596 сторінок. Робота містить 74 таблиці, з них 4 таблиці займають 5 повних сторінок, 42 рисунки, з них 4 рисунки займають 4 повні сторінки, 10 додатків на 36 сторінках, список використаних джерел із 558 найменувань на 53 сторінках. Обсяг основного тексту дисертації становить 498 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Еволюція наукових поглядів на явище економічної експансії

Поняття «експансії» у міжнародних відносинах стосується міжнародного лідерства певного політичного суб'єкта — чи то держави, чи «історичного блоку» окремих соціальних угруповань, внаслідок чого поширення домінування передбачає залучення інших, слабших і менш могутніх сторін (держав) до консенсусу різних ступенів. При цьому силові методи також можуть застосовуватись, але при економічній експансії вони є радше винятком, ніж правилом. Цим поняття експансії та «економічної експансії» прямо відрізняється від імперіалізму, де панування та ієрархія системно залежали від прямого політичного примусу і де домінуюча сила позбавляла інших політичної суб'єктності. Крім того, економічна експансія більш амбівалентна щодо питань територіальності і кордонів, на відміну від імперіалізму, де визначення кордонів є першочерговою проблемою метропольної влади.

Експансія як політичний термін має тривалу історію, з'являючись ще у «Державець» Мак'явеллі [89]. Як аналітичний термін вона з'являється для опису різних історичних періодів після Другої Світової війни у контексті: а) зміни міжнародного політичного ладу, який раніше був заснований на європейських колоніальних імперіях; б) створення і розвитку післявоєнної ліберальної міжнародної економіки за лідерства США.

Генезис понять «економічне лідерство» та «економічна експансія» у міжнародних економічних відносинах має два витoki. По-перше, ідея економічної експансії чи домінування у світовій економіці була сформульована на початку 70-х рр. XX ст. в рамках світ-системного підходу І. Валлерстайна [129] через його формулювання загальної теорії переходу для пояснення довгих циклів розвитку, в

якій також йшлося, зокрема, про загрозу гегемонії США. По-друге, публікація аналізу Великої депресії Ч. Кіндлебергера породила дискусію (яка збіглася в часі з кризою в економіці США) між неореалістами та лібералами навколо концепції, яка пізніше отримала назву «Теорія гегемоністської стабільності» (ТГС). Ця дискусія, яка відсунула на другий план світ-системний підхід до економічної експансії, була зосереджена на питанні, до якої міри добре функціонуюча відкрита і ліберальна міжнародна економіка потребує лідерства з боку «гегемонічної» держави.

Тоді як традиційні погляди на економічну експансію мають державно-орієнтовану онтологію, критичні погляди розглядають органи держави в межах соціально-економічної структури капіталізму. Отже, економічна експансія розуміється насамперед не як міжнародний політичний порядок або геополітичний устрій між окремими територіальними утвореннями, а скоріше формування певного набору соціально-економічних відносин, опосередкованих державами та міжнародними інституціями. Розглянемо ці два погляди на економічну експансію, дослідивши основні елементи кожної теорії та їхній відповідний історичний контекст.

Теорія гегемоністської стабільності (ТГС)

ТГС є спробами, по-перше, пояснити історичну специфіку післявоєнного ліберального міжнародного економічного порядку, зосереджуючись на позитивних наслідках нерівномірного розподілу економічної сили (впливу, влади) в міжнародній системі, і по-друге, запропонувати загальніші теоретичні основи для обґрунтування міжнародного порядку, на відміну від більш ортодоксального реалістичного поняття балансу сил. Безпосередній міжнародний економічний контекст був причиною виникнення таких спроб, оскільки післявоєнний Бреттон-Вудський міжнародний економічний порядок, який базувався на лідерстві США, зазнав краху, а це, як видається, спричинило певну хвилю міжнародної економічної нестабільності та розладу. Після презентації в роботах Ч. Кіндлебергера [75–81] та Р. Гілпіна [50–55], ТГС швидко стала широко визнаним поясненням еволюції світової економіки після 1945 року та, зокрема, особливої

ролі США, оскільки вона, здавалося, відображала емпіричну реальність міжнародної економіки, яка характеризувалась поступовою лібералізацією торгівлі, а також економічним домінуванням США.

На думку дослідниці С'юзен Стренж ([125, с. 554–555], див. також [139]), можна виокремити два різновиди ТГС. Перша, неореалістична версія передбачає, що домінуюча держава забезпечить міжнародний економічний порядок та стабільність, у тому випадку, якщо вона використовує свою владу, щоб забезпечити виконання правил економічної гри з боку інших. Припущення полягає в тому, що за відсутності таких правил, які впроваджуються при економічній експансії домінуючої держави, міжнародні економічні відносини швидко вироджуються в меркантилістичну політику «розори свого сусіда», оскільки держави намагаються обернути на свою користь принципи світової економіки, оскільки згідно з «дилемою в'язня» не впевнені, чи інші учасники будуть дотримуватись спільних правил. Це, своєю чергою, породжує дії у відповідь з боку інших держав, кульмінацією яких є руйнування системи світової економіки та створення імперсько-протекціоністських торговельних блоків (див. [50, с. 88; 75, с. 247; 83–83]).

Друга, неоліберальна гілка розвинулась трохи пізніше, як критика та вдосконалення ТГС, в іншому історичному контексті, коли попередні очікування про постгегемонічну економічну нестабільність і розлади не справдились. Ця версія ТГС передбачає, що, хоча економічна експансія та політичне домінування / лідерство гегемона є важливим чинником, що сприяє (ліберальному) економічному порядку, їх недостатньо для підтримки порядку та стабільності. Крім того, відсутність домінуючої держави не обов'язково призводить до нестабільності та розладу. Такі аргументи підкріплювались на дивовижним рівнем стабільності у світовій економіці та на зростанні ефективності міжнародного економічного порядку від кінця 70-х років ХХ ст. — за відсутності виключної гегемонічної економічної могутності.

Використовуючи неореалістську структуру пояснення міжнародного порядку через розподіл економічної влади між державами, прихильники ТГС вважають,

що міжнародний економічний порядок і, особливо, відкритий, ліберальний, синхронізується з підйомом та падінням великих держав [56, с. 156–157]. Справді, як зазначала Ізабель Грюнберг [61, с. 434–437], ТГС — принаймні, у своїй неореалістичній формі — має чітко виражену концепцію світової політики в часі та просторі, засновану на припущенні, що світовий порядок походить від певної форми ієрархічного політичного устрою, який повторюється циклічно. Це узгоджується з концепцією геополітичного детермінізму, оскільки з огляду на анархічні властивості міжнародної системи, її історична еволюція відбувається у вигляді послідовностей міжнародних ієрархій на чолі з однією великою, домінуючою системою, яка приходить на зміну іншій, як правило, через війну [56, с. 144; 50, с. 72]. Хоча Р. Гіппін визнавав складність продовження такої «історичної тенденції» в світі ядерної зброї з огляду на питання про економічний спад у США на початку 70-х років ХХ ст., але ця загальна системна тенденція залишається ключовим елементом в ТГС. Це не лише проблема теоретичної узгодженості цієї теорії, але також, як буде показано нижче, воно підриває її здатність визнавати множинний та еволюційний характер міжнародної економіки протягом історичного часу.

Фундаментальна перебудова економічної потужності в міжнародній системі відбувається тоді, коли виникають гегемони та економічна експансія. Хоча такі зміни започатковуються протягом довготривалого економічного розвитку окремих держав, історично вони були наслідком великої війни між великими державами [56, с. 186–210]. Отже, в двох емпіричних випадках економічної експансії, які досліджувала ТГС – так звані «Рах Britannica» від середини ХІХ століття та «Рах Americana» після 1945 р. – це були геополітичні наслідки збройного конфлікту, який сприяв розвитку економічної експансії.

Проте критики теорії поставили під сумнів, до якої міри ТГС здатна пояснити ці історичні приклади. Зокрема, як відзначає Е. Вайатт-Вальтер [139, с. 126–129], підсумовуючи аналіз ролі, що відіграє ширший геополітичний контекст та чинники безпеки в двох історичних епізодах економічної експансії, виникає питання, чи правильно ТГС пояснює характер лідерства та політичну

динаміку, що призводить до виникнення економічної експансії. Зокрема, у випадку «Рах Амерікана», ТГС, як видається, підтверджує той факт, що спочатку перевага економічної потужності США, поряд з Бреттон-Вудською угодою 1944 р. відображали американське бачення того, як потрібно організувати післявоєнний міжнародний економічний порядок, а також забезпечили поступки від Великої Британії щодо ліквідації імперських преференцій. Однак така ситуація збереглась ненадовго. Протягом кількох років серйозна економічна криза в Західній Європі, — через яку виникли побоювання, що комуністичні партії у Франції та Італії можуть отримати політичну перевагу, — у поєднанні з ескалацією американо-радянської геополітичної ворожнечі і розвиток «холодної війни» змінили плани США [107, с. 61–68]. Після 1947 р. США не поширили свою переважну економічну владу, щоб втілити власне бачення того, як треба організувати післявоєнний міжнародний економічний порядок, а скоріше усвідомити, що інтереси національної безпеки США вимагають низки поступок іншим провідним капіталістичним державам [99; 139, с. 134]. У підсумку — американські та ліберальні економічні цілі були підпорядковані національній безпеці. Хоча це не означає, що ми можемо розглядати післявоєнну американську економічну експансію або ширший післявоєнний ліберальний міжнародний економічний режим окремо від геополітичного контексту «холодної війни», це має примусити нас подумати про пояснення суті та динаміки післявоєнної міжнародної економіки порядок через призму ТГС.

Ключовим аспектом економічної експансії згідно з ТГС є поширення суспільних благ або те, що Девід Лейк називає «міжнародною економічною інфраструктурою» [83, с. 462]. Для цього необхідна асиметрія влади в міжнародній системі, завдяки якій можуть бути понесені витрати на забезпечення цих благ, встановлені режими та впроваджені правила. Проте через її ліберальний характер успішність — з погляду його міжнародної політичної легітимності — економічної експансії призводить до економічного виснаження у довгостроковому періоді, через швидке економічне зростання третіх держав, які користаються загальними благами задурно. Отже, існує припущення, що

економічна експансія, як правило, більш вигідна (з економічного погляду) підпорядкованим державам за рахунок довгострокових втрат домінуючої держави [56, с. 44–45; 50, с.89; 122]. Отже, завдання збереження власної економічної потужності вступає в суперечку з економічною експансією та підтриманням ліберального міжнародного економічного порядку. Довгостроковий результат — фіскальна криза домінуючої держави, оскільки вона більше не може підтримувати свої зовнішні політичні та економічні зобов'язання, що виявляється в її відносному занепаді. Згідно з ТГС така ситуація може бути вирішена лише з появою нової країни-лідера, що зможе взяти на себе відповідальність керівництва [56, с. 155–157].

У таких сценаріях «дедалі більше утверджують себе відцентрові сили» [50, с.76], і домінуюча держава більше не має змоги постачати суспільні блага і забезпечувати підтримку економічних режимів. Хоча ця динаміка занепаду та поява нового гегемона демонструють схильність до детермінізму, це висвітлює ключове протиріччя в динаміці розвитку капіталізму — його тенденції до децентралізації — і економічні та політичні наслідки цього для територіально обмежених центрах економічної влади.

Отже, виявляється, що динаміка ліберального капіталізму, започаткована економічною експансією домінуючої держави, врешті-решт, витісняє єдину економічну владу цієї домінуючої держави. У випадку Великої Британії занепад був у меншій мірі результатом нерівних та парадоксальних наслідків ліберального міжнародного економічного порядку. Тобто ринкова система сама по собі не знищила матеріальну базу економічної експансії, але, швидше за все, призвела до суперечностей, що неминучі в межах лише частково лібералізованого економічного порядку [99]. Проблеми тогочасного існуючого порядку виникли, перш за все, в геополітичній царині, отже, деякі вчені не пов'язують занепад влади Британії з економічною експансією [89; 83, с. 11–41; 83, с. 122–123].

Натомість, «кінець» американського домінування відбувався через односторонні рішення лідера в економічній сфері [50; 83; 83]. Причини одностороннього скасування США своїх зобов'язань щодо Бреттон-Вудської системи в серпні 1971

року були наслідком: 1) матеріального тягара та економічного виснаження від холодної війни та, зокрема, війни у В'єтнамі; 2) відносного конкурентного економічного спаду щодо основних економік Західної Європи та Японії. Важливо також відзначити важливість геополітичного контексту розрядки з Радянським Союзом при формуванні політики США [107, с. 132–138]. Із крахом Бреттон-Вудського механізму, відповідно до ТГС, міжнародні економічні відносини стали набагато нестабільнішими, і визначались «хижацькою гегемонією» [83; 50, с. 90, 345], відображеними в односторонніх діях поза рамками міжнародних режимів, особливо під час адміністрації Рейгана.

Незважаючи на скасування Бреттон-Вудської угоди та відносно зниження економічних можливостей американської економіки, США залишаються геополітичними лідерами, особливо після закінчення «холодної війни». Отже, всупереч висновкам ТГС, від 70-х років ХХ ст. з'явився новий режим глобалізованого накопичення, і США все ж перебувають на передовій позиції завдяки створенню таких міжнародних інститутів, як Світова організація торгівлі (СОТ). Стівен Джилл [51] (див. також [99]) бачить цю трансформацію як таку, що відображає обдуману реформу політики США, спрямованої на подолання економічної вразливості, спричиненої подіями на початку 70-х років ХХ ст. Як це не парадоксально, ця т. зв. постгегемонічна епоха (особливо в 90-х роках) принесла відродження американської економіки з появою нових технологічних і промислових секторів, а також нову економічну експансію, закріплену у фінансовому, а не промисловому капіталі.

У дослідженні С'юзен Стренж відображено ці події через визнання того, що вона вважає постійною перевагою США в ключових аспектах «структурної сили» — безпека, кредит, знання та виробництво [124] — у світовій економіці, навіть якщо у відносинах між державною владою та ринками відбулася велика реконфігурація від 80-х років ХХ ст. [122]. З її погляду, тоді дебати ТГС щодо занепаду США як домінуючої держави були занадто зведені до британської аналогії (див. [125, с. 563, 565–571]) і, як правило, ігнорували емпіричні докази

того, що США продовжують інновації, лідерство та економічну експансію через дотримання теоретичних припущень про неминучий занепад / перехід.

Тепер розглянемо роботи Роберта Когейна, у яких ТГС критикувалась та доповнювалась, що призвело до виникнення *неоліберального* різновиду ТГС, завданням якої було вирішити деякі критичні зауваження, згадані вище.

Розвиваючись у аналогічному міжнародному історичному контексті, як і перший напрям ТГС, робота Р. Когейна полягала в тому, щоб пояснити постійну актуальність та розширення форм міжнародного економічного співробітництва через створення режиму управління міжнародною економікою, та ролі США в межах цих угод [75]. Отже, робота Когейна, зокрема, в його монографії, присвяченій післявоєнному міжнародному економічному порядку «Після гегемонії» [75], стала важливим внеском у дискусію навколо ТГС та формулювання того, що дослідник називав більш досконалою формою ТГС [75, с. 34–35], ніж пов'язані з реалістичною школою роботи Кіндлебергера, Гілпіна та Краснера.

Основний аргумент Р. Когейна такий: хоча домінуюча держава може сприяти встановленню та підтримці міжнародного економічного співробітництва, що виявляється в міжнародних економічних режимах, «мало підстав вважати, що експансія є або необхідною, або достатньою умовою для виникнення кооперативних відносин» [75, с. 31]. Справді, як свідчить пост-Бреттон-Вудські події у світовій економіці, співпраця, розвиток торговельних режимів та ефективність не потребують економічної експансії [75, с. 34–35], всупереч твердженням Гілпіна та Кіндлбергера. Отже, післявоєнний міжнародний економічний порядок характеризується економічною експансією і, що більш важливо, кооперацією і формуванням економічних режимів, внаслідок ліберального внутрішньополітичного характеру домінуючих держав, зокрема США.

Когейн також критикує спроби позиціонувати ТГС як загальну теорію міжнародних економічних відносин, підкреслюючи відмінності британського економічного лідерства наприкінці XIX століття у порівнянні з США після 1945

року [75, с. 37; див. також 107, с. 121]. Ці зміни до ТГС надають їй більшої історичної спрямованості, зменшуючи теоретичний масштаб, і пропонують вихід з амбівалентного зв'язку між економічною потужністю, державними інтересами та ліберальною політичною економікою.

Розгортаючи свою аргументацію, Когейн звертає увагу на події, що сталися після розпаду Бретон-Вудського режиму у міжнародних грошово-кредитних та торговельних відносинах [75, с. 206–210]. І, на відміну від неореалістичного трактування ТГС, він стверджує, що багатосторонні установи залишаються центральним елементом цих економічних відносин, і вони й надалі продовжували ґрунтуватися на ліберальному баченні політичної економії. Отже, на відміну від твердження Гілпіна про збільшення кількості односторонніх заходів, наростання системної нестабільності та криз, Когейн обстоює можливість розвитку співпраці та формування багатосторонніх економічних режимів (систем) без економічної експансії. Таким чином, у цьому переглянutoму аналізі постгегемонічного порядку, міжнародна економіка, орієнтована на ліберальні режими, продовжує розвиватися завдяки «інтенсивній взаємодії декількох гравців, що допомагає замінити або доповнити дії гегемона» [75, с. 78–79].

Видається, що Когейн стверджує, що співпраця без експансії можлива завдяки визнанню зацікавлених та раціональних егоїстів, що такі угоди продовжують надавати користь державам [75, с. 244–246]. Джон Раггі [107, с. 64–65, 84] доповнює цю низку аргументів, стверджуючи, що падіння американської влади не означає краху системи через підтримку спільної міжнаціональної «соціальної цілі» серед провідних держав. Таким чином, поки існують сприятливі внутрішні соціальні структури та ідеології, політичні наслідки від послаблення економічної експансії гегемона можна пом'якшити.

Хоча Когейн вцент розкритикував неореалістичний напрям ТГС, деякі припущення, які лягли в основу його пояснень «постгегемонічного» міжнародного економічного порядку, є сумнівними. Як і у прихильників неореалістичної школи ТГС, його нездатність в достатній мірі інтегрувати геополітичні події, пов'язані з холодною війною та чинники безпеки, загалом

ставить питання про історичну точність його пояснення післявоєнної гегемонії [139, с. 126–129]. Справді, як визнає С. Гуззіні [61, с. 149], хоча економічна експансія та відносна матеріальна потужність США змінились, навіть зменшились, але США продовжували залишатися домінуючою капіталістичною економікою, і надалі впливали на соціальні, технологічні та ідеологічні зміни у світовій капіталістичній економіці від початку 70-х років ХХ ст. (див. [29; 124; 125]). Таким чином, можна стверджувати, що на характер міжнародного економічного порядку продовжують впливати ієрархічні взаємини та конкретні політичні й економічні інтереси, пов'язані з США, а зовсім не, за твердженням Когейна, консенсуальні й багато в чому гармонійні відносини, що виникають з децентралізованої структури та раціонально мотивованих гравців, об'єднаних спільними цілями.

Роботи Джона Ікенберрі сягнули далі, сформулювавши конкретизоване розуміння економічної експансії з погляду ліберального інституціоналізму, враховуючи події після 1945 року [68–73]. Погоджуючись з основним постулатом ТГС про те, що геополітичні та гео економічні перетворення, спричинені системною війною, є найважливішими підставами для встановлення гегемонічного міжнародного порядку і початку економічної експансії [74; 71, с. 5], він виклав альтернативне розуміння обох варіантів ТГС, викладених вище. Зокрема, він прагнув об'єднати дослідження особливостей та характеристик експансії післявоєнних США із загальною теорією, що визначає ліберальні гегемонічні порядки на основі, по-перше, того, як міжнародні інститути зв'язують домінуючу державу з іншими державами, тим самим розповсюджуючи та легітимізуючи її (асиметричну) силу, і по-друге, способу, за допомогою якого внутрішні соціальні та політичні характеристики ліберальних демократій формуються з численних поглядів, децентралізованих структур влади та прийняття рішень, а також різних каналів впливу, заснованих на прозорому законодавстві [71, с. 164–165]. У наступних роботах [73] Ікенберрі відходить від ТГС і заперечує неминучість занепаду домінуючої держави.

Вирізняє праці Ікенберрі — і в цьому він долучається до Когейна [75, 75] і Раггі [107] — твердження про те, що ліберальна економічна експансія має потужний інституційний вимір, що видно на прикладі органів і інституцій, розроблених США від 1945 р. Він визначає інституційний (міжнародний) порядок як «організований навколо узгоджених правових та політичних інституцій, що діють для розподілу прав і обов'язків влади», при якому ставки в «політичній боротьбі зменшуються завдяки створенню інституційних процесів участі та прийняттю рішень, які визначають правила, права та обмеження носіїв влади» [71, с. 29]. Ключовими рисами інституційного порядку, який можна застосувати до американської експансії після 1945 року, є: 1) спільна угода про основні принципи і правила (правила гри); 2) правила та інституційні заходи, які встановлюють обов'язкові та дієві обмеження на здійснення влади; 3) правила та інститути, які вбудовані в більш широку політичну систему, тобто серед інших держав / політичних еліт, що ускладнює їхню зміну [68; 71, с. 30–31]. Це зводиться до інтернаціоналізації внутрішніх політико-ідеологічних характеристик США, що свідчить про те, що відкриті, впорядковані, передбачувані політичні механізми, які допомагають впорядкувати владу в США, переводяться в міжнародну сферу в інституційних механізмах, створених та розроблених США [71; 72, с. 203–204].

Тож наслідком цього є те, що для ліберальних демократій загалом та США зокрема, створення «взаємопов'язаних інституцій» допомагає підтримувати міжнародний економічний порядок, який «зменшує асиметрію влади у міжнародних відносинах», забезпечуючи інституційну основу міжнародного економічного порядку і призводить до «обмеження використання сили» [71, с. 6, 29]. Хоча зберігається ієрархія через постійне економічне домінування США, Ікенберрі припускає, що і домінуюча, і асоційовані держави дотримуються встановлених правил / режиму «тому, що вони приймають їх як бажані [і] вони приймають їх як свої» [71, с. 52]. Далі Ікенберрі стверджує, що асоційовані держави, особливо в Західній Європі, самі формували і продовжують формувати інституційні політичні та економічні механізми в своїх інтересах через

«міжнародну економічну експансію США після 1945 року» [72, с. 206], що дає їм вплив на ці інституційні органи.

Робота Ікенберрі надала цікавий та корисний погляд для більш широких дебатів про глобалізацію та глобальне управління і про те, наскільки на ці процеси впливає економічна експансія великих держав. Проте згадані дослідження зазнали критичних зауважень. На першому місці стоїть проблема просторових вимірів економічної експансії, застосованих як до британського випадку, так і до американського після 1945 року і після холодної війни. Особливо це стосується того, наскільки домінуюча держава розвиває інституції, які пов'язують її з іншими державами і які «полегшують прийняття спільних рішень» [68, с. 20–21]. Хоча такі процеси можуть мати місце у межах ядра, це не стосується більшої частини периферії, де консультації, як правило, обмежені, а спільне прийняття рішень застосовується значно рідше [17; 51; 116]. Причина цього пояснюється, по-перше, незмінною важливістю ієрархії і асиметричної потужності, тобто, США можуть змусити деякі держави здійснювати потрібні кроки за допомогою низки санкцій, які вони можуть застосувати; по-друге, тим фактом, що соціально-економічні та ідеологічні структури, мережі та зв'язки, що існують між США та іншими розвиненими державами, відсутні у відносинах США з слабшими державами на Півдні [17]. Ці відносини, стверджують критики, краще описуються як імперські, а не як економічна експансія [61].

Критичні погляди на економічну експансію відрізняються від традиційних точок зору, описаних вище, через розміщення і включення державної влади в соціально-економічну структуру капіталізму і зосередженні на класовому поділі як центральному для становлення і еволюції економічної експансії. У різній мірі такі погляди спиралися на теорію гегемонії, розроблену італійським марксистським теоретиком Антоніо Грамші [57]. Написана в міжвоєнний період, широка політична економія Грамші, в рамках якої виникла його теорія гегемонії, була спрямована на вирішення того, що він вважав двома важливими недоліками історичного матеріалізму: 1) тенденція до структурного чи економічного детермінізму в аналізі капіталістичного розвитку, що проявляється в пізніх

роботах Карла Маркса і в ортодоксальній політичній позиції європейської соціал-демократії; 2) надмірно вільна теоретизація революційного політичного устрою, розробленого у працях Володимира Леніна. Теорія А. Грамші, таким чином, намагалась врахувати капіталістичне домінування та експлуатацію у провідних капіталістичних державах свого часу. Тому, аналізуючи критичні погляди на економічну експансію, ми зосередимось на тих учених, які розробили і застосували теорію Грамші до міжнародного порядку [38; 39; 52; 107, 107, 113; 50; 51; 107; 108; 95]. Однак, перш ніж звернутися до цього погляду на економічну експансію, зробимо кілька зауважень про інший напрям неомарксистського погляду на експансію. Ця традиція пов'язана зі світ-системним підходом і роботами Іммануїла Валлерстайна [129–133] і Джованні Аррігі [15–16].

Як вже було згадано вище, ця традиція мислення про гегемонію та економічну експансію, зокрема, передувала дискусіям ТГС. Виникнувши на початку 70-х років ХХ ст. через спробу пояснити нездатність колишніх колоніальних держав реалізувати значний власний економічний потенціал після отримання незалежності, і спираючись на марксистські постулати, поєднані з аналізом довгих циклів капіталістичного розвитку, розроблених у працях французького історика Ф. Броделя [28], світ-системний підхід орієнтується на те, яким чином економічні структури виробництва й обміну обумовлюють геополітичні домовленості.

Світ-системний підхід надає широкий соціально-економічний аналіз історичних циклів і коливань зростання світової економіки від XV століття, а також визначення місця окремих регіонів і держав у ній, зокрема через тристоронню ієрархію ядра, напівпериферії і периферії світової економіки. Крім того, світ-системний підхід окреслює новий підхід до аналізу економічної експансії у порівнянні з більшістю інших теорій, в яких, по-перше, він розширює огляд історичних випадків гегемонії, окрім Британії та США, включаючи ще й Нідерланди в сімнадцятому столітті [16]. Як наслідок, цей підхід пропонує загальну теорію економічної експансії, базовану на тезі про конкуренцію провідних економік за доступ чи контроль над глобальними економічними

ресурсами, яка може пояснити низку історичних прикладів. По-друге, цей підхід критикує євроцентричні припущення, згідно з якими наголошувалось на винятковому характері європейського / західного домінування сімнадцятого століття, на відміну від попереднього панування Азії (див. [48]) у світовій економіці. По-третє, він використовує реляційний підхід до розуміння ієрархії всередині світової економіки, досліджуючи розподіл вигод (економічного надлишку) від (експлуаторської) активності світової економіки через ядро і периферію, або того, що частіше називають відносинами «Північ-Південь».

Хоча ці особливості світ-системного підходу визначають його як радикально відмінну від традиційних поглядів (зокрема ТГС) теорію, але критика світ-системного підходу свідчить про його певну спорідненість з неореалістичними напрямками ТГС. По-перше, обидві теорії зосереджуються на державі, як на джерелі економічної експансії, тобто світ-системний підхід також обмежує економічну владу певною територією. Таким чином, експансія стосується економічних можливостей окремих держав, і їхнє керівництво та панування над іншими державами впливає з цієї матеріальної (економічної та військової) влади. Але виникає певна проблема цієї концептуалізації держави — державна влада ототожнюється з економічним потенціалом і соціальним впливом капіталу, який, своєю чергою, не має територіальних обмежень. На думку В. Робінсона [108, с. 130; див. також 51, с. 73–92], це призводить до зміни форми самої держави, а не до розміщення держав у ширшій міжнародній соціальній організації.

По-друге, економічну експансію визначає домінування однієї держави на основі її асиметричних матеріальних можливостей. Згідно з Валлерстайном [129], економічна експансія стосується «ситуації, в якій постійне суперництво між так званими» великими державами «є настільки незбалансованим, що одна держава є справді *primus inter pares*; це означає, що одна держава може значною мірою нав'язати правила і свої побажання (принаймні ефективною владою вето) на економічній, політичній, військовій, дипломатичній і навіть культурній аренах». Таким чином, ця теорія нехтує роллю інституцій як посередницьких структур для збалансування влади та ідейних, культурних і міжсуб'єктивних вимірів

гегемоністського порядку, які можуть функціонувати автономно навіть за умов зниження технологічної та економічної сили домінуючої держави. Таким чином, як зазначає Гілл [51, с. 80], навіть якщо існує істотна тенденція занепаду, про що свідчать відносні показники економіки США у стосунку до інших великих розвинених капіталістичних економік від кінця 60-х років ХХ ст., це не автоматично або обов'язково призведе до розриву політичних, ідеологічних та інституційних структур економічної експансії.

Третя схожість між теоріями полягає в тому, що обидві підкреслюють наявність своїх періодів зростання і занепаду економічної експансії. Для дослідників світ-системного підходу динаміка занепаду стосується економічної конкуренції, коли суперники наздоганяють домінуючу державу, викликаючи кризу її влади. Спочатку це відбувається у виробничій сфері накопичення, а потім переходить і до комерційної та фінансової сфер. Для Аррігі [16, с. 27–84] динаміка зростання і спаду більше стосується зниження продуктивної експансії гегемонів через тиск надконкуренції, що призводить до фінансових інновацій. Це розглядається як завершальна стадія економічної експансії і момент, коли експансія знижується, поступаючись місцем нестабільності і міждержавному конфлікту, що включає системну війну, до появи нової домінуючої держави. Саме так Аррігі [15, с. 93] розглядав глобальну фінансову кризу 2008–2009 рр., що має призвести до появи нової суперсили — Китаю — який покликаний замінити США.

Для критиків світ-системного підходу [39; 113; 51, с. 73–92; 108, с. 33–84] він є формою структурно-економічного детермінізму, подібно до того, як неореалісти бачать історію міжнародних систем як послідовність циклічних змін домінування великої держави. Крім того, що стосується соціального або класового поділу, визначається його підпорядкування державі та її специфічному місці в ієрархії «ядро-периферія» світової системи, а не визнається їхній більш автономний і динамічний характер [113; 107, с. 130]. Нарешті, згідно з Р. Коксом [39; див. також 116; 122, с. 137–139] пояснювальна сила світ-системного підходу сильно ослаблюється через широту історичного висвітлення і спробу застосування до

того, що Аттігі і Валлерстейн вважали «трьома прикладами експансії капіталістичної світової системи» — Нідерланди у XVII столітті, Британію в XIX столітті, і США після 1945 року. Таке широке розмаїття історичного досвіду міжнародного порядку об'єднується запропонованим визначенням капіталізму — як ієрархічних і експлуаторських відносин обміну — що недостатньо описує ключові перетворення у глобальній економіці, особливо в галузі виробничих відносин і пов'язаної з ними динаміки соціального розвитку.

Теорія економічної експансії на основі *концепції Грамші* з'явилася на початку 80-х років XX ст., частково як відповідь на те, що її провідний ініціатор — Роберт Кокс — називав структуралізмом та економізмом сформованих марксистських підходів (наприклад, світ-системного підходу). Її розгортанню сприяв унікальний інтелектуальний погляд Р. Кокса на апарат і функціонування міжнародних організацій та глобального управління, що виражений під час його роботи в Міжнародній організації праці. У першій своїй статті [38] Кокс прагнув застосувати до міжнародної сфери концепцію Грамші про економічну експансію. Надалі ця теоретична основа поглиблювалась більш історично орієнтованою оцінкою британського та американського досвіду економічної експансії [39], аналізом занепаду впливу США та глобалізації [52, 50, 51, 40, 107–108], а також історичними свідченнями про побудову світового гегемонічного порядку [107–113].

Як і інші підходи до визначення економічної експансії, що обговорювалися раніше, неограмшіанці також прагнули навести пояснення подій у світовій політиці від 70-х років XX ст., пов'язаних із занепадом впливу США і глобалізацією. У дискурсі неограмшіанського аналізу подій після 70-х років XX ст. варто виокремити роботи Вільяма Робінсона [107–108] і Джона Егню [5]. Ці дослідження намагалися виділити транснаціональну форму економічної експансії, яка все більше відривається від будь-якої територіальної концентрації політичної та економічної влади. Таким чином, В. Робінсон [108, с. 21] стверджує, що післявоєнний історичний блок трансформувалася під впливом послаблення США та глобалізації, причому домінування транснаціонального капіталу над іншими —

локально та регіонально орієнтованими — формами капіталу стає визначальним. Цей розвиток супроводжувався встановленням транснаціонального державного апарату, організованого в межах глобальних інституцій управління (МВФ, СОТ, Європейського Союзу, Північноамериканської угоди про вільну торгівлю), що виникли з тристоронньої комісії 70-х років ХХ ст. і залучали міжнародних управлінців, керівників держав і менеджерів транснаціонального капіталу. Про це свідчить зростаюче використання механізмів глобального управління, таких як СОТ, МВФ та Світовий банк для боротьби з економічними кризами та гарантування прав приватної власності, в той час як Організація Об'єднаних Націй та Організації Північноатлантичного договору беруть участь у дотриманні безпеки та формуванні політики [108, с. 75–76, 113–120]. Хоча ці події ще не здатні забезпечити особливий режим регулювання для глобального відтворення капіталу, але можна спостерігати, на думку Робінсона, зниження потужності / гегемонії США і виникнення нової децентралізованої системи транснаціональної економічної експансії [108, с. 101].

Робота Джона Егню [5] окреслила подібне твердження щодо глобалізації того, що автор називає «ринковим суспільством». Хоча соціально-економічні принципи «ринкового суспільства» вперше з'явилися в США у ХІХ столітті і поширилися у світі завдяки діям американської держави, їхня глобалізація, поглинання і прийняття іншими суспільствами стали результатом постійних дій американського суспільства [5, с. 3, 20]. Наслідком цих децентралізованих і роз'єднаних моделей відносин є те, що економічна експансія не може — принаймні в цьому конкретному історичному моменті — розумітися як територіальна і однорідна форма влади, а скоріше мережева і фрагментарна, яка має відмінні і неоднакові наслідки для організації політичного простору [5, с. 8]. Хоча Егню є трохи більш обережним щодо того, наскільки подібні події пов'язані з появою транснаціональних інституцій, він поділяє розуміння Робінсоном глобалізації як нового способу накопичення капіталу, який він називає «системою доступу до ринку» [5, с. 145], що підірвало американське економічне панування у 70-х рр. ХХ ст.

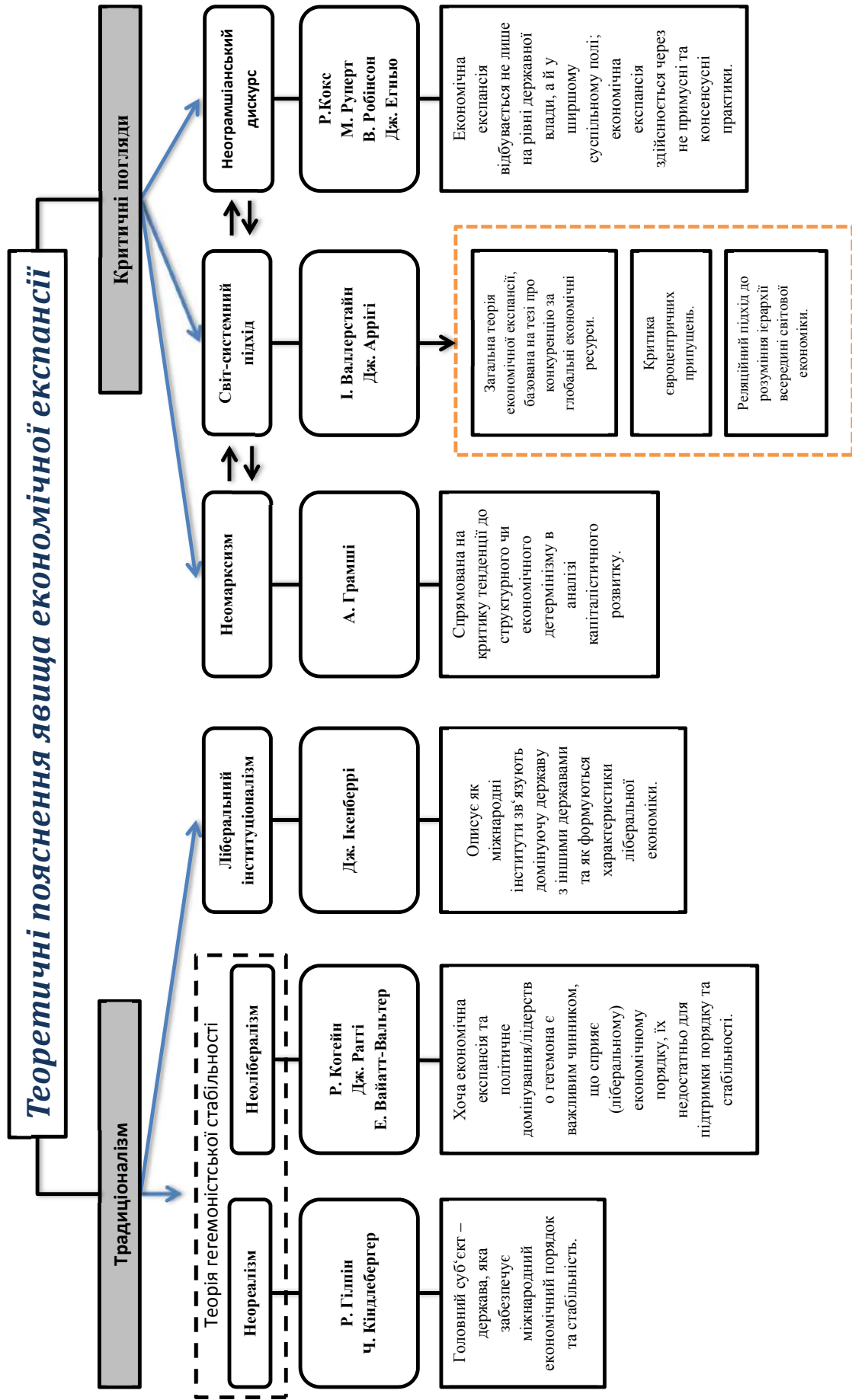


Рис. 1.1. Теоретичні засади пояснення явища економічної експансії

Як було продемонстровано, існує багата і різноманітна література з теорії та історії економічної експансії в межах досліджень міжнародних економічних відносин. Усі вищенаведені теоретичні концепції було узагальнено на рис. 1.1.

Незважаючи на різноманітні дослідження теоретичних засад економічної експансії, розглянутих вище, існує не так багато робіт, присвячених визначенню ринкових індикаторів цього процесу. Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що експансія трактується як поширення впливу і часто сприймається як винятково політико-економічний процес. Існують також різні підходи щодо трактування економічної експансії: по-перше, як процесу цілеспрямованої агресивної зовнішньоекономічної політики, яка зараз активно практикується деякими країнами, що розвиваються; по-друге, як пасивного накопичення економічного впливу, що виникає як «побічний ефект» при швидкому економічному зростанні.

У глобальному економічному вимірі можна стверджувати, що економічна експансія складається з кількох ключових елементів, які є взаємопов'язаними і взаємодоповнюючими. Перший елемент – це поточний і прогнозований розмір економіки країни та її зовнішньоекономічних операцій. Економічна експансія відбувається внаслідок потужного зростання зовнішньоекономічної діяльності, коли країна перетворюється на одного з провідних зовнішньоекономічних партнерів низки країн регіону зразу у кількох важливих сферах: зовнішній торгівлі товарами і послугами, прямих інвестиціях, міжнародному науково-технічному обміні тощо. Окрім того, від цього елемента залежить здатність країни переконувати інших гравців світового ринку діяти певним чином, через використання (чи загрозу використання) різних економічних стимулів чи покарань. Прикладом може бути загроза позбавлення доступу до ринку через застосування торговельних бар'єрів, більш жорстке регулювання іноземних інвестицій чи інших регуляторних дій. В цьому вимірі експансія відображає ступінь економічної взаємозалежності (або інтеграції) між країнами, оскільки, якщо обсяг зовнішньоекономічних операцій є невеликим, то і важелі економічного впливу є обмеженими. З прискореною глобалізацією економічна

експансія окремих країн (або груп країн) у цьому сенсі зростає, і, ймовірно, продовжуватиме зростати.

Для оцінки цього виміру експансії використовуються ринкові індикатори: обсяг ВВП, темпи зростання ВВП, обсяг основних зовнішньоекономічних операцій, відносна частка країни-лідера у зовнішньоекономічних операціях (торгівлі, інвестиціях тощо) третіх країн тощо.

Другий елемент економічної експансії відображається в готовності окремих країн (або груп країн) до міжнародної економічної кооперації і розробки та впровадження спільних домовленостей (міжнародних економічних норм) чи просування інші спільно узгоджені дії. Це проявляється в більш потужній переговорній владі, і відображає граничну цінність країн для регіональних коаліцій. Експансія в даному випадку залежить не лише від поточного розміру економіки країни, але й від очікуваних розмірів у майбутньому за рахунок підтримки темпів економічного зростання. В даному випадку процеси економічної експансії вимірюються не через маркетингові показники, а за допомогою концепції цінності теорій кооперативних ігор з ненульовою сумою, зокрема за допомогою вектора Шеплі. Отже, в міжнародних економічних переговорах встановлюються правила, які слугуватимуть основою для майбутньої економічної експансії. Країна-лідер може вплинути на процес формування міжнародних економічних норм і забезпечити собі сприятливіші умови для експансії цих процесів. Аналогічно, заохочення спільних економічних проектів у регіональному чи глобальному вимірі, може також слугувати каналом здійснення економічної експансії. Прикладами можуть слугувати спільні політики ЄС або в контексті теми даної роботи – ініціатива «Пояс і Шлях» чи інтернаціоналізація юаня.

Третій вимір економічної експансії відображає так звану «м'яку силу» (soft power), тобто позаекономічні методи впливу на конкурентів та партнерів. У своєму глобальному контексті економічна експансія в цій сфері спирається на прийняття іншими узгоджених інтелектуальних підходів до транскордонних

колективних домовленостей. Прикладом може слугувати створення азійських багатосторонніх інституцій під проводом Китаю.

Економічна експансія зазнає впливу від зміни економічних та неекономічних чинників. Демографічні зміни впливають на відносний розмір країн і її ринки. Подібний вплив має внутрішнє економічне зростання. На процеси експансії впливає зростання зовнішньоторговельного обороту, оскільки зростання торгівлі (яке відбувається, як правило, швидше ніж зростання економіки) робить країну більш вразливою до застосування торговельних бар'єрів з боку партнерів. На процеси експансії також впливає зростання складності процесів виробництва і розподілу, таких як системи управління запасами, зростання швидкості і взаємозалежності операцій на фінансовому ринку тощо. Прогнози наростання економічної експансії також впливають на поточну ситуацію, оскільки економічні рішення, які приймаються державами сьогодні частково залежать від очікувань майбутнього економічного зростання. Не існує єдиної позиції дослідників щодо того, чи за рахунок економічної експансії Китаю відбувається перерозподіл економічного впливу від розвинутих країн до країн, що розвиваються, і наскільки цей перерозподіл пришвидшиться в майбутньому. Досі ведуться дискусії щодо впливу глобальної кризи на процеси економічної експансії. Враховуючи різке падіння обсягів зовнішньоекономічних операцій, можна вважати, що експансія і розвинутих країн і Китаю сповільнилась. Але ринкові показники країн ОЕСР впали набагато сильніше, ніж показники Китаю, що може слугувати індикатором перерозподілу відносної економічної влади на користь останнього.

Отож для оцінки процесів економічної експансії використовується кілька показників. Перш за все, слід враховувати обсяг економіки країни, а також розмір ринків партнерів, до яких існує вільний або обмежений до певної міри доступ. Важливо зазначити, що в структурній моделі зовнішньоекономічних відносин враховується не лише розмір економіки країни, оскільки торговельна еластичність також впливає на здатність країни впливати на економіку своїх партнерів. Тому наступним показником стає зовнішньоторговельний оборот. Обсяг резервів країни відображає її вплив на глобальні фінансові ринки через різні шляхи

використання цих резервів. Обсяг залучених ПІІ та інвестиційних потоків відображає можливість впливу на іноземних інвесторів через зміну податків та внутрішнє інвестиційне регулювання.

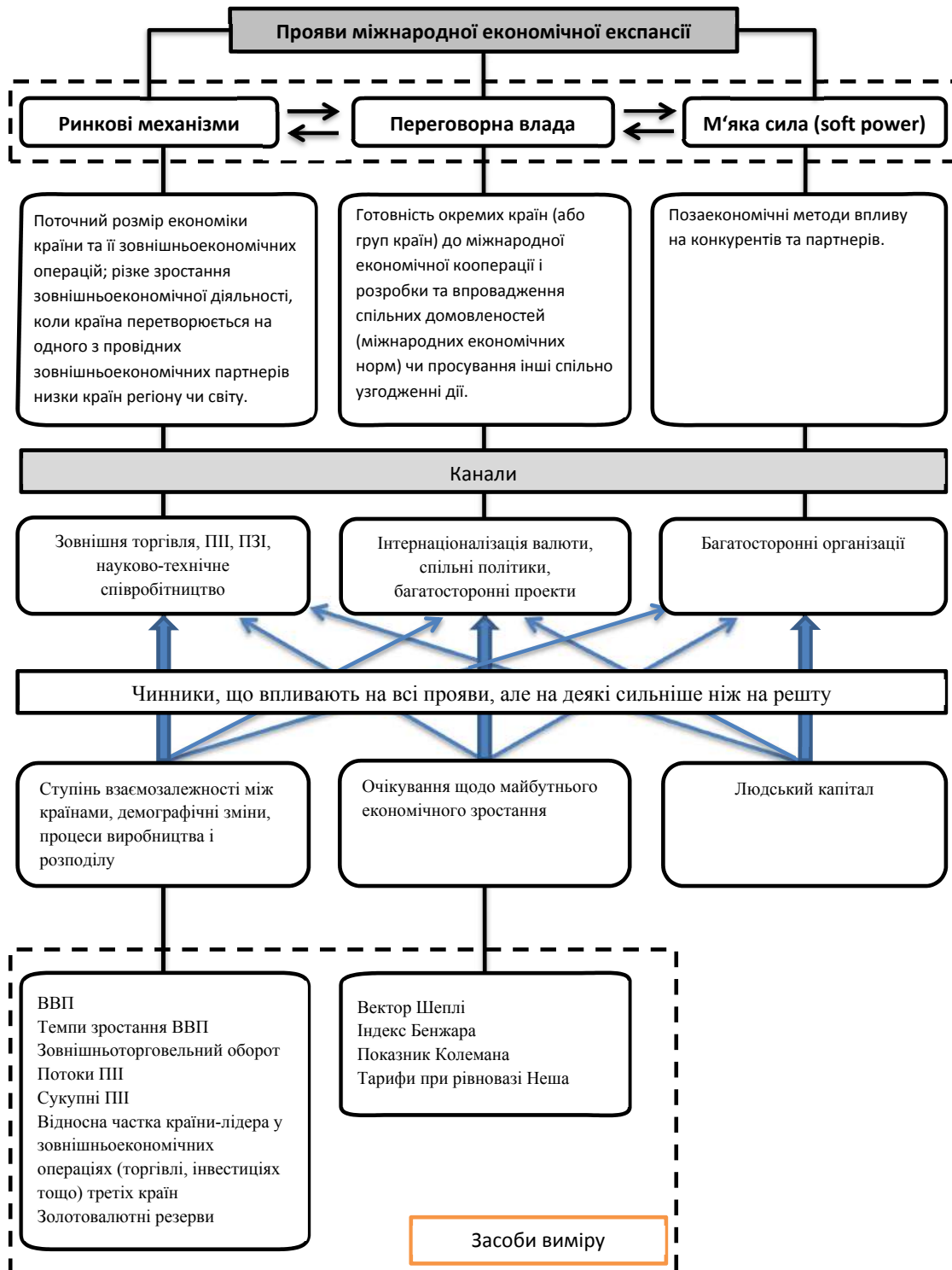


Рис. 1.2. Теоретичні виміри економічної експансії

Розроблено автором

Обсяг ПЗІ відображає можливості впливу на економічний розвиток партнерів через свої дочірні компанії закордоном. Чим більше партнери країни схильні до автаркії і менш залежні від зовнішньоекономічних операцій, тим меншим може бути вплив на них економічної експансії країни. Також слід враховувати додаткові чинники економічної експансії, одним з яких є структура торгівлі і виробництва. Якщо внутрішнє виробництво партнерів значно залежить від широкого спектру імпорتنих компонентів, або використовує системи з нульовим рівнем запасів, на нього значно легше вплинути діями з-за кордону. В цьому сенсі іноземні інвестори мають особливо великі можливості для економічної експансії, оскільки процеси виробництва стають все більш взаємозалежним на міжнародному рівні.

Узагальнена система теоретичних вимірів економічної експансії та відповідних ринкових індикаторів представлена на рисунку 1.2.

Розглянемо більш детально емпіричні характеристики першого –ринкового – виміру економічної експансії на сучасному етапі. Сучасні процеси економічної експансії в глобальній економіці беруть свій початок з 90-х рр. ХХ ст., коли виник потужний приплив ПІІ до Китаю і різко зросли торговельні потоки. Фактично, саме тоді глобальний ринок робочої сили зріс на 40%.

У таблиці 1.1 наведено абсолютні і відносні розміри економіки розвинутих країн та низки країн, що розвиваються, і зокрема Китаю.

Таблиця 1.1

ВВП країн ОЕСР і деяких країн, що розвиваються (млрд дол.)

| Країни | ВВП в поточних цінах за офіційним обмінним курсом | | | | ВВП за паритетом купівельної спроможності | | | |
|----------|---|----------|----------|----------|---|----------|----------|-----------|
| | 1995 | 2000 | 2010 | 2015 | 1995 | 2000 | 2010 | 2015 |
| ОЕСР | 21124,10 | 25797,10 | 30083,4 | 38847,10 | 21124,10 | 25797,10 | 30083,4 | 38311,22 |
| Китай | 700,22 | 1080,74 | 3280,05 | 11226,19 | 3023,01 | 4882,80 | 7055,08 | 17929,74 |
| Бразилія | 703,96 | 599,81 | 1314,17 | 1801,95 | 1037,12 | 1257,34 | 1833,60 | 3081,12 |
| Індія | 352,85 | 458,42 | 1170,97 | 2103,30 | 1671,46 | 2437,02 | 3092,13 | 8036,3 |
| ПАР | 151,12 | 132,96 | 277,58 | 317,7 | 396,21 | 415,90 | 463,33 | 730,90 |
| Світ | 29184,18 | 31455,18 | 54347,04 | 75037,09 | 34185,95 | 44728,69 | 65435,07 | 116038,04 |

Складено за статистикою ОЕСР та Світового банку

Отож, за офіційним обмінним курсом ВВП великих країн, які не входять до ОЕСР, у 1995 році сумарно складало 1,9 трлн дол., тоді як у 2015 році цей показник досяг 15,4 трлн дол. Відповідно, у 1995 році це становило 6,5% світового ВВП, а у 2015 р. – 20,6%. Китай у 1995 році відповідав за 2,4% світового ВВП і 8,7% ВВП країн, що розвиваються; у 2015 році відповідні показники вже склали 15,1% і 31,1%. Але якщо використовувати показник ВВП за купівельною спроможністю, показники будуть дещо іншими. ВВП великих країн, що розвиваються, у 1995 році сягав 6,1 трлн дол. (17,9% світового ВВП), а у 2015 році – 29,8 трлн дол. (25,7%). На частку Китаю у 1995 році припадало 8,8% світового ВВП і 23,1% ВВП країн, що розвиваються, а у 2015 році ця частка досягла 17,09% і 33,6% відповідно. Очікується, що в найближче десятиліття тенденція до зростання частки Китаю у світовій економіці збережеться, хоча темпи зростання, ймовірно, будуть помірнішими.

В цьому контексті можна розглянути прогноз зростання економіки Китаю порівняно з країнами ОЕСР[129]. У дослідженні було використано два альтернативні припущення щодо різниці річних темпів зростання у 4 і 5% відповідно. Результати прогнозування наведено у таблиці 1.2. З таблиці очевидно, що економічна експансія Китаю до 2050 року може дорівнювати сукупній експансії усіх країн ОЕСР.

Таблиця 1.2

Прогноз відносного розміру економіки Китаю при різних сценаріях зростання

| Рік | Припущення щодо різниці річних темпів зростання економіки | | | |
|------|---|------|---------------------------------------|------|
| | поточні ціни | | за паритетом купівельної спроможності | |
| | 4% | 5% | 4% | 5% |
| 2020 | 0,29 | 0,29 | 0,57 | 0,57 |
| 2025 | 0,33 | 0,33 | 0,60 | 0,60 |
| 2030 | 0,42 | 0,46 | 0,84 | 0,91 |
| 2035 | 0,51 | 0,58 | 1,02 | 1,14 |
| 2040 | 0,69 | 0,82 | 1,37 | 1,62 |
| 2045 | 0,88 | 1,09 | 1,75 | 2,05 |
| 2050 | 1,02 | 1,30 | 2,02 | 2,59 |

Складено за [129]

Аналогічно можна розглянути вимір економічної експансії через показники зовнішньої торгівлі, особливо експорт. Оскільки темпи зростання зовнішньої торгівлі в країнах, що розвиваються, є вищими, ніж темпи росту виробництва, то час, необхідний для того, щоб економічна експансія Китаю зрівнялась з експансією розвинутих країн, є навіть меншим.

У таблиці 1.3 наведено показники експорту та імпорту, а у таблиці 1.4 – прогноз зростання цих показників при різних припущеннях щодо різниці річних темпів зростання

Таблиця 1.3

Торгівля країн ОЕСР і деяких країн, що розвиваються (млрд дол.)

| Країни | Імпорт | | | | Експорт | | | |
|----------|---------|---------|----------|----------|---------|---------|---------|---------|
| | 1995 | 2000 | 2010 | 2015 | 1995 | 2000 | 2010 | 2015 |
| ОЕСР | 3419,5 | 4777,00 | 9650,99 | 10044,39 | 3395,85 | 4435,00 | 9065,26 | 9494,62 |
| Китай | 132,08 | 225,09 | 1399,78 | 1683,52 | 148,78 | 249,20 | 1575,85 | 2295,40 |
| Бразилія | 53,78 | 58,63 | 180,62 | 171,58 | 46,51 | 55,09 | 200,19 | 190,66 |
| Індія | 34,71 | 51,52 | 305,23 | 393,58 | 30,63 | 42,38 | 226,58 | 268,02 |
| ПАР | 30,55 | 29,69 | 82,85 | 85,66 | 27,85 | 29,98 | 90,93 | 81,65 |
| Світ | 5279,10 | 6705,87 | 18388,01 | 21930,2 | 5161,60 | 6446,61 | 18926,1 | 21280,0 |

Складено за статистикою ОЕСР та Світового банку

Експорт з країн, що розвивається у 2015 році вже перевищував експорт розвинутих країн і загалом складав 55% світового експорту. Китай продовжував залишатися лідером, його експорт у 2015 році вже сягнув майже 11% світового експорту. За 1980-2010 рр. його експорт зростав стало майже на 30% щороку. За останні роки це зростання сповільнилось і становить близько 12-14% щороку. За припущенням, що щорічне зростання експорту Китаю становитиме 10%, вже у 2040 році його експорт може перевищити сукупну експансію розвинутих країн.

Прогноз відносного обсягу експорту Китаю при різних сценаріях зростання

| Рік | Щорічне зростання | |
|------|-------------------|--------|
| | 5% | 10% |
| 2020 | 0,3949 | 0,4983 |
| 2025 | 0,4800 | 0,7296 |
| 2030 | 0,5292 | 0,8827 |
| 2035 | 0,5834 | 1,0681 |
| 2040 | 0,6754 | 1,4217 |
| 2045 | 0,8620 | 2,2897 |
| 2050 | 1,0477 | 2,3524 |

Складено за [129]

У таблицях 1.5 і 1.6 представлені дані щодо притоку інвестицій та сукупні ПІІ у Китаї та деяких інших країнах, що розвиваються. Ці дані показують дещо іншу картину, ніж два попередні показники.

Таблиця 1.5

Потоки ПІІ в деякі країни, що розвиваються (млрд дол.)

| Країни | 1995 | 2000 | 2010 | 2015 |
|----------|--------|---------|---------|---------|
| Китай | 37,52 | 40,72 | 243,70 | 242,49 |
| Бразилія | 4,40 | 32,78 | 88,45 | 74,72 |
| Індія | 2,15 | 2,32 | 27,39 | 44,01 |
| ПАР | 1,24 | 0,89 | 3,69 | 1,52 |
| Світ | 335,73 | 1387,95 | 1864,05 | 2410,98 |

Складено за статистикою ОЕСР та Світового банку

Тут очевидне явне лідерство Китаю, оскільки за останні 10 років на нього припадало від 10 до 13 % всіх світових потоків ПІІ і близько 10 % усіх сукупних ПІІ.

Таблиця 1.6

Сукупні ПІІ деяких країн, що розвиваються (млрд дол.)

| Країни | 1995 | 2000 | 2010 | 2015 |
|----------|---------|---------|----------|----------|
| Китай | 134,87 | 348,35 | 1569,60 | 2696,34 |
| Бразилія | 41,69 | 103,015 | 640,33 | 429,84 |
| Індія | 5,64 | 17,52 | 205,60 | 282,62 |
| ПАР | 15,02 | 43,46 | 179,56 | 126,75 |
| Світ | 2992,07 | 6089,88 | 20227,76 | 27187,04 |

Складено за статистикою ОЕСР та Світового банку

Детальніше проаналізувавши ці дані можна помітити перебезування інвестицій – їх відносний відтік з Бразилії та переміщення до Китаю. Також варто відмітити волатильність потоків інвестицій (Бразилія, ПАР)

У таблиці 1.7 представлено дані щодо золотовалютних резервів деяких країн, що розвиваються.

Таблиця 1.7

Золотовалютні резерви країн, що розвиваються (млрд дол.)

| Країни | 1995 | 2000 | 2010 | 2015 |
|----------|--------|--------|---------|---------|
| Китай | 660,74 | 579,14 | 1826,71 | 2748,52 |
| Бразилія | 238,02 | 96,59 | 58,24 | 104,78 |
| Індія | 664,93 | 524,53 | 8,69 | 9,66 |
| ПАР | 221,11 | 269,05 | 2,16 | 1,95 |

Складено за статистикою МВФ

Золотовалютні резерви Китаю за 20 років зросли більш ніж в 4 разу. На сьогоднішній день золотовалютні резерви Китаю складають більше 50% золотовалютних резервів усіх країн, що розвиваються. Це відображає великий профіцит торговельного балансу і потужний притік іноземних інвестицій в країну.

Оцінка ще одного виміру міжнародної економічної експансії – *переговорної позиції* – проводиться за допомогою вектора Шеплі, індексу Бенжафа або показника Колемана. Ці показники допомагають оцінити фактичну впливовість країни в глобальній економіці і прослідкувати тенденції наростання цього впливу: важливим також є значення цих індексів при відносній зміні ВВП країни. У деяких випадках зростання економіки країни супроводжується падінням її економічного впливу на світовій арені [129].

Значення вектора Шеплі обчислюється за наступною формулою:

$$S_i = \sum_s \left[\frac{(n-s)!(s-1)!}{n!} \right] [v(S) - v(s - \{i\})], \quad (1.1)$$

де S_i – це значення вектора Шеплі для країни i , n – загальна кількість країн, s – підгрупа країн, залучених до обчислень, $V(S)$ – ВВП підгрупи, $v(S) - v(s - \{i\})$ – ВВП країн підгрупи менше i .

Значення вектора Шеплі залежить не лише від економічних показників країни, але також від можливостей, які надають основні зовнішньоекономічні

партнери. Дослідниками було проведено ряд обрахунків для визначення вектору Шеплі для Китаю та інших країн, що розвиваються (див. табл. 1.8)

Таблиця 1.8

Відносний вектор Шеплі, що відображає економічну експансію Китаю в різних групах країн (поточний стан і прогноз)

| Групи країн | 2016 | 2036 | 2056 | 2016-2036 | 2016-2056 |
|---------------------------------|-------|-------|-------|-----------|-----------|
| відносно країн, що розвиваються | 0,471 | 0,584 | 0,647 | 0,613 | 0,650 |
| відносно розвинутих країн | 0,086 | 0,299 | 0,538 | 0,420 | 0,543 |
| відносно світу | 0,055 | 0,171 | 0,309 | 0,267 | 0,349 |

Складено за [129]

Як видно з таблиці 1.8, відносний економічний вплив Китаю в найближчі роки наростатиме сталими темпами. Особливо великі значення спостерігаються для групи країн, що розвиваються.

Ще один спосіб оцінити другий вимір економічної експансії країни пропонують дослідники Дж.Уоллі, Цз. Ю та Ш.Чжан, які провели обрахунок тарифів за рівноваги Неша для Китаю та решти світу. Їхня модель відкалібрована по 2010 році з врахуванням виробництва, споживання та торгівлі з прийнятими ключовими параметрами еластичності. Також в їхню модель включене позитивне сальдо зовнішньої торгівлі Китаю, на яке може вплинути впровадження тарифів. При обрахунках дослідники використали два набори даних – один оснований на ринкових обмінних курсах, інший на паритеті купівельної спроможності. Їхнє дослідження показує, як відносний економічний вплив Китаю змінюється зі зростанням економіки країни.

Таблиця 1.9

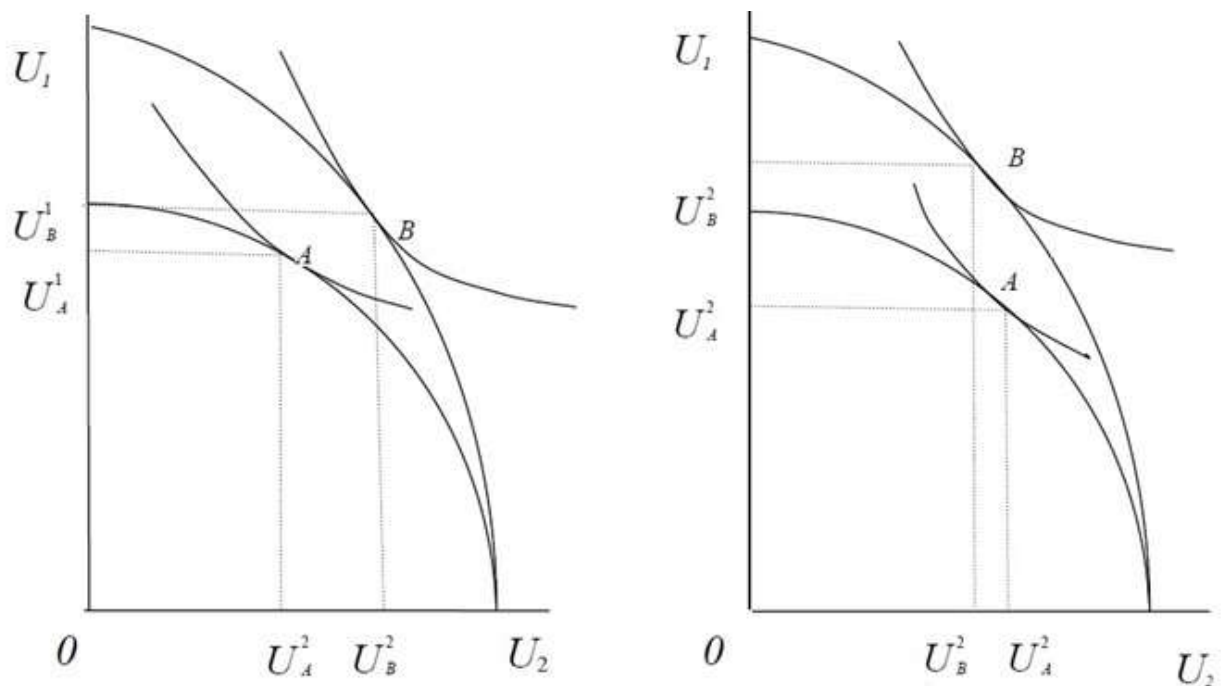
Обрахунок тарифів за рівноваги Неша для Китаю та решти світу

| | Модель з врахуванням грошової структури | | Модель без врахування грошової структури | |
|-------|---|----------------------------------|--|----------------------------------|
| | ринкові обмінні курси | паритет купівельної спроможності | ринкові обмінні курси | паритет купівельної спроможності |
| Китай | 0.27% | 0.52% | 0.16% | 0.28% |
| Світ | 34.46% | 15.95% | 31.30% | 30.10% |

Складено за [129]

У таблиці 1.9 наведені результати їхніх обрахунків. Оптимальний тариф Китаю є досить малим, але за використання паритету купівельної спроможності показник зростає удвічі. За припущення про економічне зростання на 5% у проміжку 2010–2050 рр. обрахунки показують значне посилення економічного впливу Китаю з часом.

Щоб проаналізувати другий вимір економічної експансії більш глибоко, деякі дослідники [129] використовують NBS (рішення Неша для переговорів) [95]. Дж. Неш запропонував рішення для переговорів для економіки, яке формується в наслідок використання схеми вирішення функції переваг Кобба-Дугласа з (в випадку з двома учасниками) вагами $\frac{1}{2}$ і $\frac{1}{2}$, визначеними за корисністю для двох учасників на кривій можливих рівнів корисності. Неш також надав аксіоматичні основи для такого підходу.



А. Обидві країни виграють.

Б. Одна країна виграє, інша – програє

Рис. 1.3. Крива можливих рівнів корисності при економічній експансії однієї з країн за NBS

Розроблено автором

Рисунок 1.3 показує, як в цьому випадку можна провести порівняльний статичний аналіз зміни результатів переговорів при асиметричній зміні кривої можливих рівнів корисності, яка відображає процес економічної експансії. В одному випадку обидві країни виграють від експансії, в іншому – одна країна програє. Це дозволяє припустити, що згідно з NBS може виникнути ситуація, коли розвинуті країни понесуть збитки від економічної експансії Китаю.

Отже, економічна експансія полягає не лише у здатності країн впливати на економіку своїх партнерів через прямі інтервенції у вигляді різних видів ринкової діяльності, але також і в можливості впливати на формування міжнародних економічних режимів, які в свою чергу визначають економічну політику країн світу. Економічна експансія може бути виміряна через переговорну позицію в міжнародних економічних угодах про співпрацю, що виникають в регіоні.

Режими економічної співпраці відображені, до прикладу, у зобов'язаннях СОТ спільно знизити обмеження для потоків товарів, послуг, капіталу та праці. В такому випадку процеси економічної експансії позначаються на здатності окремої країни вплинути на міжнародні переговори чи порядок денний чи через прямий вплив на результат.

Міжнародні економічні режими представляють особливу складність для економістів [104]. До недавнього часу науковці демонстрували обмежений інтерес до еволюції глобальних чи національних економічних інституцій, розглядаючи їх швидше як частину системи стимулів [61, 95, 99, 109]. Вважалось, що саме система стимулів є ключовою для національної економічної політики країни, а не інституції як такі, оскільки вони лише адаптуються до структур стимулювання. Тим не менше, досвід свідчить, що система інституцій може впливати на економічну політику держав і без застосування структури стимулів і покарань.

Як було зазначено, значна частина теоретичних досліджень підживлюється поточними подіями у світовій економіці. Отже, економічний підйом Китаю та політичні та геополітичні можливості, які випливають з цього, додають новий шар емпіричної складності та теоретичного виклику існуючим позиціям, які,

ймовірно, домінуватимуть у майбутніх дебатах про економічну експансію у міжнародних економічних відносинах.

1.2. Формування стратегії глобальної економічної експансії Китаю

Наступник Мао Цзедуна Ден Сяопін ставив за мету розвиток національної економіки, збільшення виробництва і продуктивності, покращання якості життя населення при збереженні при владі комуністичної партії Китаю. Стратегія, якій слідував Китай під час початкових етапів реформ у 80-х рр. ХХ ст. — середині 2000-х рр. евристично описується постулатом Ден Сяопіна: «проявляти пильність, поводитись стримано, не поспішати, але водночас робити свою справу». Стратегія реформ, яка збігалась з цим постулатом, описово називалась «Тао Гуан Ян Хой» (韬光养晦), китайський фразеологізм, який буквально означає «приховувати яскравість, плекати тіні». Така назва відображає вибір стратегії — почекати, доки Китай буде готовий увійти на глобальні ринки і стати конкурентом. При цьому для світу Пекін озвучив свою мету як «мирне зростання» або «мирний розвиток» (рис. 1.4).

Перший етап стратегії «Тао Гуан Ян Хой» під час ранніх періодів економічних реформ Китаю відзначався бажанням Пекіна вписатись у регіональний поділ праці і стати частиною регіональної економічної моделі «зграї гусей» на основі динамічних порівняльних переваг. Концепцію «зграї гусей» для процесів інтеграції у Східній Азії запропонував ще у 30-х рр. ХХ ст. японський економіст Канама Акамацу [14], теорія якого включала багаторівневу ієрархічну модель наздоганяючого розвитку, згідно з якою індустріалізація може поширюватись від розвинених до менш розвинених країн в міру зростання видатків у розвинених країнах. Гіпотеза концепції «зграї гусей» передбачала, що група країн в азійському регіоні розвиваються один за одним, причому провідною країною є Японія. Модель наздоганяючого розвитку передбачає існування

життєвого циклу галузей, згідно з яким старіші технології і ноу-хау передаються по ланцюжку в країни, що розвиваються.

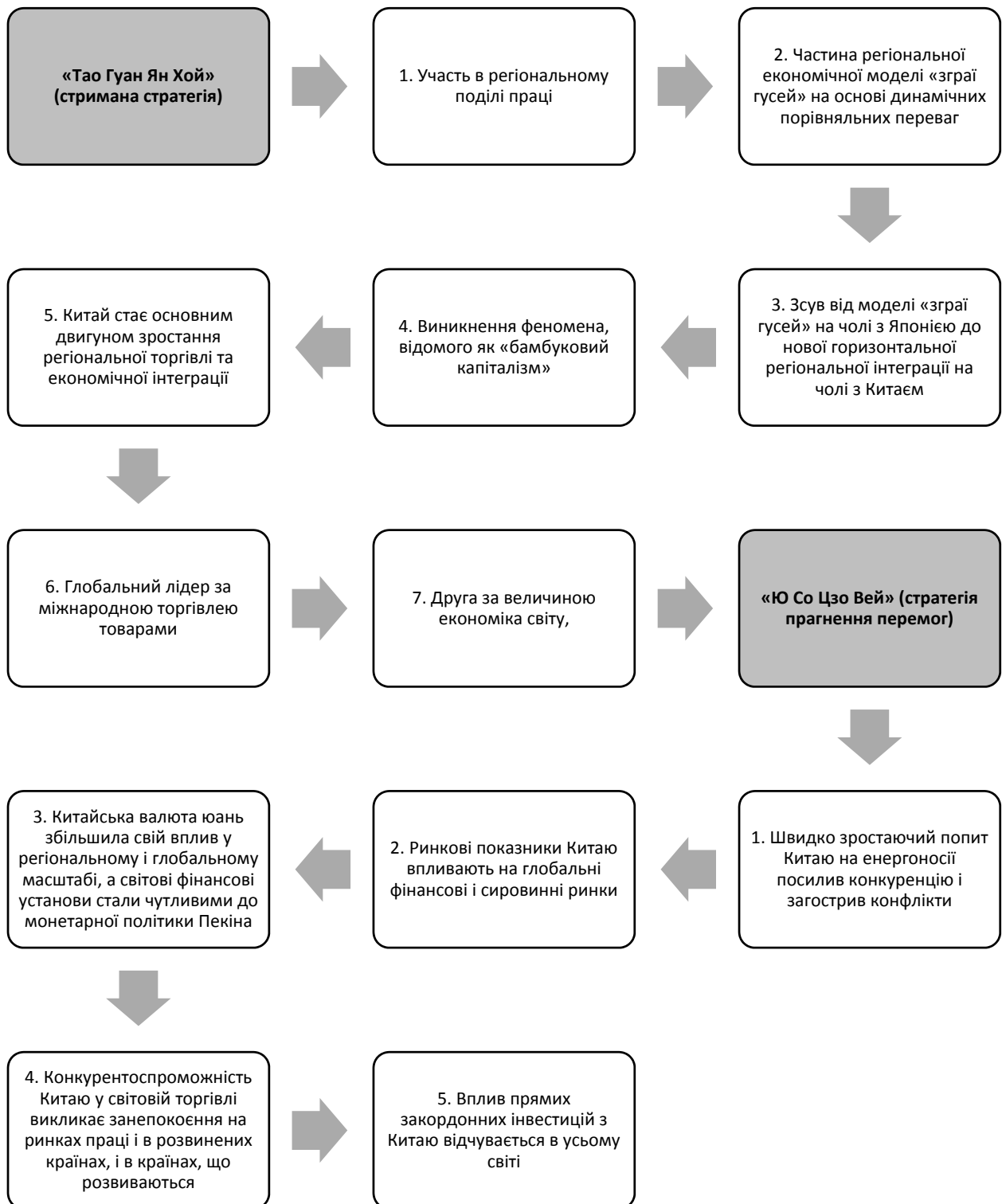


Рис. 1.4. Стратегії економічної експансії Китаю

Розроблено автором

Також вона охоплює теорію життєвого циклу продукції у торгівлі та інвестиціях. Основні характеристики моделі «зграї гусей» в Східній Азії можна описати так:

- внутрішньо регіональні економічні відносини будуються за схемою ланцюжка або східців;
- існує внутрішньо регіональний ринок і торгівля;
- всередині регіону розвиваються інвестиції [91].

Невдачу першої спроби Японії очолити процес індустріалізації у Східній Азії пов'язували з перемогою китайської революції у 1949 році і поразкою Японії у Другій світовій війні — але за іронією долі, ці чинники посприяли зростанню Китаю, як ключового регіонального і глобального економічного гравця. Від кінця 90-х рр. XX ст. у регіоні спостерігався поступовий зсув від моделі «зграї гусей» на чолі з Японією, що передбачала вертикальну економічну інтеграцію через інвестиції, трансфер технологій і постачання запчастин, що базувалась на ієрархічному ринковому обміні і чіткому поділі праці та виробничих мережах в межах регіону, до нової горизонтальної регіональної інтеграції, чийм рушієм став Китай.

Цей перехід у регіоні спостерігався від початку 2000-х рр. Нова концепція регіональних економічних відносин характеризувалась виникненням феномена, відомого як «бамбуковий капіталізм»: «Ця регіональна модель змінювалась у бік «бамбукового капіталізму» або «паралельного розвитку». На основі потоків прямих іноземних інвестицій, які створили внутрішньорегіональні виробничі мережі, «бамбуковий капіталізм» зосереджується на обміні запчастинами, компонентами, іншими проміжними товарами, а отже, виникла «горизонтальна мережа торгівлі і капіталу», в якій Китай займає центральне місце» [30].

Зростання Китаю як нового регіонального економічного лідера демонструє унікальні і складні зв'язки в межах концепції «зграї гусей». З одного боку, можна стверджувати, що внутрішній розвиток Китаю протягом останніх 40-ка років також відповідає характеристикам теорії наздоганяючого розвитку, що дуже яскраво видно на прикладі взаємодії між прибережними і внутрішніми регіонами

країни [145], тоді як економічні успіхи були результатами внутрішньорегіональної інтеграції, яка цілком відповідала моделі «зграї гусей». З іншого боку, величезні розміри Китаю і незбалансовані рівні розвитку різних внутрішніх регіонів і їхній відносний рівень індустріального розвитку і порівняльних переваг дав Китаю можливість співпрацювати з іншими країнами регіону і всього світу як горизонтально так і вертикально.

Сьогодні існує одностайна думка, що економічна потуга Китаю, особливо його зростаючий внутрішній ринок, став основним двигуном зростання регіональної торгівлі та економічної інтеграції. Зараз Китай став провідним торговим партнером для більшості країн Східної та Південно-Східної Азії і лише 2013 року США замінив Китай як основний торговий партнер Японії (завдяки кризі у двосторонніх японсько-китайських відносинах через територіальні суперечки).

Ця ситуація характерна не лише для Східної Азії, але і для світу в цілому. Від 2013 року Китай займає перше місце за міжнародною торгівлею товарами [31]. «У 2006 році США була провідним торговельним партнером для 127 країн, тоді як Китай — для 70-ти. Через п'ять років ситуація кардинально змінилась — для Китаю — 124 країни, для США — лише 76» [17]. Аналогічна ситуація спостерігалась у Східній Азії (рис. 1.5).

Під час фінансової кризи 1997 року, яка серйозно позначилась на економіці регіону, потужні заходи підтримки економіки, яких вжив Китай, відіграли найважливішу роль у стабілізації економічної ситуації і були ключовим чинником виходу з кризи [122]. Пекін застосував свої потужні валютні резерви для допомоги ураженим кризою сусідам. Також Китай відмовився девальвувати свою валюту і продовжував надавати гуманітарну допомогу азійським країнам, які відбудовували свою влазливую економіку.

Сьогодні практично кожна країна Східної Азії орієнтується на Китай як на найбільший ринок і найбільшого торговельного партнера (рис. 1.5). Немає сумніву, що сьогодні Китай розглядається як локомотив регіонального економічного зростання і розвитку. Маючи велике позитивне сальдо в торгівлі з

США і ЄС, протягом багатьох років Китай має дефіцит у торгівлі з більшістю азійських країн. Згідно з дослідженнями: «між 2002 і 2007 роками загальна сума дефіциту в торгівлі Китаю з АСЕАН, Японією і Кореєю зростає більш ніж втричі, від 25,5 млрд дол. до 93,7 млрд дол. <...> у 2009 році торговельний дефіцит Китаю з Японією, Південною Кореєю в АСЕАН становив 20,8 млрд дол., 35,1 млрд дол. та 1,3 млрд дол.» [66, с. 57].

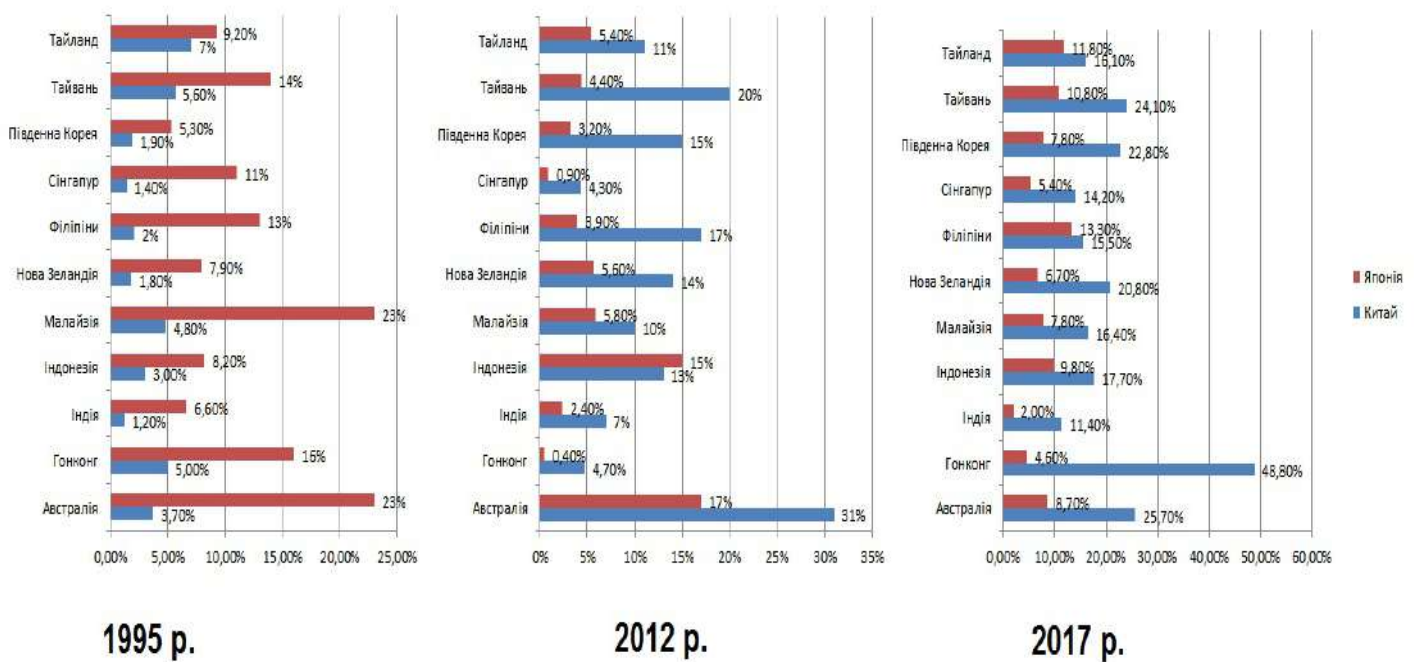


Рис. 1.5. Еволюція Китаю як регіонального центру економічного тяжіння

Складено автором за даними MOFCOM і світового банку

Експорт до Китаю сприяв виходу з кризи і економічному зростанню його менших сусідів. І Східна Азія загалом і Японія зокрема визнавали, що експорт на китайський ринок перетворився на потужну силу, що сприяє розвитку регіональної економічної співпраці і зростанню торгівлі, а також допомагає подолати наслідки кризи [57].

Якщо проаналізувати економічний порядок у регіоні, то з останніх досліджень можна дійти висновку, що економіка Китаю відіграє ключову роль не лише як двигун економічного зростання у Східній та Південній Азії, але також як центр регіональної економічної інтеграції (див. рис. 1.6): «Китай перетворився на

важливу інтегруючу силу в регіоні завдяки своїм глобальним і регіональним виробничим мережам. Китай (більше 50 % його експорту створюється на давальницькій основі) спершу збирає сировину, запчастини, технології та обладнання, фінансові та економічні послуги з інших азійських країн, і перетворює їх з товарів «вироблених в Азії» на товари «вироблені в Китаї» для світових ринків» [139, с. 288].



Рис. 1.6. Китай, як центр регіональної економічної інтеграції

Складено автором за [139, с. 288].

Унаслідок 30 років впровадження «стриманої» стратегії Китай перетворився на другу за величиною економіку світу. З початку 10-х рр. XXI ст. на один Китай припадає більше третини світового ВВП [139]. Навіть у 2014 році, коли темпи зростання ВВП в Китаї були найнижчими за останні 25 років, Китай робив найбільший внесок у зростання глобального ВВП [142]. Злет Китаю гарантував, що його вплив став відчутний в усьому світі і сформувались тісні взаємозв'язки між економікою Китаю і решти світу.

1. Ефективність і ринкові показники економіки Китаю впливають на глобальні фінансові і сировинні ринки

2. Швидко зростаючий попит Китаю на енергоносії посилює конкуренцію і загострює конфлікти. Зміни у попиті і пропозиції Китаю спричиняють зміни у світових цінах, а отже, впливають на внутрішню економіку інших країн. Зростання багатьох країн і регіонів все більше залежить від їхньої торгівлі з Китаєм.

3. Китайська валюта юань збільшила свій вплив у регіональному і глобальному масштабі, а світові фінансові установи стали чутливими до монетарної політики Пекіна. Юань став предметом обговорення щодо глобального управління і інституційної реформи міжнародної монетарної системи, а також щодо балансу сил між основними світовими валютами, особливо після того, як МВФ прийняв юань як одну з основних одиниць СДР.

4. Конкурентоспроможність Китаю у світовій торгівлі викликає занепокоєння на ринках праці і в розвинених країнах, і в країнах, що розвиваються.

5. Вплив прямих закордонних інвестицій з Китаю відчувається в усьому світі. Фінансова, валютна, торгова, безпекова, екологічна політика Пекіна, а також його заходи щодо управління ресурсами, продовольчої безпеки, ціноутворення на ринках сировини і готової продукції впливають на мільйони людей за межами Китаю.

До 2020 року, згідно з «Fortune Global 500», Китай посідає друге місце за кількістю компаній у списку, поступаючись лише США. Відповідно до звіту «Credit Suisse», 2015 року кількість населення, належного до середнього класу у Китаї, перевищила відповідну кількість у США і стала найбільшою в світі. На Китай припадає п'ята частина населення світу і 10 % світового багатства. Ще у 2014 році Китай вийшов на перше місце за ВВП за паритетом купівельної спроможності.

Із безпрецедентними темпами економічного зростання протягом останніх 30-ти років, з величезним нагромадженим обсягом капіталу, Китай збільшив свій вплив на глобальному рівні і визначає сьогоdnішній міжнародний порядок

денний. Від 2010 року світ спостерігає за незвичною поведінкою Китаю, коли Пекін несподівано став більш агресивним і безкомпромісним у своїй риториці і зовнішній політиці. Як стверджують і китайські, і західні дослідники, Китай облишив «стриману» стратегію і перейшов до стратегії «прагнення перемог» («Ю Со Цзо Вей», 有所作为) [145]. Така стратегія може бути описана як рішуче прагнення Китаю потужніше впливати на ситуацію у світі. Деякі дослідники також вважають це ознакою, що Китай відмовився від позиції пасивного гравця, що слідує чужим правилам. Натомість, Китай прагне сам встановлювати правила [89].

Взаємозв'язок між внутрішньою силою держави і зовнішньою експансією для формування регіонального і світового порядку, як вже було зазначено, можна описати через призму неограмштанської школи міжнародних зв'язків, яку представляє її провідний прихильник Роберт Кокс. Кокс перевів аналіз концепції гегемонії з національного рівня на міжнародний, тобто як формування глобальної гегемонії починається із зовнішньої експансії національної гегемонії. У своїх працях він аналізує зв'язок між експансією, світовим порядком та історичними змінами. Цей зв'язок пояснює як внутрішня гегемонія домінуючого класу і соціальних сил, що займають провідну позицію всередині країни, проектується назовні у світовому масштабі і впливають на міжнародний порядок [37].

Це неограмштанське розуміння експансії (рис. 1.6), з одного боку, ідеалізоване, з іншого боку, досить логічне. Білер і Мортон ґрунтовно описали внутрішньо-зовнішній взаємозв'язок ідей, інституцій і виробничих сил: «Коли домінування встановлено всередині країни, воно може здійснювати експансію у світовому масштабі через експансію певного виду соціальних виробничих відносин... Пізніше така експансія підтримується через механізми міжнародних організацій. Врешті, в межах кожної з трьох основних сфер комбінуються три елементи, що творять історичну структуру: *ідеї*, які розуміються, як міжсуб'єктивні значення, а також колективні образи світового порядку; *матеріальні можливості*, що стосуються накопичених ресурсів; та *інституції*,

які є поєднанням попередніх двох елементів і є засобами стабілізації певного порядку» [22].



Рис. 1.7. Неограмштанський підхід до зовнішньої експансії

Складено за [37, с. 136 і 138].

На рис. 1.7 показано зв'язок між накопиченням внутрішньої сили гегемона (ліва сторона рисунка) і експансією та впливом на зовнішній світовий порядок (права сторона рисунка). Теорія експансії Кокса, як було описано у попередньому розділі, спершу була спрямована на пояснення того, як США, керовані внутрішніми відносинами влади та соціальних сил, могли формувати і керувати повоєнним світовим порядком. Його емпірична основа ґрунтувалася на вивченні того, як американську гегемонію інституційно підтримували міжнародні організації під керівництвом США (Бреттон-Вудська система), що дозволило США та його союзним державам закріпити своє сприятливе становище у світовому порядку і сформувати напрямок розвитку системи в цілому. Внесок Р. Кокса полягав у тому, що він вивів поняття гегемонії від національного рівня до міжнародного. Він осмислював «світову експансію» як взаємозв'язок між національною та міжнародною структурою відносин, що охоплює соціальні, економічні та політичні конфігурації: «Таким чином, гегемонія на міжнародному рівні не є лише порядком між державами. Це порядок у світовій економіці з домінуючим способом виробництва, який проникає у всі країни і зв'язує інші підпорядковані способи виробництва. Це також комплекс міжнародних

соціальних відносин, які пов'язують соціальні класи різних країн. Світову гегемонію можна охарактеризувати як соціальну структуру, економічну структуру і політичну структуру; і вона не може бути просто однією з них, але має охоплювати усі три [38, с. 171].

Розуміючи неограмшійанську всеосяжну концепцію гегемонії міжнародних відносин як поєднання «структурної сили» і «надструктурних сил», ми можемо побачити деякі обмеження її застосовності в аналізі експансії Китаю, оскільки більшість проведених досліджень акцентують на жорсткій структурі Китаю. Проте, якщо трактувати К. Маркса, А. Грамші і Р. Кокса в умовах глобалізації та сучасних трансформацій міжнародної політичної економії, з урахуванням взаємовідносин «база — надбудова», то все ще можна твердити, що в історії міжнародних відносин економічна основа, з урахуванням права і логіки накопичення капіталу, прагне впливати на розвиток світового порядку. Хоча зовнішня експансія китайського впливу насамперед обумовлена його глобальною економічною силою, але надструктурні нормативні складові (сфера «м'якої сили») щодо переговорів про норми, встановлення порядку денного та інституціоналізації політики з часом стануть частиною загальної системи. Цю думку поділяють прихильники світ-системного підходу, які, хоч і базують свою теорію на економічному аналізі, але все ж погоджуються з нормативним впливом як очікуваним або непередбаченим наслідком економічних сил і експансії.

Як зазначалось у попередньому підрозділі, світ-системний підхід формував І. Валлерстайн [129–133]. Він надає широку теоретичну перспективу для розуміння історичної еволюції і змін, що виникали при зародженні сучасної капіталістичної світової системи. Ця система здійснювала експансію протягом тривалого історичного періоду, впливала на участь різних частин світу у поділі праці і сформувала умови для виникнення економічних відносин «ядро-периферія». При єдиному поділі праці на єдиному глобальному ринку, політична структура, що складається з окремих суверенних держав і численних культурних систем, передбачає взаємодію в межах міждержавної системи [129]. Світова система описується як динамічна, в якій завдяки використанню глобальної

мобільності капіталу та перенесенню виробництва можлива зміна позицій в рамках структури системи. Історично поділ праці у світовій економіці викликаний і призводить до потоків товарів, праці, капіталу у різних географічних областях через виробничі ланцюжки, торгівлю та інвестиції. Китай та Індія описуються як найбільші світові резерви, які були введені у світову капіталістичну систему [83]. Світ-системний підхід намагається пояснити існування нерівності, коли в межах, здавалося б, єдиної глобальної економіки національні держави мають досить різні стадії розвитку. Відповідно до цієї теорії, різні позиції у глобальному розподілі праці та зміна моделей конкуренції та конкурентоспроможності від самого початку породжували протиріччя, які призвели до виникнення розвинених країн і країн, що розвиваються.

Відповідно до світ-системного підходу, світова капіталістична система розуміється як така, що наділена низкою фундаментальних ознак, характеризується серією циклів, — наприклад, економічне зростання і кризи, висхідна чи низхідна мобільність. Що важливіше, ці серії циклів супроводжуються зростанням і занепадом нових лідерів (домінуючих держав), кожна з яких має свою унікальну схему контролю [132]. Аналогічно зростання економіки Китаю можна розглядати як частину системного циклу висхідної мобільності, оскільки Китай продовжує підтримувати основні ознаки світової капіталістичної системи. Як вважається, Китай бажає діяти як новий політичний і економічний лідер системи завдяки своїй економічній інтеграції та ринковій залежності від сформованих способів виробництва і накопичення капіталу.

Проте нові зростаючі гравці, особливо Китай, також сприймаються як виклик існуючому лідеру системи і іншим силам «ядра», оскільки у нього інша політична і економічна культура. Сучасний Китай сприймається як гравець, що бажає «китаїзувати» світ — створити світовий порядок з китайськими характеристиками. У дослідженнях термін «китайські характеристики» часто трапляється у таких висловах як «ринкова економіка з китайськими характеристиками», «китайська модель» тощо. Однак, відповідно до світ-системного підходу, навіть якщо в майбутньому світовий порядок володітиме

певними «китайськими характеристиками», він стане просто відбиттям і експансією внутрішніх економічних політичних і культурних структур Китаю, але архітектура світової капіталістичної системи залишиться незмінною.

Отже, на відміну від песимістичного погляду консервативних реалістів, світ-системний підхід не сприймає нових лідерів як загрозу, доки ключові ознаки світового порідку — спосіб виробництва, логіка накопичення капіталу — залишаються незмінними. Це пояснюється тим фактом, що нові лідери на шляху свого зростання отримали значні вигоди від інтеграції у міжнародний поділ праці і активної участі в процесах накопичення капіталу і багатства. Відповідно, зростання Китаю та інших країн, що розвиваються, сприймається як частина системного циклу, що є ознакою сили й ефективності сформованої світової системи у залученні нових регіонів до світового капіталізму, при чому фундаментальні відносини нерівності залишаються незмінними. Постулати світ-системного підходу є чіткими: в міру того, як Китай успішно просувається до «ядра», він все-таки потребує «периферії». Таке твердження підтримується зростанням залежності країн, що розвиваються, від Китаю [46; 103].

Термін «місце для маневру» використовується щодо зовнішніх умов для висхідної мобільності, що сприяє внутрішньому розвитку. З огляду на історичні приклади, глобальна ієрархія «ядро-периферія», визначена світ-системним підходом, зберігає відносно сталу структуру протягом століть. Системні цикли і зростання або занепад лідерів дають можливість для висхідної або низхідної мобільності. Зростання ролі США — яскравий приклад висхідної мобільності. Аналогічним є приклад Китаю після 1980 року. Позитивний ефект висхідної мобільності визначається комбінацією зовнішніх сил (т. зв. «зростання за запрошенням») та внутрішніх сил («користання нагодою»).

«Зростання за запрошенням» описує висхідну мобільність периферійної країни, чия геополітична позиція є життєво важливою в період глобальної боротьби за владу, чиї внутрішні умови сприятливі для глобальної мобільності

капіталу і перенесення виробництва. Висхідна мобільність стимулюється сприятливим зовнішнім середовищем, створеним поточним лідером чи групою країн «ядра» з огляду на їхні власні геополітичні чи геоекономічні інтереси. У Східній Азії відповідними прикладами «зростання за запрошенням» можуть бути Японія, НК, включно з Китаєм після Мао Цзедуна. «Користання нагодою» передбачає внутрішню здатність скористатись новими умовами чи ситуацією, що склалась у міжнародних економічних відносинах і пристосувати свій внутрішній економічний розвиток до них.

Відповідно до світ-системного підходу, зростання Китаю, його економічна експансія і нова стратегія, ймовірно, відображають новий цикл появи нового гегемона, що відкриває нові можливості, новий «простір для маневру» і нагоду для висхідної мобільності для деяких країн, тоді як для інших — це виклик і загроза низхідної мобільності.

Відповідно до розглянутої вище методології Р. Кокса [37], щоб зрозуміти і виміряти економічну експансію лідера, слід дослідити, наскільки поведінка міжнародних організацій відповідає ідеології, інтересам та цілям поточного лідера. Світ-системний підхід також визнає важливість міжнародних організацій, особливо міжнародних економічних та фінансових інституцій, які підтримують і поширюють ключові цінності світової капіталістичної системи.

Протягом початкового етапу реформ в межах стратегії «Тао Гуан Ян Хой», метою Пекіна було стати надійним учасником і лояльним членом численних міжнародних організацій у сфері економіки, політики, безпеки, культури і охорони навколишнього середовища. Членство Китаю у СОТ означало подальшу інтеграцію у світову економіку і отримання вигоди від існуючих міжнародних економічних і фінансових інституцій. Китай навчився більш ефективно використовувати міжнародні організації для просування власних інтересів і задовольняти власні потреби за їхньою допомогою. Китайські дослідники наголошують, що «посилення ролі Китаю у різноманітних міжнародних організаціях — це частина злету Китаю» [139, с. 85]. Інший дослідник твердить: «глобалізація відбувається лише завдяки високому

ступеню інституційної і правової взаємозалежності. І зростання добробуту Китаю залежить від зміцнення цих зв'язків і участі у глобальних і регіональних інституціях» [18, с. 578].

Проте після спустошливого впливу глобальної фінансової кризи 2008 року та безвиході на Дозькому раунді переговорів СОТ, інституції, в яких провідну роль відіграє США — Світовий банк, МВФ, СОТ — були піддані критиці і поставлені під сумнів щодо їхніх повноважень, можливостей управління та інституційної легітимності. У більш широкому сенсі існуючий світовий порядок, при якому ці економічні інститути виступають опорними стовпами, переживає кризу в чотирьох комплексних вимірах: функціональність, масштаб, легітимність і авторитет [90]. За іронією долі, у той час як США та більша частина Європи потрапили в серйозну рецесію, Китай став глобальною економічною силою і ключовим учасником міжнародних економічних і фінансових інституцій, як: 1) найбільший торговий партнер для більшості країн; 2) важливе джерело гуманітарної допомоги; 3) приваблива модель економічного розвитку. Як зазначають деякі дослідники: «Неймовірна історія зростання Китаю та посилення його відносної позиції в результаті глобальної фінансової кризи не можуть не вплинути на формування та функціонування міжнародних інституцій, в яких він бере участь, і багато з яких традиційно відображають погляд США на світ. Після економічної кризи заклики Китаю до більшого представництва в таких установах, як Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, стали більш голосними, і інші країни, включаючи західні розвинені країни, здається, демонструють бажання прислухатись до них. Більшими, ніж будь-коли, є моральний авторитет і надійність, яку Китай тепер може запропонувати різним міжнародним економічним інститутам» [95, с. 6].

В останні роки активна фінансова експансія Китаю привернула увагу світової спільноти [135]. Відносини Китаю з міжнародними фінансовими установами завжди були суперечливими протягом багатьох років. Ранні розбіжності щодо того, як сприймати роль і позицію Китаю в міжнародних інституціях — як «безбілетника» або як «зацікавлену сторону», — тепер перетворюються на

дискусію про те, чи є Китай представляє «статус-кво» або «ревізійністську» силу в сучасному світовому порядку. Позиція на збереження «статусу-кво» передбачає, що Пекін поважає міжнародні економічні відносини як систему, засновану на прийнятті встановлених норм. «Ревізійністська» позиція має протилежну спрямованість, а багатосторонні фінансові установи під керівництвом Китаю — банк БРІКС, Азійський банк інфраструктурних інвестицій (АБІІ) і Фонд Нового шовкового шляху (рис. 1.8, 1.9) вважаються прикладами, які добре демонструють «виклик з боку Пекіна для світу Бреттон-Вудсу» [19].

Відповідно до світ-системного підходу, виникнення світового фінансового порядку під проводом Китаю не є загрозою, і це просто відображення і розширення внутрішніх економічних, політичних і культурних структур Китаю без зміни основної архітектури світової системи капіталізму. Більше того, така експансія Китаю фактично відновлює безперервні ритмічні цикли світової системи у висхідній мобільності. Іншими словами, фінансовий порядок з «китайськими характеристиками» неминуче буде сформовано і змодельовано відповідно до правил існуючої системи.



Рис. 1.8. Міжнародні банки під керівництвом Китаю



Рис. 1.9. Проактивне залучення Китаю до багатосторонньої фінансової співпраці

Останнім часом в літературі виникло дві конкуруючі теорії про природу фінансової кризи 2007–2008 рр., а також її наслідки для світової економічної системи і для експансії економічного впливу великих держав. Варто зупинитись на двох важливих дослідженнях: працях Джонатана Кіршнера [75] і Даніеля Дрезнера [42]. Обидва автори погоджуються щодо причин глобальної фінансової кризи, однак, вони різко розходяться щодо своїх прогнозів щодо майбутнього міжнародних економічних відносин і ролі великих держав у глобальному економічному управлінні. Д. Дрезнер підтримує ліберальні інституціоналістські постулати, стверджуючи, що глобальна фінансова система (Світовий банк і МВФ) і великі економічні держави (Китай, Європейський Союз і США) успішно узгодили свої дії, щоб запобігти наступній великій депресії. Великі держави, здатні співпрацювати на міжнародній арені, змогли втрутитися, щоб зберегти існуючу систему. Велика рецесія, на відміну від Великої депресії, відрізнялася високим рівнем співпраці. Отже, існуюча економічна система успішно спрацювала. Дж. Кіршнер представляє реалістичний підхід до фінансової кризи і є більш песимістичним. Світ, можливо, уникнув однієї кризи, але залишилась

основа для більшої кризи в майбутньому. Міжнародна економічна співпраця після розгортання кризи, на думку Д. Дрезнера стала останнім акордом у американському економічному домінуванні. Держави, які допомогли зберегти існуючі економічні відносини, насправді були «заручниками» невдалої світової фінансової системи, і ця остання криза стала останнім цвяхом в труну їхньої підтримки. По суті, криза підірвала американську економічну експансію щодо решти світу і зробила США більш вразливими до майбутнього фінансового краху. Зі зростаючою роллю країн, що розвиваються, зокрема Китаю, у світовій економіці, американська ера домінування швидко добігає кінця.

Дрезнер і Кіршнер розглядають Китай як ключового гравця на світовій арені. Для Кіршнера поточна ситуація — це перехід відносної сили між зростаючим Китаєм і занепадими США, що зумовлює кінець економічного порядку, на чолі якого були США. Дрезнер, перш за все, відзначає відсутність ревізійністських цілей у Китаю та його активна підтримка статусу-кво, що допомогло уникнути чергової великої депресії. Тому цікаво проаналізувати майбутню роль Китаю серед великих економічних сил і про те, як його піднесення до цього рангу буде формувати глобальний економічний порядок. Економічна експансія Китаю має серйозні наслідки для глобальної системи. Щоб усвідомити це, треба більш детально проаналізувати дослідження Д. Дрезнера і Дж. Кіршнера.

Даніель Дрезнер, як і багато інших вчених у розпал кризи, спочатку розкритикував глобальну систему економічного управління. Ще до початку Великої рецесії зростала стурбованість довговічністю світового економічного порядку і домінуванням у ньому США. Вчений висловлював дедалі скептичніші погляди на функціонування та ефективність глобальних структур управління, а також на їхню здатність вирішувати серйозну кризу. Останній набір багатосторонніх економічних інститутів був створений після повоєнного періоду, і нинішній розподіл влади виглядає суттєво іншим. Країни БРІК зростають на безпрецедентному рівні, тоді як багато європейських держав стали маргіналізованими в новій глобальній економіці. Якщо й надалі дозволити існувати цим невідповідностям між глобальними структурами управління і

розподілом реальної економічної влади, то в підсумку структури управління, на які спиралася глобальна економіка, розвалилися б. Сам Д. Дрезнер прагнув до кардинальних реформ, стверджуючи, що «відсутність відповідних заходів залишить ці інституції непридатними для протидії серйозному глобальному шоку», і що «необхідні рішучі кроки для того, щоб запобігти новій Великій депресії в глобальній економіці» [42, с. IX].

Але, проаналізувавши наслідки кризи, Дрезнер зіткнувся з доказами, які суперечили його попереднім твердженням. Він виявив, що «посилення кризи, якої він очікував, не сталося» [42, с. X]. Дослідник стверджує, що насправді глобальна економічна система на чолі з США виявилась ефективною. Зокрема «глобальні економічні відносини між великими державами, політиками, центральними банками та транснаціональними агенціями запобігли перетворенню кризи на Велику депресію» [42]. Такого результату вдалось досягти лише тому, що «глобальне економічне управління [пропонує] необхідні заходи для запобігання реалізації найгірших сценаріїв» [42, с. 14]. У часи глобального економічного стресу важливо, щоб ринки були відкриті для торгівлі, ліквідність була достатньою, а макроекономічна політика між країнами була більш-менш координована. Під час глобальної фінансової кризи, на думку Дрезнера, що глобальні структури управління адекватно забезпечили дотримання цих умов. Це не означає, що фінансова криза не була серйозним макроекономічним спадом; насправді початкові наслідки для світової економіки були більш серйозними, ніж під час Великої депресії. Дрезнер відзначає, однак, що світова економіка змогла відновити зростання « швидше, ніж очікувалося» [42, с. 14]. Однак потрібно визнати, що Д. Дрезнер встановлює планку «успіху» відносно низько. Міжнародні інституції та багатосторонні рамки не були бездоганні, у будь-якому сенсі цього слова, але вони діяли краще, ніж очікували дослідники, незважаючи на те, що політична боротьба в рамках G20 після 2010 року значною мірою відхилилась від кейнсіанських постулатів, зміна клімату значною мірою ігнорується, кібербезпека не стоїть на порядку денному, а Дозький раунд торгових переговорів не вдалось

завершити [42, с. 15]. Проте значною мірою оптимістичні висновки Дрезнера суперечать більшості вчених у цій галузі.

Для того, щоб обґрунтувати своє суперечливе твердження, Дрезнер використовує основні складові міжнародних відносин: владу, інтерес та ідеї. Він намагається побудувати багатофакторний доказ, використовуючи поєднання всіх трьох змінних. Пояснення, стверджує він, є функцією влади, інтересів та ідей: потужні *інтереси* в усьому світі спрямовані на підтримку системи, зміна глобального розподілу *влади* була незначною, і криза не змогла спростувати широкий набір економічних *ідей*, які визначають систему [42, с. 18].

Твердження Дрезнера про те, що США, ЄС і Китай співпрацювали, щоб врятувати існуючу глобальну економічну систему, не викликає сумнівів. Справді, багато дослідників вважають, що США та ЄС в значній мірі інвестують у статус-кво, на відміну від Китаю. Після кризи багато хто стверджує, що економічна експансія Китаю зростає, а США — у відносному спаді. Теоретично країна, що розвивається, має більше приводів бути незадоволеною існуючою економічною системою, і намагатиметься змінити її відповідно до своїх інтересів. Але незважаючи на відносне зростання потужності, Китай не вжив значних заходів для блокування неоліберальних норм у світовій економічній системі. Фактично Китай діяв так, як від нього вимагали американські політики протягом десятиліть, як «відповідальний учасник». На думку Д. Дрезнера, це пояснюється тим, що насправді, зростання економічної влади Китаю не настільки велике, а занепад домінування США теж не настільки значний [42, с. 105]. Дрезнер вважає, що трійка США, ЄС та Китай утворює «гегемонічну коаліцію», яка підтримує нинішні структури глобального економічного управління [42, с. 106; 81]. Об'єднана економічна і політична влада всіх трьох гравців створили досить потужну коаліцію, яка може підтримувати правила економічної гри.

Роль інтересів домінуючих держав була ключовою у підтримці глобальної економічної відкритості та забезпеченні необхідних глобальних суспільних благ, необхідних для зростання економіки [42, с. 77]. Глобальна відкритість докризової системи зберігалася протягом всієї кризи, хоча в минулому економічні спади

завжди приводили до політики «розори свого сусіда» і підвищення тарифів. Позиція Дрезнера ґрунтується на «теорії захоплення регулятора», загальній теорії суспільного вибору. Теоретики громадського вибору попереджають, що регуляторні та урядові установи, які мають сприяти загальному добробуту, можуть врешті-решт зосередитись на досягненні приватних цілей спеціальних груп інтересів. Фірми та інші групи можуть направляти свої кошти та енергію на лобіювання у державних установах конкретних політичних результатів, які потім реалізуються регулюючим органом, що перебуває при владі. Ці дії, як правило, мають негативні зовнішні наслідки: політика, яка є корисною для вибраної групи суб'єктів, може бути шкідливою для всього населення. У цьому випадку, за іронією долі, захоплення влади групою великих держав було важливим чинником у схильності глобальної економічної системи до відкритості, як, власне, і описував Р. Когейн і ТГС. Дрезнер стверджує, що внутрішні матеріальні інтереси та інститути держави є головним чинником формування зовнішньоекономічної політики держави. Оскільки потужні групи інтересів у США, ЄС та Китаї мали глибоку зацікавленість у відкритому економічному порядку, вони змогли успішно захопити свої відповідні політичні інституції та зберегти глобальну торгівлю товарами [42, с. 80]. Звичайно, це пояснення має жорсткі обмеження, що й демонструє переглянута угода Базель III Базельської комісії з питань банківського нагляду [42, с. 86]. Базель III був реалізований, незважаючи на бурхливу протидію сектора банківських та фінансових послуг [42, с. 91]. Той факт, що «лобіювання банків майже не вплинуло на переговори щодо Базель III», демонструє обмеженість пояснення, що базується виключно на інтересах гравців, і підкреслює важливість інших двох чинників — влади та ідей [42, с. 91].

Хоча і владу, і інтереси відносно легко виміряти, ідеї набагато важче відстежувати і аналізувати, хоча їхній вплив на економічну експансію домінуючих держав також є вагомим. Влада й інтереси самі по собі не можуть пояснити, чому Китай підтримує поточну економічну систему або чому Німеччина (переконаний противник кейнсіанського фіскального стимулювання) врешті-решт запровадила значну програму стимулювання [42, с. 142]. Важко

погодитись з Дрезнером, що ідейна глибина Вашингтонського консенсусу серед глобальних еліт зробила виклик системі майже неможливим. Навіть термін «Вашингтонський консенсус» сам по собі є незрозумілим, оскільки не є консенсусом в прямому сенсі цього слова. Д. Дрезнер зазначає: для того, щоб ідеї призвели до дій на світовій арені, вони мають мати підтримку. До кризи не було жодної чітко вираженої альтернативи Вашингтонському консенсусу, і після кризи досі немає сформульованої альтернативи [42, с. 143]. По суті, Дрезнер стверджує, що ідеологічне підґрунтя сучасного світового економічного порядку залишається незмінним. Навіть Китай, який мав (і досі має) найкращі можливості для оскарження Вашингтонського консенсусу, цього не робить.

Те, що Китай після кризи не виступив проти світової економічної системи, створеної під впливом США, багато кого дивує, особливо з урахуванням сильного невдоволення, яке Китай демонстрував на початку 2000-х років. Незалежно від того, чи це США запровадили обтяжливі умови членства в СОТ, або це були наслідки азійської фінансової кризи, китайські лідери висловлювали думку, що «США намагаються перешкодити Китаю стати великою силою» [42, с. 144]. Стверджувалося, що політики та вчені Китаю розробили «альтернативу» Вашингтонському консенсусу (він отримав назву Пекінський консенсус), який «володіє потужним політичним проводом, що ефективно керуватиме соціальними та економічними справами» [42, с. 147]. Однак після кризи цю думку більше не озвучували. Китай, як і США, і ЄС, всі вжили необхідних заходів для стабілізації та відродження світової економіки. Справді, країни, що розвиваються, взагалі «залишалися залученими до існуючого порядку і служили ключовим гравцем при його захисті» [75, с. 40–41]. Не тільки США на сьогодні зберегли достатньо сил, щоб забезпечити собі важливу роль керівництва та підтримати систему, але самі китайці по суті виступають проти того, що саме передбачає Пекінський консенсус. Справді, Р. Швуллер і С. Пу твердять, що «китайські ідеї про альтернативні світові порядки залишаються непомітними і заперечуються в самому Китаї» [116, с. 52].

Якщо Даніель Дрезнер представляє незламний оптимізм ліберального інституціоналізму, то Джонатан Кіршнер озвучує песимістичні погляди школи реалістів. Там, де Дрезнер бачить поєднання влади (гегемонічна коаліція статусу-кво), інтересів (теорія захоплення регуляторів) та ідеї (неоліберальні норми), яке схиляє глобальну економіку до більшої відкритості, Дж. Кіршнер бачить небезпеки дилеми відносної вигоди і безпеки. Хоча система в цілому може бути сталою, деякі держави постраждали від кризи більше, ніж інші. На думку Кіршнера, це означає завершення домінування США, яке тривало після холодної війни. Звісно, Кіршнер стверджує, що США «залишаться, назавжди, потужним військовим конкурентом», а американська економіка залишатиметься «величезною, розвиненою і міцною» [75, с. 15]. Але влада є відносним поняттям «і відносна сила і вплив, а також економічна експансія США розвиваються» [75]. Кіршнер виводить свій аргумент від зростання «ринкового фундаменталізму»¹ під час перебування Алана Грінспена в Федеральній резервній системі і епохи дерегуляції, що розпочалась під час адміністрації Клінтона, вплинула на політичні інститути і курси обміну інших держав. Він продовжує стверджувати, що основний внесок у азійську фінансову кризу 90-х років ХХ ст. був пов'язаний з необмеженими потоками капіталу та відсутністю контролю за ним [75, с. 76–77]. Той факт, що Малайзії вдалося оговтатися від найгіршої рецесії в історії, завдяки «здійсненню політики, спрямованої на зростання, яка була б в іншому випадку непридатною через загрозу відпливу капіталу», служить лише зміцненню його позиції [75, с. 77]. Мобільний капітал ще більше загострив кризу, втікаючи від слабших країн і створюючи бульбашки в інших стабільних, без врахування фактичних економічних змінних. Велика рецесія, таким чином, була другою великою фінансовою кризою для більшості країн світу протягом 10 років; США вважалися головним винуватцем обох. Кіршнер стверджує, що ця серія фінансових криз з боку керівництва США повністю зруйнувала довіру до

¹ Ринковий фундаменталізм передбачає, що «незахищені ринки — навіть фінансові — які залишаються на самоуправлінні, завжди показують кращі результати, і що існує єдиний виключно правильний набір заходів економічної політики, який слід застосовувати до всіх країн за будь-яких обставин» [75, с. 5].

існуючої системи. І справді, ні Д. Дрезнер, ні Дж. Кіршнер не бачать значних політичних змін у США у відповідь на кризу.

На відміну від аналізу основних рушійних сил міжнародних відносин Дрезнера, Кіршнер пропонує на розгляд іншу роль, яку можуть відігравати інтереси, влада та ідеї. Він бачить владу як більш розпорошену в рамках міжнародної системи, ідеї як менш однорідні, а інтереси (безпеки) більш різноманітні [75, с. 44]. Хоча реалісти стверджують, що влада є фундаментальною детермінантою міжнародних відносин, коли мова йде про економіку, велику роль відіграють ідеї. Зрештою, паперові гроші є умоглядними по своїй суті. Паперові гроші базуються на ідеї, що інші будуть приймати вашу валюту в обмін на товари і послуги, і навпаки. Долари США є «законним платіжним засобом, для всіх боргів державних і приватних» тільки тому, що вони підтримуються «цілковитою вірою і кредитом» уряду Сполучених Штатів. Втрата віру в систему призводить до збоїв.

Кіршнер розглядає азійську фінансову кризу 1997–1998 років і відповідь на неї з боку США і МВФ, як початок кінця домінування США в світовій економіці. Його докази полягають в тому, що «ідеологічні наслідки [відходу від економічного впливу США] були глибокими, і вони були посилені після кризи 2007–2008 років» [75, с. 61]. Ідеологічний розкол багато в чому слідував поділу Сходу і Заходу, багато хто в Азії розглядав глобальну фінансову кризу як звичайну рецесію, тоді як на Заході кризу пов'язували з «поганою державною політикою» [57]. Уроки політики економії МВФ та сприяння США необмеженій міграції капіталу не минули даремно для країн-реципієнтів (які зазнали жорстких періодів економічного скорочення) та для інших азійських держав (які значною мірою залишилися неушкодженими завдяки обмеженню руху капіталу). Кризу, отже, можна розглядати як випробування азійської фінансової моделі в порівнянні з ринково фундаменталістським американським шляхом [75, с. 78]. Не дивно, що політики у США (особливо Грінспен) вважали, що місцеві економічні практики неефективні, і що для США фінансова модель вільного руху капіталу була найкращим і єдиним способом ефективного управління економікою. Лідери Азії,

тим часом, прийшли до думки, що така практика не тільки шкідлива, але й сприяє економічній експансії США в регіоні [107]. Саме це «тліюче незадоволення зарозумілістю американського ставлення, яке висловлював Грінспен», викликало обурення, яке вибухнуло після фінансової кризи 2007–2008 років.

Найбільша ідеологічна боротьба, однак, не буде пов'язана з характером потоків капіталу та кращими фінансовими заходами, а зі статусом долара США як світової резервної валюти. Привілейований статус долара може опинитися під тиском зростаючої інтернаціоналізації китайського юаня (RMB) у наступні роки. Важливо відзначити, що долар США залишатиметься «першим серед рівних» у найближчому майбутньому. Необхідні дії для усунення долара як світової резервної валюти вимагали б зовсім інших умов, ніж ті, що є на світових ринках. Таким чином, зростання юаня — це не питання повалення гегемонії долара, а створення так званого багатовалютного режиму, який включає валюти різних економічних потужностей з усього світу. Кіршнер вважає, що юань стане валютою вибору в регіоні Східної Азії, захоплюючи галузі економіки і торгівлі, в яких колись домінував долар [75, с. 109]. Справді, багатовалютний режим зосереджений навколо долара, євро і юаня — це сценарій, який Світовий банк вважає найбільш імовірним до 2025 [139].

Обґрунтування китайського бажання заохочувати міжнародне використання своєї валюти є двояким: по-перше, більша міжнародна роль для юанів дасть Китаю більшу економічну автономію; по-друге, це збільшить глобальний політичний та економічний вплив китайського уряду і сприятиме подальшій економічній експансії [75, с. 108]. Прагнення до більшої економічної автономії не варто недооцінювати; після спостереження за двома фінансовими кризами за останні десять років Китай помітив нестабільність, яку може принести нерегульований фінансовий порядок, орієнтований на долар. Кіршнер стверджує, що причиною того, що Китай так намагався утримати статус-кво під час фінансової кризи, було те, що «держави, які використовують долар, і особливо держави, які зберігають свої резерви в доларах, мають зацікавленість у ціні і стабільності долара» [75, с. 141–142]. Отже, Китай впав у доларову пастку.

Утримуючи великі обсяги доларів, Китай не зможе вжити заходів, щоб зруйнувати вже нестабільний американський фінансовий порядок, оскільки цим він завдасть шкоди сам собі. Після кризи Китай шукає способи вийти з системи, створеної США. Справді, хоча багато заходів, які Японія зробила до «втраченого десятиліття» щоб сприяти інтернаціоналізації єни, свідчить про бажання подальшого посилення впливу Японії, китайські валютні амбіції «фундаментально стосуються убезпечення» від нестабільності, що властива нерегульованим фінансовим ринкам, від готовності Америки використати свою валюту для примусового макроекономічного регулювання за кордоном і від ідеологічних розбіжностей щодо природи глобального економічного управління [75, с. 112].

Фактичні заходи щодо сприяння використанню юаня на міжнародному рівні більш важко здійснити, враховуючи невизначеність у тіньовому банківському секторі Китаю та обмежену конвертованість валюти. Щоб збільшити використання валюти в усьому світі, необхідно збільшити попит на цю валюту та / або збільшення пропозиції. Після кризи пропозиція збільшилася, оскільки Китай став охоче надавати юаням «більшу роль на міжнародному рівні», а також зростає попит, оскільки все більше держав шукають шляхи диверсифікації своїх фінансів, щоб віддалитись «від долара, від американської фінансової моделі, і США» [75, с. 118]. Китай має кілька варіантів для задоволення цього попиту. Важливо відзначити, що для використання валюти у глобальному масштабі, необхідно постійне постачання цієї валюти за кордон (так, щоб інші могли використовувати її у своїх особистих відносинах). На Заході це зазвичай здійснюється через торговельний дефіцит (наприклад, торговельний дефіцит США з Китаєм, через який Китай на сьогодні володіє трильйонами доларів США). Проте основним способом, яким Китай сприяв використанню юанів, було використання «двосторонніх валютних свопів», що «полегшують використання і забезпечують легкий доступ до юанів без необхідності багатосторонніх переговорів і без необхідності здійснення амбітних або всебічних зобов'язань щодо фінансової лібералізації» [75, с. 121]. Китай започаткував ці свопи з урядами в усьому світі,

від Латинської Америки до Близького Сходу, а особливо з Японією. Крім того, колишня британська колонія Гонконг, що перейшла до Китаю 1999 року, разом з потужним фінансовим центром. Фактично, Китай дозволяє деяким банкам, що працюють з Гонконгу, випускати облігації, деноміновані в юанях, які фінансові вузли, такі як Сінгапур, скуповували дуже активно.

Це не означає, що немає перешкод, які Китаю треба подолати, аби сприяти більш широкій експансії юаня в світовій економіці. Кіршнер стверджує, що швидкість і масштаби прийняття юаня іншими державами залежатимуть від «регіональної політики, і глобальної економіки» [75, с. 122]. Це означає, що якщо зовнішньополітичні дії Китаю розглядатимуться як загрозливі або недружні для своїх сусідів, то попит на юань зменшиться. Менші регіональні учасники, як правило, не хочуть бути тісно пов'язані з загрозовим регіональним гігантом. Крім того, якщо виникають значні тріщини у фундаменті китайського економічного зростання, то можна очікувати, що темпи і обсяг прийняття юаня також сповільняться. Однак Кіршнер не погоджується з економістами, які стверджують, що менш неоліберальний характер фінансового сектора Китаю суттєво обмежуватиме роль, яку може відіграти юань у міжнародних фінансах. Насправді, Китаю не потрібно «повністю лібералізуватись, щоб з'явився юань як важлива міжнародна валюта» [75].

Хоча Кіршнер у своєму аналізі провідну роль у питаннях економічної експансії Китаю відводить ідеології, але торкається він і питання влади. Влада є фундаментальною змінною в міжнародних відносинах, а в глобальних економічних відносинах держава, яка має статус емітента світової резервної валюти, отримує численні структурні переваги. Допоки долар США широко використовується за кордоном, США може позичати у власній валюті, підтримуючи дефіцит на рахунку капіталу, який інші держави не можуть собі дозволити [75, с. 141]. Наслідки реакції світового фінансового ринку на ризикову економічну політику та іноземні інтервенції сильно приглушені, коли, при перших ознаках паніки, інвестори повертаються на ринки облігацій власної країни і скуповують свою валюту. Можливості примусу з боку США (а саме здатність

вести війни в односторонньому порядку) і її здатність підтримувати великі дефіцити тісно пов'язані з її здатністю приймати політику, яка могла б викликати жорсткі ринкові наслідки для інших, що, своєю чергою, тісно пов'язане з її структурною владою, яка насправді впливає з її статусу емітента світової резервної валюти [75, с. 142–143].

Втрата цієї макроекономічної автономії ускладнить для США можливості діяти односторонньо на світовій арені. Крім того, матеріальна влада США все ще буде неперевершеною і залишатиметься такою протягом найближчого часу. Ключовим моментом тут є те, що США очікує *відносно* зниження потужності та *поступові* зміни балансу сил. Втрата відносної макроекономічної автономії означає посилення фінансового тиску на витрати на оборону, зменшену здатність фінансувати односторонню зовнішню політику, а також більші фінансові труднощі, що виникають внаслідок політичних криз [75, с. 132]. В той час, коли інші держави вже десятиліттями стикаються з болісними економічними змінами, для США вони незвичні. По-перше, коли держави відмовляються від зберігання доларів і переходять до інших типів валюти (юанів, євро або інших), надлишок доларів почне чинити монетарний тиск на емітента первинної валюти, примушуючи його до болючих макроекономічних коригувань [75, с. 146]. По-друге, втрата авторитету і престижу, як правило, послаблюють валюту. Кіршнер підкреслює роль фунта стерлінгів Великої Британії у підриві військових зусиль, спрямованих на повалення Гамала Насера в Єгипті і утримання під контролем Суецького каналу [75, с. 147]. Ринкові сили, злякані політичною кризою, почали тиснути на фунт і змусили англійців зупинити свою діяльність як умову отримання підтримки від США та МВФ. І це не було одиничним випадком, Кіршнер простежує цю тенденцію протягом всього ХХ століття, приділяючи велику увагу викликам, з якими стикаються англійці та французи. [75, с. 147–151] Отже, з погляду безпеки, можна стверджувати, що США зіткнуться з більшими наслідками від своїх дій за кордоном, і за інших рівних умов, обмежать таку діяльність.

Не варто недооцінювати також вплив інтересів на формування світової економічної системи. Знов-таки, тут важливим чинником залишається структурна влада. Структурна влада не тільки дозволяє США діяти більш односторонньо на світовій арені, але й «впливати на структуру економічних відносин між державами та їх формування політичних інтересів» [75, с. 141]. Держава зі структурною владою має здатність формувати межі, в яких інші країни будуть будувати взаємозв'язки. Застосування цих меж ще більше вказує на те, що міжнародні економічні відносини можуть впливати на внутрішню політику, що, своєю чергою, може формувати національні інтереси [66]. Структурна влада американського економічного порядку формувала спосіб, за допомогою якого еліти в інших країнах сприймали міжнародну систему, через призму норм неоліберальної економіки та ринкового фундаменталізму [75].

Фундаментальне питання, яке цікавить науковців у всьому світі і в Китаї, зокрема, полягає у такому: по суті, Китай є ревізіоністською (і незадоволеною) державою, чи це держава, яка підтримує статус-кво, і в основному, задоволена чинною економічною системою? Відповідь на це питання є дуже важливою: якщо Китай є ревізіоністською державою, то міжнародне співтовариство має або залучати та інтегрувати його (хоча б обмежено) в існуючу систему, або намагатися йому протидіяти і стримувати, перш ніж Китай досягне домінуючого положення [68, с. 313]. Якщо ж Китай не прагне до зміни статусу-кво, тоді більшість з цих заходів виявляються непотрібними. Ця ключова відмінність буде визначати характер не тільки глобального економічного управління, а й міжнародних економічних відносин в цілому. Безумовно, відповідь на це питання викликає багато дискусій, і на сьогодні можна виокремити дві школи, які по-різному оцінюють це питання.

Перша наукова школа, яка робить ставку на успішне «залучення» Китаю до міжнародної економічної системи, стверджує, що Китай не є схильним до зміни чинної системи, і що він в своїх діях він дотримується «правил гри» [102]. Китаю довелося прийняти ці правила, щоб приєднатися до міжнародної економічної спільноти. Наприклад, Ф. Хойянь при дослідженні ролі культури та вірувань

китайських лідерів, підкреслював, що конфуціанські норми миру та гармонії є більш значимими для сучасного покоління китайських лідерів, ніж «постійна озброєність» Аластера Джонстона [68, с. 317, 332]. Крім того, деякі дослідники стверджують, що Китай не прагне зруйнувати міжнародну економічну систему, оскільки ідеологічні зміни у поглядах його політиків призвели до прийняття ними «Вашингтонського консенсусу». Китай, як вони стверджують, не сформулював так званого «Пекінського консенсусу», оскільки китайці насправді вже не мають альтернативного світогляду для його формулювання [116].

Нещодавні свідчення, однак, дещо суперечать цьому підходу. Можна очікувати, що Китай прийматиме правила, від яких він виграє. Вільна, відкрита економіка під проводом і захистом США, в якій Китай може продавати промислові товари, безсумнівно, є корисною для китайської економіки, і породила, мабуть, найдивовижнішу швидкість економічного зростання в історії. Справді, Китай може навіть змиритись з деякими несправедливими правилами, принаймні доти, поки не зможе запропонувати кращі. Іntenції є незбагненними; все, що учасники міжнародної арени можуть сподіватися знати, є можливостями. Але твердження про те, що Китай цілком прийняв «Вашингтонський консенсус», є досить сумнівним, оскільки недавня фінансова криза викрила тріщини на фасаді глобальної економічної системи. І китайські дії, і риторика викрили глибокі розбіжності щодо китайського прийняття існуючих норм. Зростання кількості міжнародних економічних інституцій під проводом Китаю у посткризовий період є найкращим свідченням цього. Існуючі економічні інститути мають рішуче західний «смак»; МВФ завжди очолюють європейці, Світовий банк — американці. Навіть у Азійському банку розвитку (АБР) домінує Японія; Китай, незважаючи на те, що він є найбільшою економікою в Азії, має порівняно з Японією наполовину менше акцій з правом голосу, а президент банку завжди був японцем [129]. Американські зусилля, спрямовані на забезпечення зростання Китаю, зіткнулися з політичним спротивом, оскільки члени обох партій Конгресу зайшли в глухий кут при обговоренні законопроектів щодо реформування розподілу голосів у МВФ [61]. Як і очікувалося, якщо Китай не може вписатись в

рамки існуючої системи через давно розподілені сфери впливу, то можна очікувати, що він «створить власні паралельні міжнародні домовленості» [75, с. 109]. Саме в такому контексті Китай закликав до створення чотирьох основних конкурентів західних міжнародних інституцій: Азійського інфраструктурного інвестиційного банку (АБІІ), Нового банку розвитку (який складається з країн БРІКС), військово-політично-економічної Шанхайської організації співпраці і, нарешті, Валютного резервного фонду для забезпечення країн ліквідністю в разі фінансових криз і потрясінь. Вже зараз американські можновладці демонструють неприйняття АБІІ, навіть критикуючи британський уряд за його бажання стати одним з членів-засновників [61]. Заходи, подібні до цього (так званий Азійський валютний фонд), японці випробували після азійської фінансової кризи, але зустріли бурхливий опір з боку адміністрації Клінтона, і, врешті-решт, їх не було втілено. Можливо, китайська ініціатива виявиться більш тривалою.

Можливо, реалістична школа є ключем до розуміння сучасних китайських дій. Реалізм стверджує, що держави по суті своїй прагнуть змінити існуючу систему й максимізувати свою владу, прагнуть домінувати над міжнародним порядком і переробляти його на свій смак [89]. На думку таких радикальних реалістів, як Джон Міршаймер, всі держави демонструють такі агресивні тенденції, і вони намагатимуться змінити існуючу рівновагу сил «завдяки набуттю додаткових потужностей за рахунок потенційних суперників» [89, с. 34]. Ця теорія максимізації влади може допомогти пояснити, чому Китай в останні роки перетворюється на ревізіоніста. Справді, Міршаймер стверджує, що зростання відносної сили Китаю (завдяки своєму швидкому економічному розвитку, військовій модернізації та наполегливій політиці щодо постачання енергоносіїв, багатосторонніх інституцій та майбутнього Тайваню) приводить його до можливого конфлікту зі США [89]. Варто очікувати, що держави заповнюватимуть владні порожнечі, присутні в міжнародній системі (міжнародні відносини, як природа, не терплять порожнечі). Якщо США відмовляється від лідерства або впливу на певній арені, можна очікувати, що китайська влада (або влада іншої держави) заповнить звільнене місце. Ця теорія, схоже, пояснює деякі

прояви ревізійонізму, які згадувались раніше. Зростання АБП та валютні резерви юанів можуть розглядатися як надання послуг для зростаючого сегмента глобальної системи, яким недостатньо гарантій американської сторони.

Проте твердження Міршаймера, що держави є жорсткими максимізаторами влади, завжди шукаючи перших ознак слабкості, щоб змінити систему і зайняти домінуючу позицію, також піддавалось критиці. Китай висловив готовність (на сьогодні) домагатися більш поступового перегляду міжнародної системи. Пан Сень, заступник генерального директора МЗС Китаю, у виступі заявив: «Якщо міжнародні норми будуть встановлені колективно за допомогою угоди, частиною якої стане Китай, то Китай буде дотримуватися таких правил. Якщо ж правила визначаються однією або кількома державами, Китай не зобов'язаний їх дотримуватися» [116].

1.3. Геоекономічна стратегія Китаю на сучасному етапі

Коли економічне зростання Китаю сповільнилось улітку 2015 року, фондовий ринок став більш мінливим і юань несподівано девальгував. Це сколихнуло світові ринки, підтверджуючи приказку «Коли Дракон чхає, хворіє увесь світ». Кілька військово-тихоокеанських країн, від Австралії до Таїланду, відчували сповільнення економічного зростання. В'єтнам, Казахстан і Туреччина зіткнулись з девальвацією власної валюти слідом за юанем. Події, які відбуваються у Китаї — другій за величиною економікою в світі — мають глобальний вплив.

Відповідно, можна дійти висновку, що Китай володіє помітною геоекономічною потужністю і значним руйнівним потенціалом. Основні інструменти його економічної експансії охоплюють п'ять сфер: значне зростання обсягу зовнішньоторговельних операцій, прями закордонні інвестиції з Китаю в країни світу, розгортання ініціативи «Пояс і шлях», діяльність багатосторонніх

фінансових інституцій під проводом Китаю, інтернаціоналізація юаня. Система економічної експансії Китаю на сучасному етапі викладена на рис. 1.10

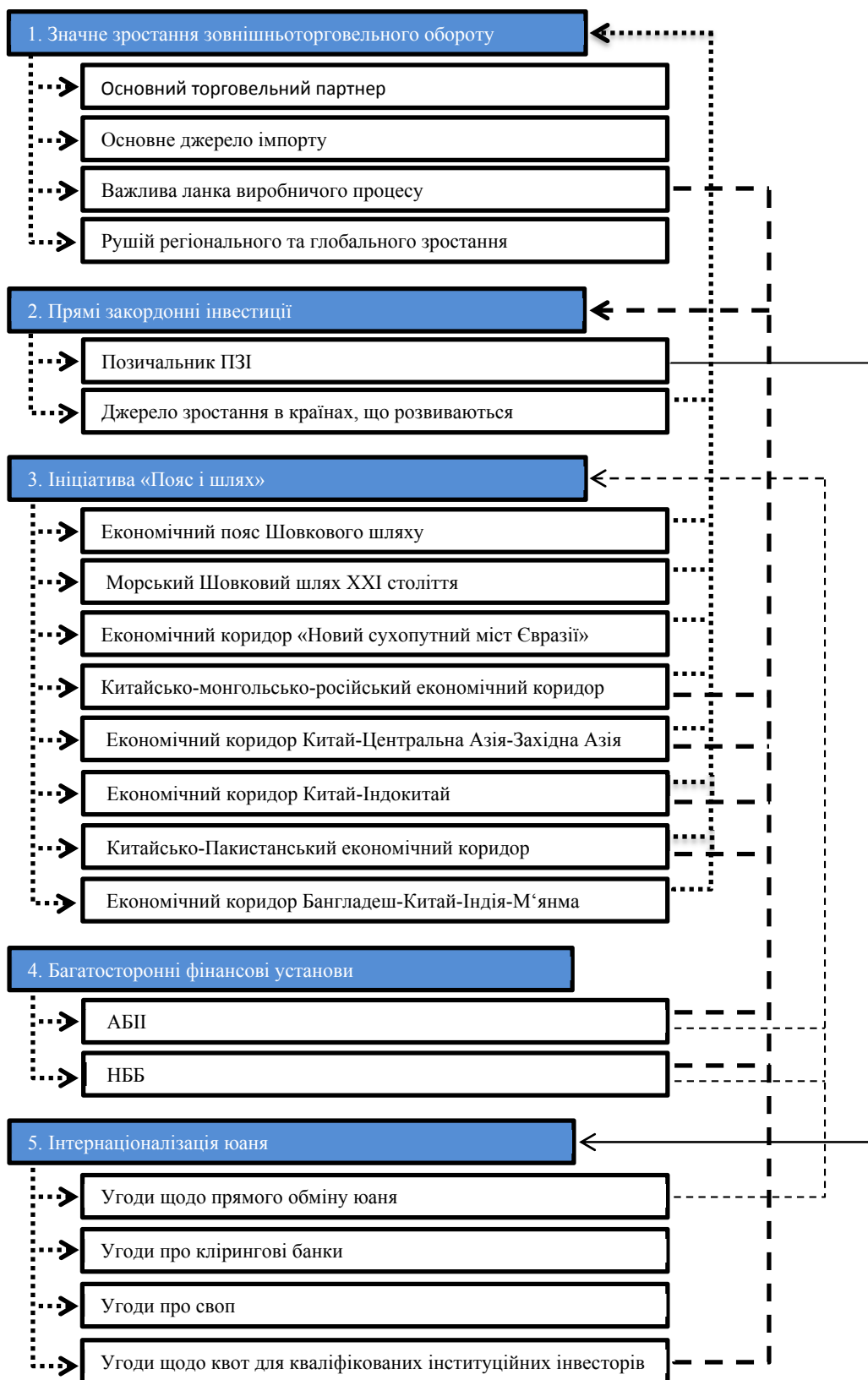


Рис. 1.10. Канали економічної експансії та її прояви

Розроблено автором

Інтенсивне зростання торговельних операцій. Китай є найбільшим торговельним партнером для більш ніж 130 країн світу [152]. У Азійсько-Тихоокеанському регіоні Китай є найбільшим торговельним партнером для Північної Кореї, Південної Кореї, Монголії, Сінгапуру, Таїланду, М'янми, Казахстану, Туркменістану, Росії, Австралії, Нової Зеландії та ін. Також він є найбільшим джерелом імпорту для Японії, Індонезії, Малайзії, В'єтнаму, Філіппін, Індії, Пакистану, Бангладеш та ін. Як найбільший у світі центр складання промислових товарів, Китай наростив торгівлю з економіками регіону, які є частинами глобального виробничого ланцюжка, і стимулював їхнє економічне зростання. Насправді, сьогодні від Китаю залежить 50 % економічного зростання Азійського регіону, тобто Китай є найбільш потужним локомотивом регіонального росту [148]. Економіка Китаю перетворилась на барометр економіки Азії.

Прямі закордонні інвестиції. Після фінансової кризи 2008 року, Китай став активним постачальником прямих закордонних інвестицій (ПЗ). Від 2012 до 2014 років Китай був третім за обсягами інвестором у світі, поступаючись лише США та Японії [32]. Станом на 2017 рік за сукупним обсягом інвестицій у світі Китай займає 11 позицію [122].

У Азійсько-Тихоокеанському регіоні Китай є провідним інвестором для М'янми, Монголії, Камбоджі, Лаосу та Північної Кореї, а також потужне джерело інвестицій для Казахстану, Пакистану, В'єтнаму, Індонезії, Австралії, Малайзії та ін. На відміну від американських і японських інвесторів, зосереджених на виробництві, інвестиції з Китаю зосереджені у енергетичному секторі, видобуванні сировини та інфраструктурі. При цьому, в міру зростання витрат на робочу силу і ціни на землю, Китай починає поволі переводити свої виробничі потужності у сусідні країни, такі як В'єтам, Індонезія, Бангладеш, Індія тощо. Оскільки ПЗІ створюють можливості для економічного зростання, збільшення зайнятості та урядових доходів, зростання інвестицій з Китаю в зарубіжних країнах є одним з найважливіших інструментів його економічної експансії і нарощування гео економічної сили.

Ініціатива «Пояс і шлях». Ця ініціатива, раніше відома як «Один пояс, один шлях» [117], спираючись на широкі географічні зв'язки Китаю з євразійськими країнами і неймовірний потенціал для економічного зростання, який обіцяє цей величезний регіон, спрямована на сприяння економічному співробітництву Китаю з країнами Південно-Східної Азії, Центральної Азії, Південної Азії, Західної Азії та Східної Європи. Згідно з концепцією «Пояс і шлях», Пекін розробив пропозиції економічного поясу Шовкового шляху, Морського Шовкового шляху XXI століття, економічного коридору Китай-Пакистан, економічного коридору Бангладеш-Китай-Індія-М'янма. Ці плани спрямовані на полегшення торгівлі та інвестицій, поліпшення трафіку, а також торговельно-грошового співробітництва. Багато країн регіону особливо зацікавлені в участі Китаю у розвитку їхньої інфраструктури, оскільки недостатньо розвинена транспортна система у цих країнах є головною перешкодою для їхнього економічного зростання. Наприклад, Китай допомагає Казахстану та Пакистану модернізувати свої залізничні об'єкти. Ініціатива «Пояс і шлях», коли буде впроваджена, не тільки розширить економічні зв'язки Китаю зі спорідненими країнами, але й підсилить геоекономічний вплив Китаю в Євразії, оскільки вона ефективно перетворює Китай на центр розгалуженої економічної мережі.

Багатосторонні фінансові установи. Останніми роками Китай ініціював створення Азійського банку інфраструктурних інвестицій (АБІІ) та Нового Банку розвитку БРІКС (НББ) для надання фінансової підтримки для ініціативи «Пояс і шлях», а також розвитку інфраструктури в країнах БРІКС. Китай володіє більше 30 % акцій і 26 % прав голосу в АБІІ, і 41 % акцій в НББ більше, ніж будь-який інший член. Це дає Китаю потужний вплив на прийняття рішень, а також на діяльність обох установ. Оскільки все більше і більше країн Азійсько-Тихоокеанського регіону користаються послугами, що надаються цими установами, геоекономічний вплив Китаю та його економічна експансія зростатиме.

Інтернаціоналізація юаня. Від 2009 року Китай просуває політику інтернаціоналізації юаня, тобто заохочує використання юаня у міжнародній

торгівлі та інвестиціях, а також включення його у резервні активи центральних банків інших країн. На сьогодні Китай уклав 10 угод щодо прямого обміну юаня на інші валюти [151], угоди про клірингові банки у 15 країнах, 32 угоди з центральними банками щодо отримання іноземної валюти на короткий термін в обмін на національну для валютних інтервенцій (угоди про своп) [150], і 15 угод з країнами щодо квот в юанях для кваліфікованих інституційних інвесторів [149].

Більшість з цих угод стосуються сусідніх з Китаєм країн. Крім офіційних угод, юані широко використовуються в регіоні, від В'єтнаму до М'янми, від Монголії до Північної Кореї, що є інтернаціоналізацією юаня де факто. В міру зростання ПЗІ Китаю, експансія юаня продовжує наростати.

Хоча економічне зростання Китаю в останні роки поступово сповільнюється, його частка світової економіки зростає, як і зовнішня торгівля та інвестиції. Це безумовно гарантує подальшу економічну експансію у Азійсько-Тихоокеанському регіоні та за його межами. Протягом останніх 10 років Китай вже неодноразово застосовував свою геоекономічну владу для тиску на деяких сусідів, то ж у майбутньому світ має бути готовий до того, що Китай буде вдаватись до цього інструмента все частіше, та все ефективніше.

Проаналізувавши основні тенденції формування геоекономічної стратегії Китаю, праці вчених та XIII П'ятирічний план розвитку Китаю можна виокремити такі основні перспективи розвитку економічної експансії країни на найближчі 5 років.

1. Уповільнення зростання економіки Китаю. Зростання економіки Китаю поступово уповільнюватиметься у середньостроковій перспективі, оскільки продовжуються структурні зміни та політичні зусилля, спрямовані на подолання накопиченої фінансової уразливості. Зростання Китаю поступово сповільнилося від 2012 року, відповідно до того, що президент Сі Цзіньпін назвав «новою нормою»: відповідно до його публічної заяви, «нова норма» передбачає, що зростання економіки Китаю буде повільнішим, але якіснішим і більш сталим, відповідно до структурних змін економіки. Після середньорічних 10 % зростання, які спостерігались протягом кількох десятиліть, у 2013 році ріст скоротився до

7,7 %, а у 2018 році вже сягав лише 6,5 %. Після світової фінансової кризи в 2008 році Китай забезпечував найбільший внесок у світове зростання, і навіть прогнозований повільний темп зростання залишається вражаючим за сучасними глобальними стандартами.

У короткостроковій перспективі уповільнення темпів зростання відображає політику скорочення кредитування, обмеження тіньових банків, зменшення запозичень місцевими органами влади та скорочення надлишкових потужностей у промисловості. Ці політики спрямовані на усунення вразливостей, що виникли внаслідок реалізації великого пакету стимулів для пом'якшення наслідків світової фінансової кризи 2008 року, що стрімко збільшило рівень боргу в економіці.

У середньостроковій перспективі уповільнення росту відповідає зміні моделі зростання Китаю. Як Китай вже давно визнав, його структура зростання, заснованого на енерго- та ресурсомістких інвестиціях, виробництві та експорті, призвела до економічних, екологічних та соціальних дисбалансів, які накопичилися з часом. Зменшення цих диспропорцій вимагає структурних економічних змін від промисловості до сфери послуг, від інвестицій до споживання та від експорту до внутрішніх витрат. Впровадження цих змін може призвести до подальшого сповільнення зростання у короткостроковій перспективі.

2. Відновлення рівноваги структури економіки Китаю. Є ознаки переходу до більш стійкої економічної структури. У 2012 році на сферу послуг припадає найбільший внесок в економічне зростання, що є ознакою переходу до більш розвиненої економіки. До 2014 року частка сектора послуг у ВВП становила 48 %, перевищуючи частку промисловості на п'ять пунктів. А 2018 року частка сектора послуг вже сягала 51,6 %, все ще випереджуючи промисловість. Перехід від зростання, заснованого на інвестиціях, до зростання, заснованого на споживанні, є повільнішим, хоча є ознаки ребалансування економіки; в останні роки споживання зросло трохи швидше, ніж інвестиції. Зміна структури зовнішньоекономічних зв'язків відбувається швидше: профіцит рахунку поточних операцій скорочується з майже 10 % ВВП у 2007 році (найбільший показник) до

близько 1,3 % ВВП у 2018 році. Все більш ефективна структура експорту Китаю, перехід до більш високої вартості виробництва, збільшення витрат на НДДКР та збільшення кількості патентів, отриманих на внутрішньому ринку та за кордоном, свідчать про подальший прогрес у напрямку нової моделі зростання.

На найближчі 2 роки очікується середній ріст ВВП Китаю у 6,3 % (Додаток Б). Рис. Б.1 – Б.4 Додатка Б відображають ребалансування внутрішньої економіки, рис. Б.5–Б.6 — зовнішніх економічних зв'язків.

Середньорічне зростання ВВП відповідно до наступного П'ятилітнього плану очікується в межах 4,5–5 %. Продовжиться реструктуризація вітчизняного попиту, при чому споживання буде стабільно більшим за інвестиції. Зростання інвестицій сповільниться унаслідок нижчого кредитування і нормалізації ринку нерухомості.

В міру того, як виробництво і зайнятість будуть рухатись убік сектора послуг, ринок праці продовжуватиме зростати і підтримуватиме ріст приватного споживання. Що стосується заощаджень, продовжиться перехід від капітало- і ресурсномістких галузей до послуг, чому сприятиме політика пом'якшення бізнес-регулювання у секторі послуг і раціоналізації надлишкових потужностей у промисловому секторі. Ріст сектора послуг, як очікується, перевищить ріст промисловості і ще до 2020 року на послуги припадатиме основний внесок у зростання ВВП.

3. Ключові реформи. Китай продовжує надавати все більшій ролі ринковим силам, що і надалі підтримуватиме ріст продуктивності. Проте зростання сповільнюватиметься, оскільки Китай досягає межі ефективності у більшій частці галузей. Натомість, продовження реформ може стимулювати зростання продуктивності.

Ключові реформи у найближчі роки включатимуть фінансовий сектор для покращення розміщення кредитних коштів в економіці, реформу системи прописки, що покращить продуктивність праці та збільшить вітчизняний попит і земельну реформу, яка дозволить удосконалити розміщення сільськогосподарських земель і вищу продуктивність сільського господарства.

Хоча прогнози вказують, що сповільнення зростання економіки Китаю буде поступовим і впорядкованим, відповідно до продовжуваних реформ, існує кілька ризиків. Деякі з цих ризиків, особливо ризик дефляції у Євразії, останнім часом зменшується, але інші залишаються загрозливими. Погіршення прогнозів для деяких країн, що розвиваються, особливо тих, що є експортерами сировини, знижує їхню надійність. Поряд з можливістю волатильності монетарної політики США, це збільшує ризик нестачі фінансових засобів. Крім того, поцінування долара може сповільнити економіку США більше, ніж очікувалось. Якщо усі ці ризики реалізуються водночас, дестабілізація економік країн, що розвиваються, може бути значною.

Для Китаю недостатньо активні зусилля для запобігання вразливостям можуть призвести до швидшого сповільнення економічного росту через неузгодженість темпів росту капіталовкладень. Через глобальну фінансову кризу можливості Китаю щодо обслуговування боргу знизились і глобальний досвід переконує, що швидке зростання відношення кредитів до ВВП (як у Китаї) як правило призводить до сповільненого економічного зростання. На сьогодні Китай має певний запас міцності для запобігання швидкому падінню темпів росту, але з часом він може вичерпатись. Якщо державний борг становить менше 60 % ВВП, він забезпечує певний фіскальний простір для застосування обмеженого стимулювання у випадку занадто швидкого падіння темпів росту. А заходи контролю за рухом капіталу при портфельних інвестиціях і банківських позиках можуть запобігти різкому відтоку капіталу.

Експансія Китаю як економічної і торгової суперсили протягом останніх 10 років міцнішала по силі і масштабі. Від 2009 року його економіка зросла більш ніж удвічі. Експансія Китаю стала стимулом для решти світу, пропонуючи великий зростаючий внутрішній ринок, а також джерело ПЗІ і дешевого експорту. З економічною силою прийшов і геоекономічний вплив.

Але від 2015–2016 років занепокоєння щодо темпів зростання Китаю, структури його економіки і визначення політичного курсу призвели до значних змін у настроях. Для країн, які прямо залежать від зростання економіки Китаю,

виникає питання — чи їхні зв'язки з другою найбільшою економікою у світі не перетворюються на тягар, а не перевагу?

У 2015 році на Щорічній зустрічі МВФ у Лімі (Перу) увага була акцентована на ризиках, пов'язаних з китайською економікою. Сумнівні урядові прогнози економічного зростання, непередбачувані коливання валюти, нестабільна економічна політика Пекіна були названі серед найбільших глобальних економічних ризиків.

Це занепокоєння стосувалось, насамперед, сповільнення економічного зростання Китаю і сумнівної економічної політики. На сьогодні важко сказати, якими будуть міжнародні економічні наслідки від трансформації економіки Китаю. Тим не менше, МВФ підрахував, що зниження темпів економічного зростання Китаю на 1 % призводить до зниження зростання на 0,3 % у країнах Азії. У країнах АСЕАН цей спад може становити 0,6 %, а в Східній Азії вплив може бути навіть більшим, можливо 0,7 %. Звичайно, ці оцінки є приблизними, тому що мало конкретних даних для аналізу впливу сповільнення економічного зростання порівняно з впливом реструктуризації економіки Китаю. Очікується, що структура економіки Китаю все більше робитиме акцент на сфері послуг і внутрішньому споживанні, тому інші країни, які були надто залежні від «старої» китайської моделі зростання, особливо від виробників напівфабрикатів і засобів виробництва, намагаються змінити свої моделі зростання.

Більше того, незважаючи на обмежені фінансові зв'язки і ризики, 2016 року зниження на Китайських фондових біржах мало глобальний «ефект доміно», коли навіть інвестори зі США мусили зважати на зміни на китайському ринку і коливання китайської валюти.

Подальша невпевненість щодо внутрішньої економічної моделі Китаю, його фінансової стабільності і політичних заходів впливає на потоки приватного капіталу, коли громадяни та підприємства Китаю намагаються диверсифікувати ризики і знайти безпечніші гавані для своїх грошей. Це призводить до зростання тиску на юань відносно його традиційної прив'язки до долара США. Щоб досягти обіцяної стабільності валюти, Центральний банк Китаю був змушений витратити

значні резерви (понад 500 млрд дол.). Проте юань продовжував девальвувати. Регіональні торговельні партнери також зазнали впливу цих монетарних проблем через прямий і непрямий вплив на їхню економіку і добробут громадян. На поточному рівні економічної експансії політика Народного банку Китаю впливає на економічне, фінансове та монетарне здоров'я інших країн, які змушені вживати заходи, маючи невеликі можливості вплинути на політику Китаю, яка зачіпає їх на багатьох рівнях.

Потужне зростання Китаю приносило користь іншим країнам, на що китайські можновладці неодноразово вказували. Сповільнення зростання, мінливість ринків і зростання побічних ефектів внаслідок економічної експансії може призвести до зворотної реакції, збільшуючи ризик того, що негативні економічні наслідки позначатся на політичних зв'язках з іншими країнами. Тому економічні і фінансові заходи щодо покращання внутрішньої ситуації в Китаї можуть також прямо впливати на його економічну експансію за кордон.

Також варто зазначити, що в міру реструктуризації економіки Китаю можуть змінитись країни, які підпадають під його економічний вплив. Наприклад, країни, що експортують сировину залежать від Китаю для забезпечення власного зростання. Тепер вони можуть виявитись менш прив'язаним до Китаю і змушеними переглянути свою економічну фінансову і навіть політичну модель, щоб відповідати цим новим зовнішньоекономічним зв'язкам. В той час, коли Китай зосереджує більше уваги на внутрішніх джерелах зростання замість моделі, заснованій на експорті, їхні цілі та програми щодо участі в багатосторонніх торговельно-економічних організаціях, можуть бути переглянуті, а пріоритети змінені. Тривають дебати щодо того, чи буде Китай менш залежним від торгівлі та більш орієнтованим на свій внутрішній ринок, стане більш наполегливим у питаннях міжнародної економічної політики, у міру того, як продовжуватиметься його економічна експансія, і менш залежним від існуючих правил і норм. Щодо цього не існує єдиної думки, оскільки деякі дослідники вказують на постійний інтерес Китаю до приєднання до мега-регіональних організацій, таких як Транстихоокеанське партнерство як доказ протилежного.

Однією з найбільш показових ознак економічної експансії є просування інфраструктурних планів. Війни Америки в Іраку та Афганістані дозволяють усвідомити, наскільки обмежена роль військових у кінцевій перемозі. Натомість після століття зовнішньоекономічних зв'язків, які обмежувались торгівлею фруктами, Китай почав розбудовувати інфраструктуру в Афганістані. Зараз Китай вже є найбільшим іноземним інвестором в Афганістані, що пояснює, чому президент Ашраф Гані здійснив свій перший державний візит до Китаю, намагаючись забезпечити збільшення інвестицій в дороги, залізниці та видобуток корисних копалин. Незабаром американська присутність в Афганістані стане практично непомітною поряд із впливом Китаю.

Західні дослідники очікували, що участь Китаю у Світовому банку, Міжнародному валютному фонді, Світовій організації торгівлі та інших організаціях сигналізувала про його бажання підпорядковуватись західноцентричному порядку. Але нещодавно Китай створив окремі структури, такі як АБП, для просування свого порядку денного. Бюджет АБП складає 100 мільярдів доларів — приблизно стільки ж, як і план Маршалла в Європі (з поправкою на інфляцію). В основному, цей бюджет витрачається на фінансування доріг, залізниць, трубопроводів, передачі електроенергії та інших каналів зв'язку через Євразію для експансії Китаю на захід.

Сприятливим є і час реалізації ініціативи «Пояс і шлях». Роздроблені постколоніальні і колишні радянські республіки на периферії відчайдушно потребують нової інфраструктури, а Китай перетворює свої надмірні фінансові ресурси на кредит для відбудови економіки сусідів — за рахунок закупівлі в Китаї надлишкових запасів сталі і цементу, і за допомогою китайської праці.

АБП також пов'язаний з реформою міжнародної системи ззовні, оскільки західні держави не бажали реформувати її зсередини. Справді, створення АБП примусило західні країни пристосуватися до нього, а не навпаки: Велика Британія, Німеччина, Австралія та Республіка Корея приєдналися до АБП. США оцінюють свою надійність своїми військовими витратами; країни ЄС та Азії — витратами на інфраструктуру. Європейські та азійські фірми (особливо з Китаю,

Японії та Південної Кореї) домінують у глобальному ланцюгу «проекування, матеріально-технічне забезпечення, будівництво», і лише «Bechtel», «Flour» і KBR є впізнаваними американськими фірмами у цій сфері.

Вочевидь, західні багатосторонні інститути, такі як Світовий банк та Азійський банк розвитку (АБР), втратять певну частку впливу і ринку в Євразії, оскільки їхні витрати та ефективність є меншими порівняно з новими організаціями, такими як АБП, Банк БРІКС, Фонд Шовкового шляху та інші.

АБП є першою великою організацією в т.зв. «добі інфраструктурних альянсів», де економіка і дипломатія є двома сторонами однієї монети. Міцність зв'язків вимірюється не членством в таких клубах, як НАТО, а через обсяги економічних потоків між ними. Інфраструктурні альянси — це більше, ніж корупційні угоди між авторитарними режимами. Фактично вони представляють проекти, що створюють робочі місця, які підвищують здатність бідних країн без доступу до моря брати участь у глобальній економіці. Як показало уважне вивчення традиційних західних проектів допомоги, нереалістичні умови фінансування товарів та інфраструктурних проектів невиправдано затримували розвиток економіки країн, що приймають, і не дозволили створити робочі місця відповідним чином. Спільна інфраструктура є спільним багатством.

У довгостроковій перспективі найбільшу вигоду від зростаючих інфраструктурних інвестицій, що ведуться в Євразії, отримає не тільки Китай і Європа, а й багато бідних країн, у яких фінансується модернізація, і які зможуть легше вивести свої товари на глобальні ринки.

Західні дослідники давно вважали, — у значній мірі обґрунтовано — що «безпека» є найважливішим глобальним суспільним благом, і що світовій системі потрібні США для її забезпечення. Сьогодні військовий «поворот» Америки до Азії стримує китайську експансію, але Китай спрямовує цю енергію на створення більшої інфраструктурної мережі зі своїми сусідами (і за її межами), щоб глибше прив'язати їх до Китаю. Навпаки, створення інфраструктури — і зв'язок, який вона представляє — стало глобальним суспільним благом нарівні з безпекою. Це те, чого країни відчайдушно прагнуть, і Китай є її провідним постачальником.

Оскільки більша частина майбутньої інфраструктури в світі ще не побудована, Китай має стати найбільшим у світі підрядником у сфері інфраструктури. Багато країн все ще хочуть, щоб американські військові захищали їх, але ще більше хочуть отримати від Китаю фінансування інфраструктури та дешеве обладнання для телекомунікацій.

Існує дуже важливий глобальний вимір інфраструктурних альянсів. У перші два роки при владі китайські лідери Сі Цзіньпін і Лі Кецянь відвідали понад 50 країн, щоб підписати інвестиційні угоди [149]. У Латинській Америці Китай продовжує укладати довгострокові контракти на придбання венесуельської нафти, пропонує валютні свопи Аргентині та міжконтинентальні залізничні проекти Бразилії. Від 2008 року Китай надав Еквадору 11 мільярдів доларів кредитів, ще 9 мільярдів доларів обіцяно в обмін майже на весь експорт нафти з Еквадору [50]. Китай також є головним іноземним інвестором у гірничодобувній галузі Еквадору. Під час спаду доступу до ресурсів, (наприклад, того, що почався в 2013–2014 роках) сировинні економіки залежать більше, ніж коли-небудь, від китайських кредитів, які можна отримати набагато швидше, ніж кредити МВФ. Деколи такі кредити можна виплачувати сировиною, якщо країни-реципієнти не володіють відповідними фінансовими ресурсами. Справді, коли борги Еквадору зросли, він фактично продав третину свого амазонського дощового лісу китайським нафтовим компаніям під розвідку [48].

З допомогою торгівлі Китай розбудовує взаємодію, за допомогою інвестицій отримує важелі. Торгівельна потуга Китаю виграє від слабкого юаня, який стимулює експорт. Але для економічної експансії Китаю потрібен сильний юань, щоб купувати активи в зарубіжних країнах. Справді, в міру поцінування валюти ПЗІ Китаю різко зросли. Навіть при сповільненні імпорту сировини, Китай бажає володіти джерелами її постачання. Придбання виробничих активів дозволяє Китаю пришвидшити отримання доступу до ринків і підвищує доходи місцевої економіки. Створюючи спільні підприємства в країнах-реципієнтах, де він займає сильне (або домінуюче) фінансове становище, Китай захищає себе від вимог країни-господаря щодо більшої частини місцевих компонентів та отримує

контроль над цілими галузями. Коли африканські країни ставлять вимогу, щоб виплавлення, перероблення, виробництво, збирання або інші виробничі процеси відбувалися на їхній території, Китай все ще необхідний для фінансування та підготовки модернізованих підприємств, місцевих працівників, і отримує вагому частку доходу від цих закордонних компаній.

Інфраструктурні союзи не є одностороннім починанням. Оскільки об'єкти інфраструктури часто будуються на іноземній території, їх можна експропріювати або передати іншим партнерам з наслідками, які важко передбачити. Яскравим прикладом може слугувати Шрі-Ланка. Через 600 років після подорожі Чжен Хе у Індійському океані, Китай повернувся на Шрі-Ланку, пропонуючи модернізувати її порти, як перевантажувальні центри для своїх величезних обсягів експорту. Китайська стратегія створення так званої «нитки перлів» полягала в розробці морських пунктів доступу з обох боків Індії, таких як острів М'янманський Мадай, порт Хамбантота у Шрі-Ланці і пакистанський Гвадар. Хамбатота, який був спустошений індонезійським цунамі 2004 року, був повністю реконструйований. Китай також інвестував 1,5 мільярда доларів у портовий комплекс столиці Коломбо, де у вересні 2014 року був розміщений китайський атомний підводний човен, і модернізувала більшість національних автомагістралей і доріг, скоротивши час подорожі вдвічі між двома найбільшими містами Шрі-Ланки [99].

Під керівництвом колишнього президента Раджапакси, Шрі-Ланка виступала як інфраструктурний і військовий союзник Китаю в Індійському океані, тим більше, що Китай допоміг президенту припинити громадянську війну в країні. Але Шрі-Ланка врешті-решт вчинила так само, як М'янма, яка скористалася глобальним інтересом інвесторів, щоб збільшити свій вплив у конкуренції з Китаєм. Нинішній президент Майтріпала Сірізена заявив, що Раджапакса поставив Шрі-Ланку на шлях перетворення у колонію Китаю, якому країна винна більше 8 мільярдів доларів [36].

Хоча в Шрі-Ланці Китай інвестує мільярди доларів в інфраструктуру, але наростає також спротив місцевих жителів, які стверджують, що країну

«продали» китайським підприємствам. У 2018 році під час переговорів з урядом країни про купівлю Китаєм більше 6 000 га для створення на острові китайської економічної зони, вибухнули масштабні протести місцевих жителів проти створення китайського інвестиційного хабу навколо порту Хамбантота, які призвели до регулярних сутичок з поліцією. Тим не менш, зважаючи на суму боргу Шрі-Ланки (близько 95% усіх урядових доходів спрямовується на погашення зовнішнього боргу), подібна угода виглядала найбільш надійним способом сплатити Китаю за кредитами. Окрім того, частина китайських проектів в країні викликає потужні протести з боку екологів, які наголошують на значній шкоді для довкілля

Індія використовує охолодження відносин Шрі-Ланки і Китаю. Завдяки будівництву інфраструктури Китаєм, Шрі-Ланка вже досягла великих успіхів у сфері туризму та експорту текстилю, одягу та чаю. Тепер Індія може використовувати інфраструктуру Китаю — від залізниць до житла — для більш ефективного виконання власних проектів у Шрі-Ланці, використовувати острів як надійний бек-офіс і аутсорсинг для центрів обслуговування абонентів та збирання автомобілів для величезного південноіндійського ринку в 300 мільйонів. У 2015 році прем'єр-міністр Індії Моді також врегулював багаторічні суперечки з Бангладеш через земельні свопи, що дозволило їй зосередитися на конкуренції з Китаєм щодо проекту Порт Сонадія. Індія і Китай тепер змагаються за вплив на Шрі-Ланку і Бангладеш — і все більше стикаються в африканських країнах.

Інвестиції в транскордонну інфраструктуру є важливим геоекономічним питанням і елементом економічної експансії: вона дає величезні можливості для модернізації постколоніальних і пострадянських країн, які потребують серйозної фізичної та інституційної реконструкції, але вона також дає нові потужні засоби впливу Китаю на своїх сусідів та інші країни. Інфраструктурні альянси відзначають важливий перехід від військової сили як виміру геополітичного статусу та економічного розміру як визначального чинника геоекономічної ієрархії.

Спробуємо подати узагальнену характеристику економічної експансії Китаю на сучасному етапі та її основних проявів в різних регіонах світу (узагальнено див. Додаток В)

– Євразія

Одна з ключових зовнішньоекономічних ініціатив Китаю в межах посилення своєї економічної експансії — це розвиток торгівлі та інвестицій у Євразії. Основні проекти — АБП та Новий банк розвитку БРІКС — передбачають мільярди доларів на сприяння торгівлі та інвестиційні проекти, в тому числі в Росії та колишніх радянських республіках. Ці проекти — основа стратегії Китаю щодо підтримки міжнародної торгівлі та забезпечення доступу до природних ресурсів для розвитку своєї економіки, а отже, майже напевно, що вони будуть скорочені навіть при сповільненні економічного зростання в Китаї. Справді, інвестиції у Росії та Центральній Азії є життєво важливими для Нового Шовкового шляху, який з'єднає Китай з провідними ринками Європи, Близького Сходу і Північної Африки.

Традиційно, Росія насторожено сприймала зростання впливу Китаю на Далекому Сході і в Центральній Азії. До недавнього часу російський уряд не дозволяв масштабних інвестицій китайських компаній в російську економіку і намагався залучити сусідні країни до Митного Союзу та Євразійського економічного простору, щоб обмежити економічну експансію Китаю. Проте після анексії Криму, розв'язання війни на сході України і відповідних санкцій з боку Заходу та контрсанкцій з боку Росії, Росія виявилась ізольованою від західного економічного простору і змушена звернутись за підтримкою на Схід. Хоча на сьогодні жодних вагомих угод не було підписано, і не започатковано нових інвестиційних проектів, Росія уже задекларувала зацікавлення в участі у роботі АБП та Банку БРІКС, дозволила китайським компаніям купувати акції видобувних підприємств в Росії і навіть передала китайським інвесторам в оренду великі площі земель на Далекому Сході.

Сусіди Росії (особливо Казахстан) — які занепокоєні її зусиллями щодо відновлення своєї геополітичної могутності — вітають економічну експансію

Китаю у регіоні. Казахстан може виступати засновником Митного союзу та Євразійського економічного простору, але і його насторожують слова президента Росії Володимира Путіна, що «в казахів не було держави до Нурсултана Назарбаєва» [1]. Враховуючи, що після схожих заяв щодо України відбулась незаконна анексія Криму, Казахстан зацікавлений у потужній економічній противазі російському впливові.

Беручи також до уваги, що російська економіка відчуває нестачу готівкових засобів, її сусіди дуже зацікавлені в іноземних інвестиціях зі Сходу. Західні інвестиції не в змозі задовольнити потребу у капіталовкладеннях, не в останню чергу через високий рівень корупції в регіоні. З цього погляду Китай залишається найважливішим джерелом капіталу у найближчому майбутньому.

– США

Існує причина, чому геоекономічні відносини між Китаєм і США привертають стільки уваги: як ненасильницький, але безсумнівно потужний інструмент зовнішньої політики, економічна експансія є ідеальною зброєю для формування відносин між сильними гравцями. Але економічна експансія Китаю щодо США викликає два запитання: які її цілі і які її засоби? Відповідь залежить від того, яку сферу розглядати, оскільки геоекономічний вплив Китаю щодо США розгортається в чотирьох областях: у Китаї, у США, на міждержавному рівні і в третіх країнах.

1) Основа геоекономічного впливу — внутрішня економіка Китаю.

Основою геополітичної влади Китаю є його економічна сила. Таким чином, очевидно, що його економічна експансія починається на внутрішньому ринку. Часто можна натрапити на інформацію про репресивні інструменти, зокрема про те, що для іноземних компаній вести бізнес в Китаї стає все важче, оскільки прийняття політичних рішень в країні відбувається під гаслом гарантування внутрішньої безпеки. Ця тенденція відчувається в просторі інформаційних технологій, де Пекін випустив стільки нових обмежень для іноземних гравців, що їм дуже складно відповідати. Як приклади можна назвати закон про національну

безпеку, закон про боротьбу з тероризмом, закон про кібербезпеку, банківські IT-регламенти — і це лише кілька з них.

Рідше дослідники аналізують арсенал економічних стимулів, що їх пропонує Пекін. Найбільшим стимулом, який не вимагає ніяких додаткових дій з боку китайського уряду, виступає колосальний розмір внутрішнього ринку Китаю. Можна стверджувати, що важко працювати під постійним тиском політизованого регулювання, але присутність 1,3 мільярда потенційних споживачів компенсує ці труднощі. Крім цього, китайські політичні діячі зрештою зрозуміють, що уповільнення їхнього економічного зростання означає, що вони потребуватимуть американських ПІІ більше, ніж будь-коли. На теперішньому етапі вони вже ініціювали низку заходів зі збільшення і удосконалення інвестиційних можливостей в країні.

2) Нарощування геоекономічної потужності Китаю у США

Основи геоекономічної політики Китаю щодо США добре відомі: Пекін є провідним іноземним власником американських казначейських облігацій і одним з найбільших торгових партнерів Вашингтона. Це, звичайно, гарантує, що за кожним кроком політиків Китаю уважно спостерігають в столиці США, але ці дві особливості насправді не є найбільш потужними політичними важелями Пекіна. Це значною мірою пов'язано з тим, що американсько-китайські відносини — які отримали назву «Chimerica» [47] — характеризуються гарантованою взаємною конкуренцією. Принаймні, в середньостроковому періоді, жодна з цих країн не може знехтувати відносинами з іншою.

У цьому контексті вражаючою є поступова зміна ставлення Китаю до прямих інвестицій у США. Хоча було відзначено, що рівень ПІІ між двома сторонами є нижчим, ніж можна очікувати від економічних партнерів такого масштабу, останні тенденції вказують на зростаючий інтерес Китаю до того, щоб закріпитися в Америці [41]. Але на особливу увагу у ПІІ Китаю до США є не їхній масштаб, а спосіб їхнього здійснення. Розглянемо приклад.

Коли американський стартап «Uber» оголосив, що він намагатиметься проникнути на внутрішній ринок Китаю, дослідники задавали питання, чи вдасться компанії отримати дозвіл на проведення операцій в Китаї. Тому, коли Пекін видав «Uber» дозвіл, і стартап вийшов на китайський внутрішній ринок, можна було б відмітити безпрецедентний рівень чесної гри в китайсько-американських ділових відносинах. І все ж незабаром з'явилася новина про те, що найбільший китайський конкурент «Uber» (компанія під назвою «Didi Kuaidi») вирішив перенести конкуренцію до США, інвестуючи в найбільшого американського суперника «Uber», компанію «Lyft» [57]. Багато в чому цей крок можна було б інтерпретувати як застереження американським компаніям, які прагнуть розширити свою діяльність в Китаї: вони мають бути готові відбивати напади з обох сторін Тихого океану.

На даний момент США і Китай увійшли в стадію активної торговельної війни. Президент США Дональд Трамп скаржився на торговельну практику Китаю ще вступу на посаду в 2016 році. У 2017 році США розпочали розслідування китайської торговельної політики. У 2018 році на китайський імпорт вартістю у мільярди доларів було встановлено додаткові митні тарифи, на що Пекін відповів аналогічно. У грудні 2018 року обидві країни домовилися припинити дію нових торговельних тарифів і розпочати переговори, але згоди не було досягнуто, і натомість відбулась чергова ескалація тарифних ставок.

У 2018 році США тричі підвищували тарифи на китайські товари на суму понад 250 млрд. доларів. Мита розміром до 25 % охоплюють широкий асортимент продукції, від сумок до залізничного обладнання. Китай відповів, встановивши тарифи в межах від 5 % до 25 % на 110 млрд. доларів американської продукції, включаючи хімікати, вугілля та медичне обладнання.

Після невдалого перемир'я у грудні 2018 року, США у травні 2019 року підвищили нові тарифи з 10 % до 25 % на товари вартістю 200 млрд дол. Китай відповів впровадженням мит на 60 млрд дол. американського імпорту. Новий виток підвищення тарифів – на цей раз на суму 300 млрд дол. – у червні 2019 року був відкладений, про що президент Трамп оголосив на саміті G20.

Мита США на імпорт з Китаю



Мита Китаю на імпорт з США

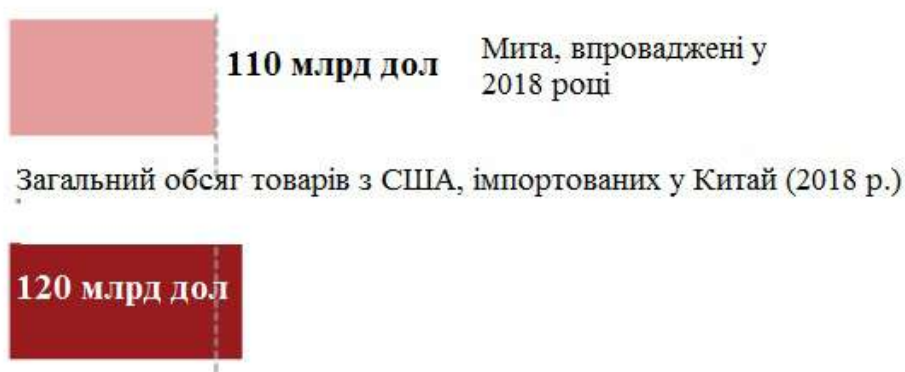


Рис. 1.11. Наслідки торгової війни між США і Китаєм

Складено автором за даними МВФ

Наразі про свої збитки від торгової війни між США і Китаєм оголосили як американські компанії, так і БНП. Для Китаю розгортання торгової війни означає подальше сповільнення економічного зростання, що вже було помітно у першому кварталі 2019 року. Побоювання щодо подальшої ескалації тарифів позначились на фондових ринках. Також МВФ попередив, що повномасштабна торгова війна послабить світову економіку.

3) Міжнародні організації як інструмент економічної експансії Китаю

Багато уваги в дослідженнях, які ми згадували вище, приділяється питанню, чи намагається Китай пристосуватись до глобального політичного і економічного порядку, сформованого під проводом США, чи, навпаки, змінити його. Проаналізувавши наукові праці, можна дійти висновку, що обидва твердження є

до певної міри правильними. Пекін розуміє, що МВФ, Світовий банк та інші подібні установи нікуди не зникнуть, тому він прагне максимізувати свої важелі в них. У минулому це означало спроби збільшити кількість своїх голосів у МВФ через реформу квот, яка була узгоджена з США у 2010 році, але так ніколи і не була втілена в життя. Зовсім недавно Китай звернув увагу (успішно) на включення юаня в кошик резервних валют МВФ (інакше відомий як спеціальні права запозичення). Інші ініціативи включають відпрацьовані підходи до партнерства з меншими організаціями, такими як Організація економічного співробітництва та розвитку [99].

Складнощі з таким підходом полягають в тому, що він безпосередньо залежить від бажання США прийняти Китай; але це бажання є досить обмеженим. Тому Китай вирішив вжити власних незалежних заходів. Або, радше, він вирішив організувати власну партію і запросити всіх, включаючи найближчих союзників США, до відходу від Бреттон-Вудської системи. Досить успішно — про це свідчить той факт, що (проти волі Вашингтона) Австралія, Південна Корея, Саудівська Аравія і навіть найвірніший партнер США, Велика Британія, вирішили приєднатися до китайського АБП. Це був переломний момент для глобальної політики і серйозний удар по зусиллях США щодо захисту того, що вони вважають священним ліберальним міжнародним порядком.

4) Економічна експансія Китаю у третіх країнах

Цілком доцільно підсумувати аналіз геоекономічного впливу Китаю на США, розглядаючи економічну експансію Пекіна в третіх країнах, оскільки останні події в цій сфері є репрезентативними для загального геоекономічного впливу Китаю.

Китай зумів ефективно протистояти США та іншим західним країнам в Африці на південь від Сахари та в Латинській Америці, оскільки Пекін здатний забезпечити швидке фінансування без додаткових умов. Але питання в тому, що станеться, коли фінансові ресурси Китаю зменшаться і Пекін не зможе дозволити собі надавати фінансування, щоб стримати вплив США? Справді, США не завжди є такими добродішними, як американці хотіли б вірити, і Вашингтон, звичайно,

зловживав своїм домінуючим становищем у гео економічних сферах за останні роки (наприклад, використовуючи як зброю свій фінансовий вплив). Але принципово, США виступають за ліберальний глобальний порядок, навіть якщо іноді порушують правила. Хоча економічна експансія Пекіна сьогодні може бути вражаючою, вона також спирається на економіку, яка зростатиме все повільніше з плином років, що призведе до переоцінки її зовнішнього впливу.

– Південна Азія

Китай має явний інтерес до створення стабільного середовища в Південній Азії. Він має спільний кордон з п'ятьма країнами Південної Азії. Якщо економіка Китаю буде рости і процвітати, то він прямо зацікавлений у відсутності будь-яких проблем щодо безпеки в будь-якій країні цього регіону.

Південна Азія страждає через недовіру і ворожість. Це один з найменш інтегрованих регіонів світу. Хоча угоди про вільну торгівлю підписані на папері, Південна Азія продовжує залишатися регіоном з найгіршими показниками внутрішньо-регіональної торгівлі. У міру зниження тарифних бар'єрів знайдено інноваційні способи захисту від сусідського імпорту. Практично в кожному комюніке щодо зустрічей глав держав і керівників урядового рівня йдеться про наміри інвестувати в інфраструктуру, але для виконання цих обіцянок ніколи не знаходиться ресурсів. Справді, у багатьох випадках, коли Азійський банк розвитку або інші інституції ініціювали вражаючі проекти регіонального значення, більша частина коштів використовувалась надзвичайно повільно або залишалась невиплаченою через відсутність інтересу з боку країн-реципієнтів.

У регіоні, подібному до цього, практично неможливо уявити собі, що усі країни, що входять до складу Південної Азії, будуть однаково ставитись до економічної експансії Китаю або США. Експансія Китаю до Південної Азії є очевидною, але кожна країна по-різному розглядає свою роль. Окрім того, хоча багато досліджень останнім часом зосередились на експансії Китаю в Південній Азії, але Китай там був присутнім уже багато десятиліть. Сила впливу і темпи експансії, безумовно, зросли, але для багатьох країн Південної Азії роль Китаю не нова.

На прикладі Індії та Пакистану можна зрозуміти, наскільки різноманітний вплив Китаю на різні країни регіону. До китайсько-індійської війни 1962 року Китай і Індія мали відносно спокійні відносини. Однак від того часу обидві країни розглядали один одного як конкурентів у регіоні. Тоді як Китай протягом останніх трьох десятиліть намагався уникнути будь-яких нових прикордонних конфліктів, щоб сконцентруватися на внутрішньому розвитку, Індія дуже багато зусиль спрямувала на те, щоб підтримувати сприйняття Китаю всередині країни і на міжнародному рівні як загрози. Обидві країни розглядали експансію одне одного в Південній Азії як конкуруючу, а не компліментну. Вступу Індії до Шанхайської організації співробітництва (ШОС) відбувся пізно, лише разом з Пакистаном. І прагнення Китаю стати членом Південно-азійської асоціації регіонального розвитку (SAARC) провокує і буде провокувати опір з боку Індії. Індія також насторожено ставиться до зростання стратегічного впливу Китаю на її найближчих сусідів Бангладеш, Шрі-Ланку і Непал. Індія вважає, що міцні політичні та економічні зв'язки Китаю з Пакистаном суперечать її власним інтересам.

У Пакистані роль і вплив Китаю розглядаються переважно як позитивні. Пакистан був бенефіціаром багатьох важливих стратегічних китайських інвестицій — від глибоководного порту в Гвадарі до недавно оголошеного китайсько-пакистанського економічного коридору Пакистану на суму 46 млрд дол. і до партнерства у сфері цивільної ядерної енергетики. Жодна інша країна не сприяє зростанню економічного потенціалу Пакистану так, як Китай. Фінансовані Китаєм проекти, ймовірно, матимуть трансформаційну цінність для енергетичних потреб Пакистану і можуть перетворити Пакистан на потенційний транзитний маршрут для торгівлі.

Для Індії ці зростаючі зв'язки між Пакистаном і Китаєм є частиною китайської стратегії стримування Індії в Південній Азії (Китай, своєю чергою, розглядає зростаючі індо-американські зв'язки як політику стримування Китаю).

Зростає економічний інтерес Китаю в таких країнах, як Бангладеш, Непал і Шрі-Ланка. Рівень торгівлі Китаю з Бангладеш вже перевершив показники

торгівлі Індії з Бангладеш, а експорт Китаю до Шрі-Ланки, що становить 4 мільярди доларів, наближається до рівня Індії. Тільки за останні три роки Китай забезпечив до 2,5 млрд доларів у великих інфраструктурних проектах, таких як аеропорт і порт Шрі-Ланки. Від 2013 року ці відносини були охарактеризовані як Стратегічне партнерство.

Непал також має геостратегічне значення для Китаю, оскільки він є замкнений між Китаєм та Індією. Нещодавнє припинення постачання нафти з Індії спонукало Китай запропонувати Непалу 1000 метричних тонн нафти на день, що демонструє тенденцію до втрати та набуття стратегічного простору в межах Південної Азії між цими двома державами.

Увага Китаю до Афганістану також зростає останнім часом. Китай є найбільшим інвестором в Афганістані. Мідна шахта «Айнак» може потенційно щорічно забезпечувати Афганістану до 400 мільйонів доларів роялті, що становить значну частину всього бюджету країни. Небажання Китаю долучатись до політичних питань в цій країні також останнім часом послабилось. Зацікавленість Афганістану у співпраці з Китаєм може бути виміряна тим фактом, що президент Ашраф Гані зробив до Пекіна один з перших візитів після свого обрання.

Ставлення до Китаю в Південній Азії відрізняється від ставлення до нього у Європі або Північній Америці. За винятком Індії, південноазійські країни розглядають Китай як надійного партнера, який допомагає країнам відчутним чином, поважаючи їхні пріоритети. Значною мірою це пов'язано з тим, що Китай прагне вкладати кошти в економічні, надійні проекти, які швидко приносять результат. Зазвичай західні країни витрачають мільярди доларів через недержавні організації і майже завжди в соціальних секторах. Багато з цих витрат не приносить видимих результатів і не є ефективними у вирішенні довгострокових потреб країни.

Зростання економічних інвестицій Китаю в Південній Азії неминуче створює значні політичні можливості для країни. Це призводить до зниження впливу США та інших західних країн на Південну Азію. Коли Китай став альтернативним

джерелом фінансування інфраструктури, такі організації, як Світовий банк і Азійський банк розвитку, також відчували його вплив. В межах Південної Азії Індія продовжуватиме розглядати зростаючий вплив Китаю як пряму загрозу своєму шляху формування регіональної влади. З усіх перелічених вище причин, найбільше виграють Пакистан, Бангладеш, Шрі-Ланка і Непал, оскільки Китай надає їм настільки необхідне фінансування у масштабних інфраструктурних і регіональних проектах.

У довгостроковій перспективі всі країни Південної Азії, включаючи Індію, зможуть отримати вигоду від збільшення інвестицій Китаю в інфраструктуру регіону. Якщо Південна Азія може подолати свій дефіцит довіри для сусідніх країн, а SAFTA (Угода про вільну торгівлю Південної Азії), яка вже була підписана, може стати повністю дієвою, то автобани, дороги та порти, що фінансуються Китаєм, додадуть ефективності та легкості внутрішньо-регіональній торгівлі.

– Латинська Америка

У Латинській Америці експансія Китаю є більш стриманою, ніж у деяких регіонах, географічно ближчих до азійської держави. Незважаючи на те, що регіон також є об'єктом китайських дипломатичних і військових ініціатив, Латинська Америка в основному відчуває вплив зростання кількості китайських компаній, що діють в регіоні, і зростання торгівлі з Китаєм, який повільно залишає свій відбиток на економіці Латинської Америки і Карибського басейну.

За 40 років від часу, коли Ден Сяопін відкрив Китайську Народну Республіку до світової економіки, взаємодія країни з Латинською Америкою та Карибським басейном зазнала трьох важливих переходів: по-перше, у 2001 році вхід Китаю до Світової організації торгівлі поклав початок експансії китайської торгівлі з регіоном. По-друге, від 2009 року почали стрімко зростати інвестиції в китайські компанії в Латинській Америці та операції з ними, при чому збільшився вплив Китаю на внутрішні справи країн, де вони працюють. По-третє, від 2015 року почалося уповільнення китайського зростання та виникли труднощі з проектами, що підтримуються Китаєм, відповідно, почались зміни в напрямку більш

збалансованого та прагматичного ставлення до взаємодії з Китаєм та його потенційного внеску в регіональний розвиток.

Зростання двосторонньої торгівлі Китаю з країнами Латинської Америки та Карибського басейну у 20 разів — з 15 мільярдів доларів у 2001 році до \$ 244 мільярдів у 2017 році [34] — і отримання більш ніж 120 мільярдів доларів китайських позик від 2005 року [35] значно вплинули на порядок денний політичних та бізнес-лідерів регіону, захопивши їх можливостями, що надаються за рахунок використання ресурсів Китаю та доступу до величезного китайського ринку, а також породжуючи опір тих, чиїм підприємствам загрожує китайська конкуренція.

Динаміка зростання кількості китайських компаній, що діють в регіоні, відрізняється за секторами. Китайські нафтові та гірничодобувні компанії, наприклад, в основному увійшли до регіону через злиття і придбання, тоді як у сфері телекомунікацій ключові китайські актори нарощували свою присутність «з нуля». Ініціативи з будівництва за рахунок фінансування з Китаю були найбільш успішними у Венесуелі, Еквадорі та Карибському басейні, тоді як інвестиції у виробництво за участю китайських компаній відбувалися переважно в Бразилії та Мексиці, які мають великі внутрішні ринки та забезпечують доступ до важливих ринків сусідніх країн НАФТА і МЕРКОСУР.

Коли китайські компанії розпочали операції в регіоні, їхні управлінські та технічні працівники стикнулись з проблемами через недостатнє знання місцевої мови, культури та формальних та неформальних правил ведення бізнесу, які потрібно було швидко вивчити на місцях.

Взаємодія з Китаєм також вплинула на латиноамериканську економіку. Що стосується економічної структури, китайські закупівлі товарів регіону, підкріплені окремими китайськими інвестиціями в їх виробництво, збільшили роль товарного експорту в економіці регіону.

Розширення торгівлі з Китаєм та іншими азійськими країнами трансформує інфраструктуру регіону, сприяючи розширенню портів Тихоокеанського узбережжя, покращенню доріг, що з'єднують їх з внутрішніми частинами

континенту, розширенням Панамського каналу та поліпшенням морської інфраструктури Карибського басейну, щоб приймати нові великі кораблі, які будуть проходити через канал.

Взаємодія з Китаєм також трансформує торговельну, фінансову та інтелектуальну інфраструктуру регіону, включаючи двосторонні угоди про вільну торгівлю, підписані між Китаєм та Чилі, Перу та Коста-Рікою. Така трансформація також включає численні урядові угоди з Китаєм з різних питань — від фітосанітарних норм до захисту інвестицій, а також розповсюдження та зміцнення орієнтованих на Китай програм у латиноамериканських і карибських університетах. Розширення китайської торгівлі з регіоном також змінило динаміку латиноамериканських фінансів, включаючи угоди про валютні свопи в Аргентині та Бразилії, а також контракти, номіновані в юанях.

Небажаним побічним продуктом зростання китайської експансії в регіоні є зростання кримінальної активності — нелегальної міграції, контрабанди товарів, озброєння і хімічних речовин для виробництва наркотиків, що надходять з Азії до Латинської Америки, а незаконно видобута сировина та гроші від наркотиків відмиваються в іншому напрямку (детальніше див. [45]).

Відносини Китаю з регіоном, ймовірно, тепер вступають у нову фазу, що відзначається зменшенням очікувань і більшим прагматизмом з обох сторін. Уповільнення зростання ВВП Китаю до 6,8 % і менше, сприяло падінню міжнародних цін на сировинні товари, через що страждають ті країни, які найбільше виграли від експорту нафтової, гірничої та сільськогосподарської продукції до Китаю. Послаблення промислового попиту в Китаї може призвести до того, що його нафтові та гірничодобувні компанії відкладуть запрограмовані інвестиції в Латинській Америці, Карибському басейні та інших країнах, де умови їх роботи дозволять їм це зробити.

Окрім серйозної кризи у фінансовій системі Китаю, слабкість внутрішнього ринку Китаю також може мотивувати китайські компанії до більш агресивної реалізації проектів будівництва, що фінансуються позиками в регіоні, а також інвестицій у виробничі потужності для виходу на Латиноамериканські ринки.

Зниження надходжень від експорту до Китаю, зменшення кількості китайських нафтових та гірничодобувних інвестицій, а також посилення конкуренції з боку китайських експортерів продукції та будівельних компаній збільшить сприйняття Китаю в Латинській Америці та Карибському басейні як конкурента, а не як джерела можливостей.

Зниження очікувань Латинської Америки буде посилено значним числом китайських проектів у регіоні, які або не були реалізовані, або зазнали значних труднощів. Приклади включають анонсований Китаєм, але поки що невикористаний фонд розвитку регіону на суму 35 мільярдів доларів, скасування інфраструктурних проектів, таких як канал в Нікарагуа та запропонованих «сухих каналів» в Колумбії, Гондурасі, Гватемалі та Мексиці, нереалізовані проекти модернізації нафтопереробних заводів в Коста-Ріці, Еквадорі та Кубі, залізниці Мехіко-Керетаро в Мексиці, а також греблі Росітас в Болівії [44].

Приклади жорсткого опору китайським проектам у сфері добувної промисловості в регіоні включають нафтові родовища в Тарапоа і Орельяні, (Еквадор), Какеті (Колумбія), а також довгий список інцидентів проти китайських гірничих проектів в Еквадорі, Перу, Мексиці та Болівії.

У той же час, Китай все частіше стає лише одним з багатьох гравців у регіоні з іноді конкуруючими, іноді з доповнюючими інтересами, у все більш складному середовищі, сформованому щільною мережею двосторонніх угод про вільну торгівлю у Тихоокеанському регіоні і багатостороннім Транс-Тихоокеанським партнерством.

– Близький Схід

Ден Сяопін при формулюванні стратегії «Тао Гуан Ян Хой» зазначав, що новий підхід Китаю має включати дві характеристики «приховувати яскравість, плекати тіні». Довгий час поведінка Китаю на глобальних ринках відповідала цьому опису. Китайські політики використовують інструменталізм, зосереджують увагу на пріоритетах і проекції невидимої сили. Центральне місце у зовнішній політиці Китаю займають США не лише через величезний обсяг спільної торгівлі, але також через роль, яку Вашингтон відіграє при формулюванні правил і

визначенні політичних цілей на міжнародному рівні. Китай визнає, що на Близькому Сході США виступає як домінуюча сила. Тому основна мета Китаю — не вступати в конфронтацію з інтересами США в регіоні, але при цьому сформулювати власний імідж, як відповідальної глобальної сили, інтегрованої у сучасну міжнародну систему.

Багато арабських країн звертались до Китаю у намаганні диверсифікувати свою зовнішню політику і знайти протизвагу впливові США у безпековій і воєнній сферах на Близькому Сході. Але Китай підтримує США як основного гравця регіону. Окрім того, у Китаю немає культурних, військових чи політичних інструментів для отримання результату на Близькому Сході. Насправді Пекін не має ні бажання, ні ресурсів для економічної експансії в регіоні, яка б включала щось більше, ніж просто імпорт нафти і деякі обмежені двосторонні відносини. У політичній матриці Близького Сходу Китай поводить себе як дуже стриманий гравець. Побоюючись ускладнень, Китай вважає за краще не втручатись активно у політику на Близькому Сході.

Найбільш проблемним моментом для Китаю на Близькому сході є Іран. Протягом 2013–2015 рр. у переговорах щодо ядерної зброї між Іраном і P5+1 Китай повністю підтримував кроки США, погоджуючись, що Тегеран не може перетворитись в ядерну силу — 40 % торгівлі Китаю проводиться морськими шляхами, половина імпорту нафти Китаю проходить через Перську затоку. Тому Пекін особливо чутливий щодо питань безпеки на морі. Він підтримує вирішення конфліктів і запобігання конфліктам в Перській затоці.

Хоча багато арабських держав намагались за рахунок Китаю диверсифікувати свою зовнішню політику, домінування США в регіоні залишалося беззаперечним, не зустрічаючи жодної конкуренції з боку інших глобальних сил. Крім своїх нафтових інтересів, Китай розглядає Центральну Азію як торговий маршрут до Європи, тому безпека цього маршруту є одним із пріоритетів.

Пекін не приймає участі в конфліктах на Близькому Сході. Китай визнав Ізраїль у 1992 році і на сьогодні має торговий оборот з ним в обсязі 11 млрд дол.,

при чому особливу цікавість у Китаю викликає ІТ-індустрія Ізраїлю. Щодо Сирії, Китай, як правило, займає позицію аналогічну до Росії. Протягом останніх 40 років Китай використовував право вето у Раді Безпеки ООН лише п'ять разів, протягом трьох років сирійського конфлікту, Китай застосував це право вже 4 рази, діючи на користь Москві. Крім того, у спробі застосувати м'яку силу після гуманітарної катастрофи у Сирії Китай збільшив фінансову підтримку і гуманітарну допомогу.

Загалом Китай не схильний розвивати економічну експансію чи будувати стратегічні відносини з будь-якою країною на Близькому Сході. Китай проводить політику невтручання, бездіяльності та розмежування конфліктів на Близькому Сході, зосереджуючись на імпорті енергії та обмеженій торгівлі.

– Африка

Інтереси Китаю в Африці багатопланові. Африка стала важливим чинником у мультиполярному світі і може допомогти Китаю урівноважити домінування Заходу. З економічного погляду інтереси Китаю в Африці пов'язані з величезними географічними просторами, неабиякими запасами природних ресурсів і населенням з потужним потенціалом розвитку. Африка зараз належить до регіонів з найшвидшим темпом зростання, забезпечуючи зростаючий ринок для китайського експорту. Торгівля Китаю з країнами Африки досягла кількох сотень мільярдів доларів і протягом останніх п'яти років Китай був найбільшим торговельним партнером Африки. ПЗІ з Китаю до Африки перевищили 25 млрд дол.

У ХХІ ст. співпраця між Африкою і Китаєм провадилась на найвищому рівні. Китайсько-африканське партнерство, ймовірно, буде взаємовигідним, оскільки зростання Китаю створює можливості для розвитку Африки, що, своєю чергою, є сприятливим для китайських експортерів і компаній, які ведуть діяльність в країнах Африки.

Китай зміцнив зв'язки з країнами Африки, як на двосторонньому, так і на багатосторонньому рівні через такі інституції як Африканський союз, де Китай надає підтримку інтеграції країн Африки, сприяє зміцненню миру і безпеки і

регіоні, а також через Африканський Банк розвитку, де Китай надає допомогу для інфраструктурних інвестицій. Країни Африки і Китай спільно закликають до реформ міжнародної системи управління і співпрацюють у вирішенні глобальних проблем людства.

Китай і Африка спільно працюють над захистом і сприянням спільним інтересам країн, що розвиваються. Китай прагне проводити інклюзивний розвиток спільно з Африкою через свої інвестиційні та торговельні відносини. Китайський досвід в галузі науки і техніки та його багатий капітал можуть доповнювати африканську працю та природні ресурси.

Геоелектронічна стратегія Китаю передбачає розповсюдження свого досвіду на країни Африки, включаючи технології, якими Китай володіє. Китай заявляє, що готовий перенести деяке працеінтенсивне виробництво в Африку, що дозволить створити нові робочі місця.

Співпраця Китаю та Африки не обмежується енергоносіями, ресурсами та інфраструктурою, але також включає індустріалізацію, урбанізацію, модернізацію сільського господарства. Крім сприяння розвитку працеінтенсивних галузей, таких як легка промисловість, виробництво побутової техніки тощо; та ініціатив співпраці для трансформації та удосконалення видобувних та енергетичних галузей, Пекін прагне до узгодження стратегій промислового розвитку між Китаєм та країнами Африки. Більше того, оскільки інфраструктура є ключовим чинником промислового розвитку, Китай активно залучений до будівництва автомобільних, залізничних шляхів, телекомунікацій, електромереж та інших проектів в Африці. Високопріоритетним є проект будівництва високошвидкісної залізничної мережі. Китай запропонував відкрити дослідницький центр щодо високошвидкісних залізниць для обміну технологіями, тренінгів і передачі управлінського досвіду.

Ще одна сфера співпраці включає фінансові проекти, такі як Фонд розвитку Китай-Африка, фонд спільного фінансування розбудови інфраструктури Африканського банку розвитку. Також існують китайські ініціативи для сприяння

трансграничним розрахункам в національній валюті, валютним свопам та створенню філій фінансових установ.

Китай також пропонує низку програм сприяння бізнесу, включно зі схемами преференційного кредитування, пільгові кредити покупцям, фонд розвитку Китай-Африка (для заохочення китайських компаній інвестувати в Африку), і нульовий митний тариф для найменш розвинених країн Африки. Також Китай пропонує низку програм розвитку людських ресурсів, сконцентрованих на підготовці місцевих професіоналів, експертів із сільського господарства, заснування демонстраційних центрів аграрних технологій, будівництві лікарень, центрів запобігання та лікування малярії, споруджені шкіл в сільській місцевості та наданні урядових стипендій африканським студентам. Також Китай докладається до процесу культурного обміну і до програм співпраці в сфері послуг, технологій та освіти та підвищення кваліфікації.

Отже, країни Африки відіграють важливу роль для китайської економіки. Але китайська діяльність на континенті викликає стурбованість через можливу «другу хвилю боротьби за ресурси Африки», що нагадує процеси колонізації XIX ст. Китайська влада спростовує такі твердження, наполягаючи на тому, що їхні стосунки з Африкою ґрунтуються на історичній дружбі, рівності, спільному розвитку, взаємній підтримці і взаємовигідному співробітництві. Стратегічне співробітництво і партнерство між Африкою і Китаєм спирається на безпрограшну основу. Справді, неодноразово відзначалась привабливість Китаю як альтернативного партнера з розвитку в Африці. Однак країни Африки мають бути обережними, щоб не покладатися надто на Китай і на його модель розвитку як на панацею від економічних проблем.

– Європа

У межах посиленої міжнародної економічної взаємодії Китай розробив активну політику для зовнішнього інвестування і через політику глобалізації, і через пізніше започатковану ініціативу «Один пояс, один шлях». Завдяки політиці глобалізації Китай планує потроїти свої глобальні активи протягом наступних років, досягнувши 20 трильйонів доларів до 2020 року. Завдяки ініціативі «Пояс і

шлях», Китай прагне вийти на ринки з трьома мільярдами споживачів середнього класу в регіонах Шовкового шляху до 2050 року, а обсяг торгівлі з 65-ма країнами має сягнути 2,5 трлн доларів.

Обидві ці напрямки зовнішньоекономічної політики мають прямий потенційний вплив на Європу. По-перше, тому, що європейські компанії представляють особливий інтерес для китайських інвесторів завдяки їхньому технологічному рівню, інноваційному потенціалу, концентрації знань і навичок, а також доступу до брендів і логістики європейського ринку. По-друге, тому що Європа є одним з кінцевих напрямків китайських нових Шовкових шляхів — ініціатива, що реалізується у вигляді масових інвестицій у секторах, де Китай має сильні порівняльні переваги, але в яких Європа також має сильні економічні та стратегічні інтереси.

Крім того, зазначена зовнішньоекономічна політика Китаю почала реалізовуватись в той час, коли європейські країни потребували, а отже, активно вітали китайські інвестиції — особливо після кризи в єврозоні та подальшого дефіциту іноземних інвестицій в ЄС. Справді, визнаючи потребу в інвестиціях, ЄС розпочав роботу з поживлення економіки єврозони через безпрецедентну програму купівлі облігацій Європейського центрального банку та зобов'язання встановити інвестиційний план для Європи. Китай вже проявив відкритий інтерес щодо участі у цьому інвестиційному плані.

Однак Китай не є просто країною-партнером або просто інвестором. Це потужна економічна експансія у поєднанні з (ще) недержавною економікою. Європейці дуже добре розуміють, що мають справу з бізнесменами та компаніями, на які впливають не лише економічні, а й політичні мотиви, і часто вони підтримуються державою. Таким чином, рівень і тип китайських інвестицій в ЄС є причиною для занепокоєння, наприклад, щодо статусу і практики китайських державних підприємств на європейських ринках.

Наприклад, візит президента Сі Цзіньпіна до Великої Британії у жовтні 2015 року викликав дебати з питань іноземних інвестицій та безпеки. Китай і Велика Британія досягли угоди щодо інвестицій Корпорації загальної атомної енергетики

Китаю — в межах консорціуму «EDF Energy» — в атомну електростанцію «Hinkley Point C», першу атомну електростанцію протягом десятиліть у Великій Британії. З цього приводу були висловлені занепокоєння щодо потенційної крадіжки промислових таємниць, а також щодо розширення доступу Китаю до інформації та впливу на деякі з найбільш стратегічних інфраструктур Великої Британії.

Подібні випадки траплялись не лише у Великій Британії. Франція також дозволила китайські інвестиції в стратегічні сектори, продавши в грудні 2014 року 49,9 % акцій аеропорту Тулуза китайському консорціуму, що дозволило Китаю вперше інвестувати в свою інфраструктуру. Іншим вражаючим прикладом є грецький порт Пірей, який нещодавно став ключовим центром у Шовковому шляху Китаю. Китайські інвестиції в порт викликали занепокоєння на рівні ЄС щодо можливої монополії Китаю в одному з головних портів Середземномор'я, оскільки китайське державне підприємство, яке вже має міноритарний пакет у порту, намагається викупити інші 67 % акцій, які на сьогодні належать грецькій державі.

Інвестиції Китаю в чутливі сектори Європи зросли — і це викликає занепокоєння. Ініціатива Китаю «Пояс і шлях» також збільшила страх щодо амбіцій Китаю в ЄС, не в останню чергу через геополітичний аспект ініціативи. Загалом інвестиції Китаю, вочевидь, є приємною фінансовою можливістю для ЄС, його держав-членів та його компаній, які можуть вільно використовувати збільшені фінансові засоби Китаю, а також чіткий інтерес до європейських активів. «Пояс і шлях», може, своєю чергою, являти собою можливість для Європи покращити, модернізувати або доповнити свою інфраструктурну мережу, зокрема, у найменш пов'язаних країнах Європи.

Однак ці інвестиції мають дотримуватися низки умов. По-перше, однакові правила потрібно застосовувати до всіх китайських інвестицій у всіх європейських країнах. Не має бути жодної можливості для держав-членів розпочати конкуренцію з іншими країнами ЄС через пом'якшення інвестиційних

правил і рамок, або для Китаю «розділяти і управляти» за допомогою преференційних інвестиційних угод.

По-друге, там, де це можливо, китайські інвестиції мають бути спрямовані на доповнення зусиль ЄС щодо іноземних інвестицій, економічного зростання та боротьби з безробіттям. Загалом китайські інвестиції мають бути спрямовані на реагування на специфічні інтереси ЄС, а не просто сприйматися як бажаний фінансовий внесок незалежно від цільового сектора та проекту. Це, однак, передбачає визначення спільної стратегії інвестицій в ЄС. Для цього держави-члени разом з інституціями ЄС мають почати з визначення потреб і визначення спільних пріоритетів на рівні ЄС.

Нарешті, переговори між ЄС та Китаєм про двосторонні інвестиційні угоди (ДІУ) мають гарантувати, що відкритість ЄС до китайських інвестицій винагороджується за рахунок більшого доступу на ринки та рівних умов для компаній ЄС у Китаї. Крім того, переговори щодо ДІУ мають використовуватися як можливість для обговорення та прийняття дієвих висновків щодо іноземних інвестицій у стратегічні галузі, що потенційно може визначати сектори та галузі з обмеженим доступом для іноземних інвесторів, особливо у випадку інвесторів із країн з неринковою економікою.

Загалом ця революційна тенденція в китайських інвестиціях є прекрасною можливістю для Європи виграти від поточної фінансової динаміки Китаю, яка не може тривати вічно. Однак, щоб максимізувати вигоди, ЄС має стратегічно мислити про те, як структурувати ці фінансові потоки та направляти їх таким чином, щоб економіка ЄС отримала користь, і гарантувати її безпеку в довгостроковій перспективі.

– Азійсько-Тихоокеанський регіон

Зовнішньоекономічна політика Китаю в Азійсько-Тихоокеанському регіоні пройшла три етапи від часу створення КНР у 1949 році: конфронтаційний; конструктивний; і поточний, суперечливий.

Коли комуністична влада прийшла до влади в 1949 році в контексті холодної війни, Китай був відрізаний від багатьох своїх некомуністичних сусідів,

включаючи Японію, Південну Корею і багато країн Південно-Східної Азії. Протягом десятиліть китайські радіостанції транслювали сусідам заклики до усунення некомуністичних урядів, ця практика припинилася лише 1978 року.

Але завершення конфронтаційного етапу розпочалось раніше, після китайсько-радянського розколу 1969 року та візиту Генрі Кіссінджера до Пекіна 1971 року. Після певного стратегічного узгодження інтересів між США і Китаєм, для протидії СРСР, багато некомуністичних режимів почали нормалізувати свої відносини з Китаєм, включаючи Австралію (1972), Японію (1973), Малайзію (1974) і Таїланд (1975). Імідж Китаю в некомуністичній Південно-Східній Азії різко покращився після того, як Китай та АСЕАН розпочали тісну співпрацю для подолання в'єтнамської окупації Камбоджі. Ця конструктивна фаза досягла піку в 1980-х роках.

Хоча припинення холодної війни та інцидент на площі Тяньаньмень у 1989 році призвели до стратегічної паузи у відносинах між Китаєм і США, вони не сповільнили розвиток відносин між Китаєм та його найближчими сусідами. Справді, Китай та країни АСЕАН посилили економічну співпрацю наприкінці 90-х рр. ХХ ст., після того, як Китай допоміг країнам АСЕАН впоратися з азійською фінансовою кризою 1997–1998 років. Ці відносини отримали подальший імпульс, коли на саміті АСЕАН-Китай у листопаді 2001 року прем'єр-міністр Чжу офіційно висловив пропозицію щодо створення зони вільної торгівлі між Китаєм і АСЕАН (CAFTA) протягом 10 років, що зробило Китай першою великою державою, яка запропонувала укласти Угоду про вільну торгівлю з АСЕАН. Китай запропонував спершу відкрити власний ринок у деяких ключових секторах для країн АСЕАН, очікуючи взаємних поступок лише через п'ять років. Китай також надав спеціальний пільговий тариф для деяких товарів з менш розвинених держав АСЕАН, тобто Камбоджі, Лаосу та М'янми. АСЕАН з ентузіазмом прийняв ці пропозиції. Цей крок сильно закріпив як економічні, так і дипломатичні відносини Китаю з регіоном.

Китай став повноправним партнером АСЕАН у 1996 році. Торгівля Китаю зі своїми азійсько-тихоокеанськими сусідами бурхливо зростала, а Китай став

провідним торговим партнером Японії (у 2009 році), Австралії (2007), Південної Кореї (2004 р.) та АСЕАН (2013 р.). Ця конструктивна фаза, що почалася в середині 1970-х років, тривала майже три десятиліття. Така процвітаюча економічна взаємозалежність і успіх, разом із стратегічними дипломатичними відносинами, створили широку основу для міцного і тривалого миру і співпраці.

Важко визначити чітку межу, коли розпочався поточний, суперечливий етап у відносинах між Китаєм і тихоокеанськими сусідами. Однак можна вказати на кілька критичних подій, які призвели до зміни тенденцій у зовнішньоекономічній політиці. З Японією відбулось охолодження стосунків у 2010 році, коли Китай потужно тиснув на Японію, щоб звільнити захопленого китайського капітана риболовецького судна. Після того, як Японія капітулювала і звільнила його, Китай ще більше образив Японію, вимагаючи вибачень. Японська громадськість виявила занепокоєння з цього приводу. З Південною Кореєю відбувся величезний прорив, коли Китай встановив дипломатичні відносини з нею в 1992 році, незважаючи на північнокорейську опозицію. Проте, коли Китай зайняв нейтральну позицію після того, як Північна Корея обстріляла південнокорейські острови і в 2011 році вбила південних корейців, Південна Корея проявила своє невдоволення, відвідавши церемонію нагородження Нобелівської премії миру для китайського дисидента Лю Сяобо.

Відносини між Китаєм та АСЕАН погіршились в 2012 році, коли Китай використав Камбоджу для блокування регулярної щорічної урядової заяви АСЕАН, оскільки вона містила безневинне посилення на Південно-Китайське море. Це свідчило про значну відмінність у політичних відносинах порівняно з розв'язанням Китаєм того ж питання на засіданні АРФ 1999 року.

Проте, незважаючи на ці негативні політичні події в 2000–2010-х роках, економічні відносини Китаю зі сусідами в Азійсько-Тихоокеанському регіоні продовжували зростати.

Отже, що минуле десятиліття характеризувалось ускладненням зовнішньоекономічних відносин між Китаєм та його сусідами в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. З одного боку, економічні відносини між обома

країнами значно зросли. Китай став другим за величиною торговим партнером США у 2014 році, загальний обсяг торгівлі у 2017 році становив 711 млрд доларів [134]. Китай є найбільшим торговельним партнером Південної Кореї із загальним обсягом торгівлі 290 млрд доларів [120]. Китай є найбільшим торговим партнером АСЕАН, загальний обсяг торгівлі з яким в 2017 році склав 514 мільярдів доларів [33]. Таким чином, в економічному аспекті Китай все більше набирає обертів у регіоні. Він також продовжував глибоко інвестувати в ці зв'язки завдяки фінансуванню та розбудові інфраструктури для своїх ініціатив Морського шовкового шляху XXI століття. Забезпечення капіталу для цих ініціатив є головною метою нового АБП, учасниками якого є країни АСЕАН, Австралія та Нова Зеландія. Завдяки цьому посиленню співпраці та поглибленню взаємозалежності, економічна експансія Китаю в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, особливо в Південно-Східній Азії, наростає. Проте політичні занепокоєння щодо зростання впливу Китаю також посилились. Суперечки в Південно-Китайському морі, які ведуться між Китаєм і чотирма з десяти країн АСЕАН, внесли напруження у відносинах між Китаєм та АСЕАН. Китай постійно заявляє, що вірить у мирне зростання. Але протягом останнього десятиліття виникли нові сумніви щодо цього твердження. Отже, нинішній стан відносин між Китаєм та його азійсько-тихоокеанськими сусідами залишається дещо заплутаним.

Висновки до першого розділу

Як було продемонстровано у розділі, існує багата і різноманітна література з теорії та історії економічної експансії в межах досліджень міжнародних економічних відносин. Як було зазначено, значна частина цих досліджень підживлюється поточними подіями у світовій економіці. Отже, економічний підйом Китаю та політичні та геополітичні можливості, які випливають з цього, додають новий шар емпіричної складності та теоретичного виклику існуючим

позиціям, які, ймовірно, домінуватимуть у майбутніх дебатах про економічну експансію в міжнародних економічних відносинах. Очевидно, що для аналізу стратегії КНР за останні 30 років доводиться поєднувати традиційні погляди — наприклад, теорію гегемонічної стабільності та світ-системну теорію — які розглядають експансію в ліберально-інституціоналістичному аспекті, з поглядами неограмшійанців, які наголошують на поєднанні державної влади з соціально-економічною структурою капіталізму (питання, яке є надзвичайно актуальним при аналізі економічної моделі Китаю).

Фундаментальне питання, яке цікавить науковців в усьому світі і Китаї, зокрема, полягає в такому: по суті, Китай є ревізіоністською (і незадоволеною) державою, чи це держава, яка підтримує статус-кво, і в основному, задоволена існуючою економічною системою? Відповідь на це питання є дуже важливою: якщо Китай є ревізіоністською державою, то міжнародне співтовариство має або залучати та інтегрувати його (хоча б обмежено) в існуючу систему або намагатися йому протидіяти і стримувати, перш ніж Китай досягне домінуючого становища. Якщо ж Китай не прагне до зміни статус-кво, тоді більшість з цих заходів виявляються непотрібними. На нашу думку, економічна експансія Пекіна означає новий раунд переміщення капіталу і виробництва у світовій системі, що змінює «місце для маневру» і пропонує нові можливості для висхідної мобільності для інших країн, що розвиваються, в тому числі і для України.

Також у розділі визначено інструменти економічної експансії Китаю, що охоплюють п'ять таких сфер:

- Інтенсивне зростання торговельних операцій (часто з позитивним торговельним балансом Китаю);
- прямі закордонні інвестиції;
- Ініціатива «Пояс і шлях»;
- багатосторонні фінансові установи;
- інтернаціоналізація юаня.

Хоча економічне зростання Китаю в останні роки поступово сповільнюється, його частка світової економіки зростає, як і зовнішня торгівля та інвестиції. Це безумовно гарантує подальшу економічну експансію у Азійсько-Тихоокеанському регіоні та за його межами. Протягом останніх десяти років Китай вже неодноразово застосовував свою геоекономічну владу для тиску на деяких сусідів, то ж у майбутньому світ має бути готовий до того, що Китай буде вдаватись до цього інструменту все частіше, та все ефективніше.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в працях [5; 9; 10].

РОЗДІЛ 2

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЗАСІБ НАРОЩУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОТУЖНОСТІ ДЕРЖАВИ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ

2.1. Теоретичні засади прямого іноземного інвестування з країн, що розвиваються

Відповідно до визначення ЮНКТАД [254], потоки приватного капіталу складаються з прямих іноземних інвестицій (ПІІ), портфельних інвестицій та інших інвестицій, таких як зовнішньоекономічні банківські операції і позики. Зростання міжнародних потоків капіталу призводить до того, що фінансова глобалізація відбувається швидшими темпами, ніж глобалізація торгівлі. З цієї причини вивчення базових теорій, що пояснюють таке зростання і переміщення потоків капіталу, особливо з погляду інвестора, набуває все більшої актуальності.

Прямі іноземні інвестиції визначаються як зарубіжні інвестиції, здійснені господарським суб'єктом, що є резидентом однієї країни, у ділові операції резидента іншої країни, з наміром довгострокового отримання доходу [216]. Згідно з визначенням СОТ, прямі іноземні інвестиції відбуваються, коли інвестор з однієї країни (країни походження) набуває активи у іншій країні (країні-реципієнті) з наміром цими активами управляти [264]. Саме аспект управління відрізняє прямі інвестиції від портфельних інвестицій в іноземні акції, облігації та інші фінансові інструменти. З іншого боку, ПІІ можуть розглядатись як набуття 10 % або більше простих акцій або акцій з правом голосу підприємства, що вже зазвичай вважається ознакою «значного впливу» інвестора [218]. Тим не менше, така ознака може відрізнитись у різних країнах і залежати від державної політики, оскільки деякі країни обмежують рівень участі іноземців у місцевих фірмах.

Відповідно до визначення Світового банку, прямі іноземні інвестиції — це такі іноземні інвестиції, які передбачають довгострокове отримання доходу або управлінський контроль над підприємством [263]. У своїй публікації «Детальне

базове визначення прямих іноземних інвестицій» ОЕСР визначає ПІІ як чистий притік інвестицій, здійснених для отримання в довгострокове управління частки власності (10 % або більше акцій з правом голосу) у фірмі, що веде ділові операції в будь-якій країні, крім країни походження інвестора [239]. Наголос також робиться на десятивідсотковому порозі, який часто вважають рекомендованим для забезпечення статистичного узгодження між країнами [254]. Деякі дослідники також зазначають, що «довгострокове управління часткою власності» або «довгострокове отримання доходу» передбачає існування сталих відносин між прямим інвестором і фірмою, а також значного ступеню впливу на управління фірмою [231].

Згідно з класифікацією українських дослідників, за територіальною ознакою, тобто залежно від того, де вкладається капітал (у межах країни чи за кордоном) виокремлюють інвестиції:

- внутрішні (вітчизняні) — вкладення суб'єктів господарської діяльності цієї держави в межах самої держави;
- закордонні (зовнішні) — вкладання коштів в об'єкти інвестування за межами території цієї країни (ПЗІ);
- іноземні — вкладення іноземних юридичних та фізичних осіб, іноземних держав, міжнародних урядових та неурядових організацій [153, с. 13].

Виникнення ПІІ не є цілком зрозумілим. Хоча багато наукових шкіл намагаються пояснити цей феномен, не існує єдиної загальної теорії ПІІ.

Теорії ПІІ можна відслідкувати до праць А. Сміта [251] і Д. Рікардо [243], коли інвестиції пояснювали міжнародною спеціалізацією виробництва. У таблиці 2.1 подано коротку класифікацію теорій, які пояснюють явище прямих іноземних інвестицій.

Теорії, які представлені у табл. 2.1, в основному стосуються переміщення капіталу з розвинених країн (регіонів) до країн (регіонів), що розвиваються. Але ці дослідження не можуть пояснити феномен інвестицій з країн, що розвиваються, до інших країн. Останнім часом, особливо останні два десятиліття, низка країн, що розвиваються, увійшли до списку міжнародних інвесторів. БНП виникають не

лише у нових індустріальних країнах, таких як Тайвань, але також і в Аргентині, Бразилії, Індії, на Філіппінах тощо [223]. Так звані БНП третього світу з'явилися у кожній галузі світової економіки. Першими цей термін застосували дослідники Р. Аггарвал та Дж. К. Віклі [162].

Таблиця 2.1

Теорії прямих іноземних інвестицій

| | |
|---|---|
| 1) Теорії промислової організації | С. Г. Гаймер, А. Лемфалуссі, Ч. П. Кіндлебергер, Ф. Т. Кнікербокер, Р. Е. Кейвз, К. В. Вайтсос, Б. Коен |
| Теорія ПП на основі монополістичної влади | Ч. П. Кіндлебергер |
| Теорія інтерналізації | П. Дж. Баклі і М. Кессон |
| Олігополістичні теорії ПП | Ф. Т. Кнікербокер |
| Еклектична парадигма ПП | Дж. Даннінг |
| Теорія «траєкторії інвестиційного розвитку» | Дж. Даннінг |
| 2) Теорії ПП на основі стійкості валюти | Р. Алібер, Р. Е. Кейвз, К. А. Фрут і Й. М. Штейн, Л. де Мелло |
| 3) Теорії ПП пов'язані з міжнародною торгівлею | Р. Вернон, С. Гірш, Е. Гелпман, К. Кодзіма |
| Теорія життєвого циклу товару | Р. Вернон |
| Теорія міжнародної торгівлі та інвестицій | С. Гірш, Е. Гелпман, М. Меліц, С. Єпл |
| Концепція «зграї гусей» | К. Кодзіма |
| Теорія призначення ПП | В. Нок і С. Єпл |

Складено автором за [162, 171, 184, 184, 188–200, 206, 210–210, 210, 216, 216, 223, 224–226, 223, 239, 258, 254, 260]

Отже, слід пояснити суть поняття «БНП третього світу», щоб розробити теорію, яка пояснить їхню інвестиційну поведінку на міжнародних ринках. Для початку слід зазначити, що ці фірми, як правило, купують технології у розвинених країнах. Тим не менше, оскільки такі технології краще застосовувати для ринків великого розміру, після того, як внутрішній попит задоволено, фірма,

що імпортувала технологію, починає експортувати готову продукцію. Коли ця продукція стає більш відомою у інших країнах, коли ринок для такої продукції сформовано, фірми замість експорту намагаються заснувати дочірню компанію в зарубіжних країнах. Отже, в деяких випадках теорія життєвого циклу продукту може пояснити ПЗІ, що здійснюються БНП третього світу.

Незважаючи на брак формальних теоретичних досліджень у цій сфері, дослідники погоджуються, що прямі інвестиції з деяких країн, що розвиваються, носять відмінні характеристики, порівняно з інвестиціями з розвинених країн. Отже, широко використовувані моделі прямого іноземного інвестування не можуть повною мірою відобразити мотивацію прямого зарубіжного інвестування з країн, що розвиваються, хоча БНП цих країн мають деякі спільні ознаки.

Існує кілька теоретичних досліджень, що пояснюють здійснення інвестицій з країн, що розвиваються. Відрізняють дві різні, хоч і взаємопов'язані, теорії. Перша — це теорія шляху інвестиційного розвитку (ШІР), яку запропонував Дж. Данінг у 1981 році [200]. Другу розробив Л. Велс [254] на основі життєвого циклу продукту (ЖЦП).

Теорія шляху інвестиційного розвитку виникла на основі OLI-моделі і надає динамічну уяву про взаємозв'язок прямого іноземного інвестування та економічного розвитку країни-донора. Сучасна теорія ШІР поділяє інвестиційний розвиток країни на 5 етапів, які відповідають переходу країни від реципієнта до донора іноземних інвестицій. Відповідно, теорія ШІР помагає зрозуміти процеси, які відбуваються в країні в цілому, але нехтує індивідуальними рішеннями окремої компанії.

З іншого боку, теорія Велса фокусується на характеристиках компаній з країн, що розвиваються, — таких, як малий масштаб, працемісткі технології, особливості інституційного розвитку їхніх країн. Згідно з припущеннями Велса, прямі зарубіжні інвестиції з країн, що розвиваються, найімовірніше спрямовуватимуться у інші малі країни, що розвиваються, з нижчим доходом, де компанії країни-донора матимуть порівняльну перевагу. Тому ця теорія не може

пояснити глобального поширення ПЗІ з країн, що розвиваються, на сучасному етапі.

Емпіричні дослідження ПЗІ з країн, що розвиваються, загалом використовують еkleктичний підхід і комбiнують кілька стимулів для інвестування, які можуть збігатися зі стимулами компаній із розвинених країн, а можуть і відрізнятися. Проведені дослідження загалом базуються на OLI-підході Данінга, але фокусуються на особливих перевагах власності, якими володіють компанії з країн, що розвиваються. Кілька ситуаційних досліджень дозволили виокремити унікальні стимули для прямого зарубіжного інвестування країн, що розвиваються.

М. Ган і Т. Бревер [206] досліджували сукупні дані щодо ПЗІ Південної Кореї у 1970–1982 рр. і виявили, що підтримка урядом певних галузей (таких як видобування корисних копалин та будівництво) допомагала знизити видатки і збільшити конкурентоспроможність компаній в зарубіжних країнах. Дослідники стверджували, що урядова підтримка може вважатися особливою перевагою власності, якою володіють компанії Кореї. Такі ж стимули до ПЗІ, що походять від сприятливих податкових та фінансових режимів уряду, виокремлювались раніше у дослідженні К. Гайма [206], присвяченому будівельним компаніям Південної Кореї.

Г. Йєн [267] підсумовує попередні теоретичні та емпіричні дослідження щодо ПЗІ країн, що розвиваються, і виводить прикметну ознаку цих інвестицій — вони зазнають помітного впливу з боку уряду країни. Йєн доводить, що дослідники з розвинених країн, коли вивчають ПЗІ країн, що розвиваються, як правило нехтують особливими культурними, соціальними та інституційними умовами у країнах-донорах, а тому результати таких досліджень містять похибки. Йєн пропонує свій міждисциплінарний підхід до таких досліджень, на основі таких дисциплін як міжнародний бізнес, міжнародні економічні відносини та політичні науки.

П. Баклі та інші [173] продовжують дослідження БНП з країн, що розвиваються, виводячи особливі мотиви ПЗІ та емпірично аналізуючи сукупні

дані щодо ПЗІ з Китаю. Мотиви для зарубіжного інвестування пов'язані з особливостями вітчизняного ринку капіталу та з інституційним середовищем. Як стверджують Баклі та інші, недосконалий ринок капіталу, який притаманний більшості країн, що розвиваються, може забезпечити фірмам особливу перевагу власності — наприклад, відсоткові ставки нижче від ринкового рівня чи гнучку бюджетну політику. Підставою для гнучкої бюджетної політики чи державної підтримки, яка надається БНП Китаю, слугує політичний ризик у країні, що приймає. Це дослідження наголошує на важливості політичних зв'язків компанії для прийняття рішень щодо іноземного інвестування, а також на необхідності врахуванні цього важливого чинника при застосуванні загальноприйнятих теорій ПП для вивчення БНП з країн, що розвиваються.

Також існують дослідження, які намагаються проаналізувати розміщення інвестицій БНП в зарубіжних країнах в інших аспектах, наприклад, із врахуванням мережевої гіпотези. Г. Йєн [264] провів опитування керівників вищої ланки з 111 штаб-квартир і 63 дочірніх компаній, які ведуть свою діяльність у регіоні АСЕАН. Він виявив, що поряд з мотивами отримання доступу на ринок та існуванням порівняльної переваги, на вибір напрямку зарубіжного інвестування і способу входження на ринок впливають і мережеві взаємозв'язки. Ці мережеві взаємозв'язки у дослідженні Йєна описуються в трьох аспектах. На рівні країни вони охоплюють політичні зв'язки з іноземними урядами з метою кращого пристосування до іноземного регуляторного та інституційного середовища. На рівні компанії це соціальні (наприклад, на основі етнічної спільності) зв'язки з місцевими бізнес-мережами і особисті стосунки з керівниками в іноземних дочірніх компаніях. Йєн стверджує, що дослідження БНП з нових індустриальних країн мають проводитися не лише за загальною теоретичною схемою, але також з врахуванням культурних та соціальних чинників. Р. Бельдербос та Л. Слойвеген [162] виявили, що хоча інвестиції з Японії у розвинені країни — ЄС та США — в основному зумовлюються нематеріальними активами компанії, наприклад, НДДКР, але інвестиції у країни Південної Азії в основному детермінуються мережами всередині японських бізнес-груп, які допомагають пом'якшити

обмеження ліквідності. Н. Банделдж [169] наводить емпіричні докази впливу соціальних зв'язків на притік іноземних інвестицій для одинадцяти країн з перехідною економікою Центральної та Східної Європи. Банделдж виявила, що характеристики окремої країни, такі як ВВП на душу населення, мають менший вплив, ніж чинники зв'язків, до яких належать політичні, ділові та культурні взаємовідносини, такі як гуманітарна допомога, міграція та культурні контакти.

Важливість ділових та соціальних мереж між країнами Південної Азії та Китаєм також підкреслюється в низці емпіричних досліджень міжнародних торговельних потоків, зокрема, праці Г. Реддінга [243]. Дослідники Дж. Раух і В. Тріндейд [243] виражають ділові та соціальні контакти через етнічні мережі. Вони стверджують, що сформовану через Всесвітній з'їзд китайських підприємців (ВЗКП) міжнародну мережу етнічних китайців легше ідентифікувати, ніж інші типи мереж. Етнічні китайські мережі, які у дослідженні виражені через добуток частки китайського населення у двох країнах, значно збільшують двосторонню торгівлю гетерогенними товарами.

Класичний приклад розгортання життєвого циклу продукту продемонстрував В. Тін на прикладі компанії «Татун» (Тайвань), яка вела діяльність у Японії, Сінгапурі та США. Спершу компанія здійснювала виробництво і складання побутової електроніки, використовуючи імпортовані технології. Досягнувши успіху на вітчизняному ринку, вона почала експортувати цю продукцію до країн, в яких технологія була куплена. Нарешті, фірма навіть здійснила інвестиції у ринки більш розвинених країн. Існує багато аналогічних прикладів повного життєвого циклу для таких товарів як телевізори, мобільні телефони чи автомобілі [248].

В деяких випадках продукт проходить певні модифікації, і з технологією, яка колись була імпортованою, теж відбувається низка змін, щоб відповідати смакам зарубіжних споживачів. Ці модифікації можуть відбуватись у бік удосконалення (для споживачів з розвинених країн) чи в сторону спрощення (для споживачів з інших країн, що розвиваються). Удосконалення передбачає покращення характеристик продукту, тоді як спрощення — зменшення кількості характеристик і/чи погіршення їхньої якості. Під час процесу модифікації

продукції зазнають змін також і технології. До прикладу, інновації виробничих процесів багатьох фірм з Індії в численних галузях врешті-решт, призвели до інновацій продукту. Наприклад, у випадку фармацевтичної галузі, низка фірм з Індії розпочала продаж ліцензій на свою продукцію компаніям з розвинених країн, що дозволило отримати порівняльну перевагу навіть у розвинених країнах [239].

Насправді, модифіковані іноземні технології, які відповідали місцевим смакам і вподобанням споживачів, дозволили інноваційним БНП третього світу отримати конкурентну перевагу у інших країнах, що розвиваються, які мають схожі соціально-економічні умови. Відповідно до дослідження ЮНКТАД [257], одним з ключових чинників зростання кількості питомих індійських компаній, таких як Tata Group, Infosys, Wipro та Ranbaxy, є покращення переваг власності, включно з фінансовими можливостями.

Таким чином, БНП третього світу отримали перевагу власності на рівні компанії, що наголошувалось у дослідженні С. Г. Гаймера [216]. Такі фірми виявили, що вигідніше інтерналізувати ці переваги, а не передавати їх іншим, непов'язаним фірмам [171].

Окрім переваги власності у формі відповідної технології, БНП третього світу також мають такі переваги власності порівняно з БНП розвинених країн.

Нижчі накладні витрати і витрати на відрядження. На відміну від західних компаній, БНП третього світу мінімально інвестують у свої заводи, офіси і робочі приміщення. Хоча ці компанії платять вищу зарплату порівняно з іншими вітчизняними фірмами, але ця зарплата все-таки нижча, ніж у компаній з розвинених країн. В результаті, нижчі витрати означають нижчі ціни для споживачів.

Інформованість щодо місцевих умов. Фірми з країн, що розвиваються, мають перевагу, оскільки добре орієнтуються в умовах, що склались на ринку їхніх країн. Більшість країн, що розвиваються, мають спільне соціально-економічне минуле, культурне середовище, інфраструктурні умови та

бюрократичну неефективність. Ці несприятливі для розвитку умови непрямо стають активами фірм третього світу, які вміють діяти в такому середовищі.

Менш загрозлива позиція. На відміну від західних конкурентів, такі фірми сприймаються в інших країнах, що розвиваються, менш загрозливими і з політичного, і з економічного поглядів. (Винятком можна назвати великі і потужні економіки, такі як Китай, які домінують у регіоні і сприймаються реципієнтами інвестицій, як загроза). Відповідно, такі фірми можуть отримати кращий прийом у країнах-реципієнтах. Очікування кращого взаєморозуміння між БНП третього світу і урядом країни, що приймає, базується, до великої міри, на відчутті економічної і політичної близькості, яка, як припускається, може існувати між країнами, що розвиваються [162].

На думку Дж. Даннінга [191], чинники місця розташування також впливають на рішення фірми здійснити ПЗІ. Як уже зазначали К. Кумар [223] і В. Шаран [248], бар'єри для імпорту, які встановлює країна-реципієнт, часто є основною причиною для здійснення ПЗІ країнами, що розвиваються. Щоб захистити свої позиції на зарубіжних ринках, які фірми отримали завдяки експорту, на протекціоністські заходи вони відповідають заснуванням дочірніх та спільних підприємств у країні-реципієнті. Отже, частково ПЗІ можуть вважатись захисним заходом за своєю природою. Наприклад, коли експорт текстилю з Гонконгу опинився під загрозою імпортних обмежень з боку Індонезії, фірми відповіли заснуванням підприємств у цій країні [176]. Ще одним мотивом для ПЗІ країн, що розвиваються, є бажання знизити ризик через диверсифікацію. Цей ризик пов'язаний з політичною нестабільністю або із загрозами зміни політичного розвитку вдома. Таким чином, БНП третього світу розглядають інвестиції, як засіб послаблення загального політичного ризику [223].

В деяких випадках політична нестабільність через виробничі конфлікти також впливає на ПЗІ. Наприклад, у 90-х рр. XX ст. швидке зростання вартості праці в результаті трудових конфліктів і нестабільності виробництва призвело до того, що компанії з Південної Кореї перемістили свої заводи у країни з нижчими зарплатами і менш потужними профспілками [248].

Далі, ще одним важливим мотивом для ПЗІ з країн, що розвиваються, є **урядова політика вітчизняних урядів**. Урядові заходи можуть набувати не лише форми стимулів, що їх пропонує уряд реципієнта, але також обмежувальних заходів з боку уряду країни-донора. Зростання тиску вдома примушує фірми з країн, що розвиваються, інвестувати в зарубіжні країни. Наприклад, суворе регулювання ліцензійної системи Індії до 90-х рр. ХХ ст. перешкоджало появі нових фірм і зростанню виробництва уже існуючих. Така практика сприяла пошуку можливостей інвестувати в зарубіжні країни [250].

Ще один рушій ПЗІ — **роль діаспори**. Етнічні мережі відіграють посередницьку роль у сполученні покупця та продавця на міжнародному ринку. Вони отримують особливо сприятливі умови в країні походження, що дозволяє їм слугувати мостом між економіками країни-донора і країни-реципієнта [154; 157]. Цікаво відмітити, що дослідження для країн Африки, що південніше від Сахари виявили, що інвестиції представників діаспори у країну їхнього походження створюють більшу кількість зв'язків зі спорідненими галузями [162]. Дослідники І. Анвар і М. Мугал [162] дійшли висновку, що інвестиції БНП з Індії, як правило, спрямовуються до країн і регіонів, в яких є значна кількість індійських мігрантів. Протягом 1999–2008 рр. основними реципієнтами ПЗІ Індії серед країн ОЕСР стали Канада, Велика Британія та США. Саме в цих країнах концентрація індійської діаспори найвища.

Окрім того, якщо вітчизняна валюта відносно сильніша за іноземну, для фірм стає вигідно виходити з інвестиціями на зарубіжні ринки. Наприклад, було виявлено [248], що ПЗІ з Південної Кореї протягом перехідного етапу розвитку її економіки суттєво зросли саме тоді, коли її валюта стала відносно сильнішою порівняно з валютами країн, куди спрямовувались інвестиції.

Отже, ПЗІ з країн, що розвиваються, можна пояснити за допомогою традиційних теорій, проте існують певні мотиви, які є спільними для фірм з таких країн, і це виділяє їх з ряду БНП, чиї штаб-квартири розташовані в розвинених країнах.

Протягом останніх кількох десятиліть у світовій економіці набули поширення угоди щодо регіональної економічної інтеграції, що призвело до зростання переміщення чинників виробництва між країнами. Прикладом може слугувати перетворення Європейського економічного співтовариства у єдиний ринок (Європейський союз) з єдиною валютою. Угоди щодо регіональної економічної інтеграції на Американському континенті — це NAFTA, MERCOSUR та CUSTA. Аналогічно, у Азії та Африці багато країн, що розвиваються, увійшли або намагаються увійти в регіональні економічні об'єднання [243]. Все це призвело до швидкого зростання ПІІ як до розвинених країн, так і в країни, що розвиваються. В результаті, темою інтенсивного обговорення стала роль регіональних інтеграційних об'єднань, як детермінанта ПІІ, пов'язаного з місцем розташування. Важливим питанням є те, чи регіональні інтеграційні об'єднання доповнюють чи заміщують ПІІ. Регіональні інтеграційні угоди, як правило, передбачають зниження торгових бар'єрів та інвестиційних обмежень в межах регіону. Відповідно, вплив регіональних інтеграційних об'єднань на притік ПІІ відображає ефект, який на переваги місця розташування і характеристики фірми справляє лібералізація торгівлі та інвестиційного режиму. Під впливом лібералізації зміни у відносних витратах у країнах-членах інтеграційного об'єднання і третіх країнах, зміни у відносних темпах економічного зростання впливають на бачення інвесторами політичних та інших ризиків, а отже, спричиняють трансформації у перевагах місця розташування. Деякі такі трансформації є прямими результатами економічної інтеграції: наприклад, зменшення митних ставок змінює порівняльну привабливість експортування порівняно зі створенням господарської одиниці в зарубіжних країнах. На інші зміни регіональні інтеграційні угоди впливають непрямо: наприклад, прискорення чи сповільнення відносних і абсолютних темпів зростання позначиться на потоках ПІІ [24].

Потенційно регіональні інтеграційні угоди можуть змінити і характеристики фірми, забезпечуючи стимули для здійснення прямого іноземного інвестування. Наприклад, регіональна економічна інтеграція може призвести до географічної

концентрації певних галузей промисловості. Якщо ці види діяльності володіють значною економією від агломерації, тоді компанії з виробничими потужностями в цій місцевості відчують зростання ефективності порівняно з фірмами з третіх країн. Відповідно, щоб скористатись з такої переваги, фірма з третьої країни може заснувати виробництво в зарубіжних країнах, а отже, в цьому регіоні зростатиме притік ПІІ. На цьому факті наголошував Дж. Даннінг [195].

Перші роботи, які досліджували зв'язки між регіональною інтеграцією та потоками зовнішніх ПІІ, аналізували досвід ЄС². Поміж інших, Г. Н. Яннопуолос [264] дійшов висновку, що на ранній стадії європейської інтеграції спостерігалось значне зростання як внутрішніх, так і зовнішніх ПІІ, поряд з торговельними потоками. Однак найбільший приріст був з боку США. На думку Дж. Даннінга [195], це можна пояснити в основному такими чинниками, як розмір ринку, зростання економіки і економія від агломерації. Дослідження пізніших стадій європейської інтеграції демонстрували суперечливі результати. В одних працях (наприклад, Дж. Даннінга [192]) стверджувалось, що існувало потужне зростання інвестицій зі США в ЄС, тоді як в інших (наприклад, Р. Ліпсі [231]) ці інвестиції оцінювались, як відносно невеликі. Дослідження, присвячені впливу регіональної економічної інтеграції на ПІІ на рівні окремих країн в регіоні, де відбувалась інтеграція, також були неоднозначними [231]. На відміну від зазначених праць, М. Бломстром та інші [24] змалювали цілком іншу картину для регіону Північної Америки (CUSTA та NAFTA). Вони показали набагато скромніший вплив регіональних інтеграційних угод на активізацію потоків зовнішніх ПІІ. Тим не менше, як і результати щодо ЄС, ці дослідження довели, що різні країни регіону, в якому відбуваються інтеграційні процеси, відчують неоднаковий вплив цих процесів на інвестиції.

Що може спричинити відмінності у ПІІ в результаті регіональної економічної інтеграції? В теоретичному аспекті цю проблему спробував розв'язати Н. Салік [243], який зазначав: щоб визначити і оцінити взаємозв'язки між ПІІ і

² Внутрішніми ПІІ назвемо потоки інвестицій між країнами-членами інтеграційного об'єднання, тоді як зовнішніми ПІІ — потоки між країною-членом і країною, що не належить до регіонального об'єднання.

регіональною економічною інтеграцією, важливо проаналізувати мотиви і форми ПІІ з міжрегіонального (зовнішнього) та внутрішньорегіонального (внутрішнього) ракурсів. Н. Салік визначив два важливі мотиви ПІІ (унікнення мит та інтерналізація) і два канали ПІІ (вертикальний і горизонтальний). При цьому вчений опирається на трактування Дж. Данінга [197] і ЮНКТАД [256]. Залежно від мотивів здійснення ПІІ отримуємо протилежні результати щодо впливу регіональної економічної інтеграції на внутрішньорегіональні потоки інвестицій. Якщо основний мотив — уникнення тарифів, то потоки горизонтальних ПІІ після інтеграції зменшуються, оскільки експорт з вітчизняної країни стає відносно привабливішим за ПІІ. Теорія горизонтальних багатонаціональних підприємств припускає, що уникнення тарифів та інших бар'єрів — це основна причина заснування заводів в зарубіжних країнах для обслуговування місцевих ринків [231]. Натомість, якщо основний мотив — інтерналізація, то регіональна економічна інтеграція створює стимули для зростання інвестицій, оскільки дозволяє використовувати нематеріальні активи фірми більш ефективно. Це особливо актуально для вертикально інтегрованих ПІІ, коли діяльність багатонаціонального підприємства організована відповідно до переваг місця розташування країн, що приймають. Для порівняння, вертикальні БНП розподіляють процеси виробництва між країнами, щоб використовувати порівняльні переваги цих країн в межах своєї фірми [210]. Що стосується міжрегіональних потоків ПІІ, обидва мотиви і обидві форми передбачають зростання потоків інвестицій з третіх країн в цей регіон в результаті інтеграційних процесів, як через побоювання щодо зростання протекціоністських заходів щодо третіх країн, так і через очікуване збільшення ринку. Дослідження Робочої групи Консультативної комісії щодо ринків капіталу МВФ [254] виявило, що регіональна інтеграція збільшує регіональний попит і потенційний розмір ринку. Це дуже важливо в контексті аналізу ПІІ в країнах Азії та Африки, які самі по собі є дуже малими, щоб приваблювати ПІІ, націлені на пошук ринку.

Н. Салік розробив теорію, яка стверджує, що загальний вплив інтеграції на ПІІ буде залежати від інтенсивності і структури інвестицій з країн, що

знаходяться в межах регіону і поза ним. Іншими словами, якщо переважають інвестиції з третіх країн, розташованих поза регіоном, то регіональна економічна інтеграція сприятиме їхньому зростанню. Але якщо домінуючими є внутрішньорегіональні інвестиції, ефект може виявитись негативним. Варто також зазначити, що навіть якщо форми і мотиви іноземного інвестування для всіх країн регіону є однаковими, не усі країни-члени інтеграційного об'єднання отримають однаковий приріст ПІІ. Країни з відносно вищим рівнем освіти і фінансовою стабільністю, як правило, приваблюють більше ПІІ за рахунок інших членів інтеграційного об'єднання. Ця думка знайшла своє емпіричне підтвердження також у дослідженні Ф. Жамотта на прикладі вибірки із 71 країни, що розвиваються [216].

Хоча усі перелічені теорії детально аналізували економічні чинники, що впливають на ПІІ, політичні чинники досліджувались значно менше [171]. Більше того, внутрішня політична нестабільність і стан політичних інституцій стали предметом систематичних досліджень, тоді як міжнародні політичні чинники не отримали належної уваги в економічній літературі. Навіть дослідження, що розглядали вплив регіональної економічної інтеграції на ПІІ, концентрувались, перш за все, на економічному вимірі, а не на політичних аспектах, які часто є не менш важливими. Можна стверджувати, що регіональна економічна інтеграція позитивно впливає на ПІІ не лише через економічні ефекти, але і через політичні наслідки, в тому плані, що угоди про економічну інтеграцію організаційно закріплюють зобов'язання відкрити ринки і запровадити ліберальну економічну політику [176]. Наприклад, підписання торговельних угод є сигналом для потенційних інвесторів щодо існування більш сприятливого інвестиційного клімату, а лібералізація зовнішньої торгівлі збільшує ймовірність більш ліберальної внутрішньої економічної політики, яка дозволить країні отримати більше вигоди від договору. Саме завдяки цим чинникам ПІІ з США у В'єтнамі різко зросли після підписання Двосторонньої торговельної угоди між цими двома країнами. Ця угода гарантувала не лише статус країни найбільшого сприяння В'єтнаму, але також вимагала від уряду країни лібералізувати численні закони,

політики і процедури протягом 10-річного періоду. Ці зобов'язання не лише стимулювали торгівлю між країнами, але також зробили В'єтнам більш привабливим для інвесторів зі США та інших країн [188]. І справді, після підписання угоди відбулось стрімке зростання інвестицій у В'єтнамі, зокрема, інвестицій від БНП США зростали на 27 % щорічно [188].

2.2. Теоретичне обґрунтування взаємозв'язків між політичними чинниками і прямими зарубіжними інвестиціями

Економічна експансія Китаю характеризується низкою особливостей, зумовлених специфікою економічної моделі цієї країни. Як було доведено у попередньому розділі, для розуміння і теоретичного обґрунтування явища економічної експансії КНР слід враховувати специфічні взаємозв'язки, які склались у внутрішній економіці країни, а саме вплив державного регулювання на прийняття рішень підприємствами щодо обсягів і напрямків міжнародної економічної експансії, зокрема, у вигляді ПЗІ. Цей вплив здійснюється не лише завдяки адміністративному регулюванню чи економічним інструментам явної політики, але також і за рахунок такого специфічного для Китаю каналу, як зрощення влади і бізнесу.

Наявні емпіричні свідчення доводять, що політичні зв'язки відіграють важливу роль для діяльності компанії. Деякі дослідники, зокрема, Б. Робертс [243], Р. Фісман [188] використовують підхід вивчення подій і демонструють, що вагу політичних зв'язків можна відобразити через реакцію фондової біржі на непередбачувані політичні події. Інші вчені, наприклад, Х. Лі та інші [231] виявили, що політичні зв'язки позитивно відображаються на показниках діяльності фірми, таких як прибутковість та ріст продажів.

Низка досліджень зосереджуються на вимірюванні політичних зв'язків та вивчають, як ціни акцій компанії реагують на зовнішні шоки чи непередбачувані події. С. Джонсон і Т. Міттон [216] довели, що політичні зв'язки можуть впливати

на очікувану майбутню вартість Малайзійської компанії за умов існування контролю за капіталом та фінансових криз (1997–1998). Р. Фісман [188] вивчав, як в Індонезії ціни акцій фірми реагують на чутки щодо здоров'я президента Сухарто, і виявив, що ринкова вартість компанії сильно залежить від її політичних зв'язків. Загалом емпіричні дослідження показують, що політичні зв'язки важливі для фірми не лише у країнах, що розвиваються, зі слабкими інституціями, але й у розвинених країнах, таких як Велика Британія [188] та США [206; 243]. Навіть у таких країнах як США сильні політичні зв'язки можуть допомогти компанії отримати пільгові умови від уряду. Б. Робертс [243] досліджував зміну вартості акцій американських фірм, які вважались близькими до сенатора Генрі Джексона, і фірм, які були близькими до його наступника. Він виявив, що раптова смерть сенатора значно понизила ринкову вартість близьких до нього компаній, тоді як вартість компаній, близьких до його наступника, значно зросла. І. Голдман та інші [206] досліджували реакцію цін акцій американських компаній на оголошення про призначення на посаду директора особи з політичним минулим і знайшли позитивний зв'язок. Також коли представник Республіканської партії виграв президентські вибори, акції компаній, близьких до цієї партії зросли, тоді як акції компаній, близьких до Демократичної партії, впали.

Деякі дослідники намагаються визначити канали, за якими політичні зв'язки впливають на діяльність компанії. Вони зосередили увагу на особливій інституційній базі компаній і виявили, що переваги компаній з політичними зв'язками лежать у сфері залучення фінансування — наприклад, нижчі процентні ставки, легший доступ до кредитів.

Аналіз даних на макрорівні надає достатньо доказів про переваги у сфері залучення фінансування для фірм з політичними зв'язками. А. Куаджіа та А. Міан [216; 231] досліджували рівень кредитоспроможності компаній з Пакистану, і довели, що фірми з політичними зв'язками в умовах недосконалого кредитного ринку, мають значні переваги у фінансуванні, порівняно з іншими компаніями, які не мають політичної підтримки. У дослідженні А. Міана та А. Куаджії [231]

доводиться, що близькі до політичних кіл пакистанські фірми повністю захищені від неочікуваних шоків ліквідності, оскільки вони можуть отримати більші кредити від більш стабільних банків. Дослідження А. Куаджії та А. Міана [216] показує, що компанії з політичними зв'язками мають можливість отримати кредити на 45 % більші з часткою неплатежів на 50 % вищою, ніж фірми, які не володіють політичною підтримкою. С. Клесенз та інші [184] аналізували біржові прибутки бразильських компаній та виявили, що фірми, які фінансують виборчі кампанії федеральних депутатів, отримують значно вищий біржовий прибуток. Дослідники також виявили, що після кожних виборів компанії, які фінансували передвиборчі перегони, збільшують свій банківський леверидж, що є значною перевагою політично заангажованих компаній. Ч. Чарумилінд та інші [176] довели, що у Таїланді компанії з політичними зв'язками отримують кредити на довший термін під меншу заставу порівняно зі своїми конкурентами без політичних контактів.

Порівняння фірм з різних країн показали, що політичні зв'язки є тим важливіші, чим слабше інституційне середовище. М. Фаччіо [202; 203] провела порівняльне дослідження 20 202 компаній із 47-ми країн, з яких 541 компанія була близька до політичних верхівки своєї країни, що становило 7,72 % світової ринкової капіталізації. Дослідниця виявила, що фірми з політичними зв'язками отримують легший доступ до кредитів і користають з нижчого рівня оподаткування. Водночас на фірми з політичними зв'язками припадає вища частка загальної ринкової капіталізації у країнах з високим рівнем корупції та слабшим інституційним середовищем. А. Шляйфер і Р. Вішний [248] також наголошували, що політики мають більший вплив на економічну діяльність в тих країнах, де інституції є нерозвиненими. Н. Бубакрі та інші [27] аналізували вибірку із 245 нещодавно приватизованих фірм із 41-ї країни світу (як розвинених, та і таких, що розвиваються) і виявили, що ці фірми користуються сильною підтримкою, але при цьому мають недосконалий бухгалтерський облік. М. Фаччіо та інші [188] вивчили 450 фірм з політичними зв'язками із 35-ма країнами світу. Вони довели, що політичні зв'язки підвищують шанс отримати

фінансову допомогу від уряду в період кризи, тобто уряд буде підтримувати саме фірми, близькі до певних політиків. Така підтримка з боку уряду слугує для потенційних кредиторів свого роду гарантією стабільного розвитку цієї компанії, що своєю чергою, покращує можливості залучення фінансування.

Дослідження китайських БНП свідчать про важливість політичних зв'язків і підтримують твердження, що політичні зв'язки полегшують залучення фінансування. Е. Чой і К. Чжоу [176] дослідили вибірку даних щодо 1440 компаній з Китаю і виявили, що у міру розвитку приватного бізнесу, підприємства з політичними зв'язками заробляють більше прибутку, ніж підприємства без таких зв'язків. С. Парк і Я. Ло [239] використали вибірку даних 128 китайських компаній і знайшли докази, що «гуаньсі», тобто зв'язок з урядовою владою, відіграє важливу роль для покращення результатів діяльності фірми у сфері розширення частки ринку і зростання конкурентоспроможності. Р. Калл і Л. Сюй [184] проаналізували низку китайських компаній і виявили, що фірми, у яких налагоджені неформальні відносини з урядовими посадовцями (що означає здійснення неофіційних платежів), можуть отримати більші кредити в банках. Водночас дослідники не виявили значного впливу політичного минулого керівників компанії на її фінансовий леверидж. Х. Лі та інші [231] наголошують у своєму дослідженні, що залучення підприємців до політичної діяльності зумовлене їхнім інституційним середовищем. Дослідники стверджують, що будучи залученими до двох важливих політичних організацій Китаю — Народного конгресу та Народної політичної консультативної конференції Китаю — фірми можуть не лише самі отримати певну політичну владу але також і налагодити зв'язки з ключовими урядовими посадовцями, що у сумі дозволяє компанії подолати проблеми недорозвиненого ринкового середовища і правової системи. Емпіричні результати дослідження Х. Лі та інші [231] доводять, що виникнення зв'язків між бізнесом і політиками у Китаї більшою мірою стимулюється недостатнім розвитком кредитного ринку, ніж аналогічним недостатнім розвитком товарного ринку. Продовжуючи свої дослідження, Х. Лі та інші [231] не лише виявили позитивну кореляцію між існуванням зв'язків з

політиками та прибутковістю приватних компаній у Китаї, але також ідентифікували механізм, завдяки якому політичні контакти сприяють бізнесу, а саме: пільговий режим, який така компанія отримує від банків та низки державних інституцій. У своїй праці Ч. Бай та інші [167] аналізують вплив політичних зв'язків на доступ до банківських кредитів, використовуючи вибірку із 3073 компаній у Китаї. Їхні результати демонструють, що фірми, наближені до високопосадовців, отримують легший доступ до кредитування.

Твердження про перевагу фінансування для наближених до політиків компаній особливо вагоме для економік, що розвиваються, з недосконалими ринками капіталу. Наприклад, у Китаї близько половини нових позик видає «Велика четвірка» (Сільськогосподарський банк Китаю, Банк Китаю, Китайський будівельний банк, Промисловий і комерційний банк Китаю) державних комерційних банків. 63 % короткотермінових позик у 2013–2017 рр. припадало на державні компанії [176]. Державні банки надають позики фірмам з політичними зв'язками без належної оцінки ризиків, тому велика частка неповернених кредитів у «Великій Четвірці» певною мірою відображає пільговий режим, який компанія з хорошими політичними контактами може отримати на кредитному ринку Китаю.

Крім переваги фінансування, фірми з політичними зв'язками також можуть скористатися з низки державних пільг. Наприклад, А. Адікарі та інші [154] виявили, що компанії наближені до високопосадовців у Малайзії, як правило, підлягають оподаткуванню за нижчою фактичною ставкою. С. Джонсон і Т. Міттон [216] стверджують, що уряд надає фірмам-«фаворитам» більшу допомогу, яка може приймати форми урядових дотацій, повторного рефінансування боргів, урядової купівлі проблемних активів тощо.

Фірми, пов'язані з правлячою партією, також отримують вигоду через обізнаність щодо планованих урядом кроків або навіть завдяки можливості впливати на урядову політику. А. Гілман [210] на основі теорії ресурсної залежності вивчав вплив політично заангажованих керівників компанії. Він стверджував, що навіть в умовах глобальної приватизації та дерегуляції, діяльність компаній все ще безпосередньо залежить від урядової політики.

Відповідно, запрошуючи колишнього урядовця до ради директорів, компанія отримує інформацію щодо поточної урядової політики, доступ до діючих урядовців і навіть потенційний вплив на урядові рішення, що у підсумку приносить фірмі фінансові переваги. А. Гілман далі розглядає склад рад директорів компаній. Він порівнює дві різні групи компаній — одна з галузей, що підпадають під жорстке регулювання держави, і друга з галузей з полегшеним регулюванням. Він виявив, що фірми, які працюють в жорстко регульованих державою галузях, намагаються залучити більше колишніх державних урядовців у свою раду директорів. Також дослідник виявив, що залучення колишнього політика на посаду директора покращує результати діяльності компаній в обох групах, але в галузях з жорсткішим регулюванням цей ефект сильніший.

Усі вищеописані дослідження узагальнені на рис. 2.1.

Базуючись на дослідженнях щодо політичних зв'язків бізнесу, я стверджую, що оскільки політичні контакти окремої компанії впливають на її ринкову вартість чи загальні результати діяльності, ці контакти потрібно розглядати як вид специфічних активів компанії або свого роду перевагу власності, яка може впливати на рішення щодо ПІІ. Особливо це важливо для фірм з країн, що розвиваються, де політична рента є переважаючою, тому політичні зв'язки не менш важливі, ніж такі економічні показники, як продуктивність. Якщо це твердження правильне, тоді можна очікувати, що не лише фірми з кращими технологіями (а отже, з високою продуктивністю) можуть стати БНП, а також і компанії з сильною політичною підтримкою можуть здійснювати ПІІ, оскільки їхні політичні активи компенсують відставання у технології. Тому я пропоную ввести політичну складову у модель ПІІ і розглядати її як підвид нематеріальних активів, які можуть ускладнити чи полегшити здійснення інвестицій у зарубіжні країни.

Як було сказано вище, найбільш важливий механізм, за рахунок якого політичні зв'язки впливають на рішення компанії щодо іноземного інвестування, включає зменшення обмежень ліквідності компанії і отримання фінансування для здійснення інвестиції в зарубіжних країнах. Отже, слід розглянути теорії щодо поведінки фірм з фінансовими обмеженнями й умов торгівлі.

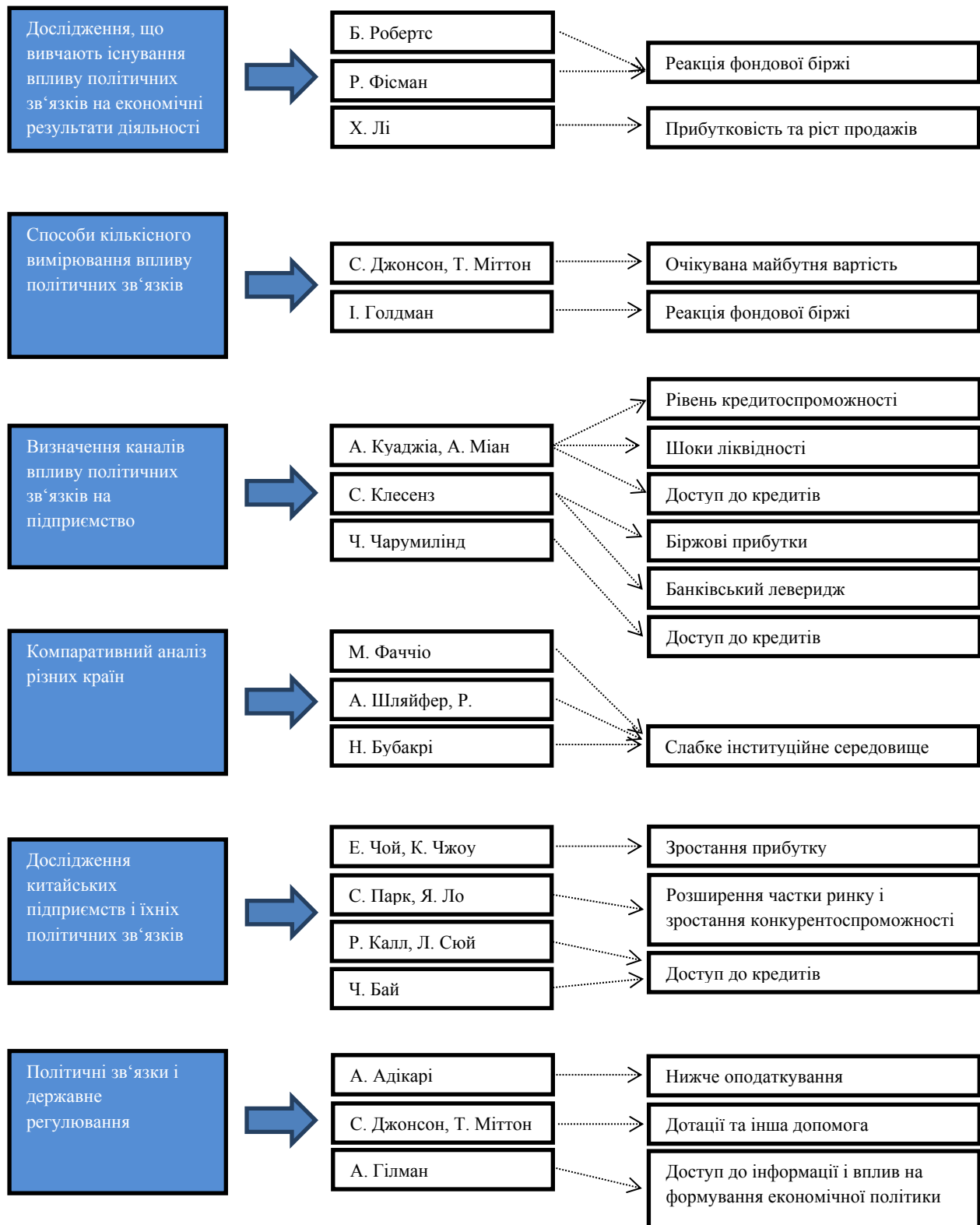


Рис.2.1. Емпіричні дослідження впливу політичних зв'язків на економічні результати діяльності підприємств

Розроблено автором

Низка досліджень наголошує на існуванні обмеженого кредиту у країнах, що розвиваються, таких як Китай. Наприклад, Ж. Ерікот і С. Понсе [213], С. Понсе та інші [106]. Емпіричні дослідження виявляють сильну кореляцію між кредитними обмеженнями й інвестиційною діяльністю фірми. Наприклад, у дослідженні Ж. Ерікота і С. Понсе [213] доведено, що з чим більшою кількістю фінансових обмежень стикається китайська фірма, тим менше інвестицій вона здійснює.

Т. Чейні [176] одним з перших формально ввів показник обмеження ліквідності компанії в модель міжнародної торгівлі. У своїй роботі Т. Чейні ввів показник обмежень ліквідності на рівні фірми у модель М. Меліца [231] і виявив, що коли існують фіксовані витрати експортування, обмеження ліквідності підприємства зумовлюють нездатність окремих підприємств експортувати свою продукцію, навіть за умови, що експорт був би для них прибутковим. Модель доводить, що підприємства мають бути не лише достатньо продуктивними, але також володіти достатніми потоками готівки, щоб почати експортувати. Отже, чим менше у підприємства обмежень ліквідності, тим більш ймовірно те, що воно почне експортувати свою продукцію.

К. Манова [231] далі розвиває модель М. Меліца і вводить кредитні обмеження в модель з різними рівнями фінансової вразливості для різних секторів та різних країн. Емпіричні результати її моделі доводять, що фінансові бар'єри можуть впливати на традиційну структуру експорту, відображену в статистичних даних. Країни з розвиненим фінансовим сектором з більшою ймовірністю експортуватимуть свої товари у більшу кількість країн і матимуть більші обсяги експорту у фінансово вразливих галузях. Але при цьому слід зауважити, що у роботі К. Манови використано модель часткової рівноваги, яка не включає умови вільного доступу підприємств на ринок, хоча це якісно не впливає на отримані результати.

2.3. Побудова теоретичної моделі впливу політичних зв'язків фірми на здійснення прямих зарубіжних інвестицій

Як вже було зазначено, модель Е. Гелпмана та інші [210] однією з перших враховувала неоднорідність підприємств при визначенні детермінантів ПІІ. Спробуємо відобразити за допомогою цієї моделі особливості підприємств з країн, що розвиваються з недорозвиненими ринками капіталу. Для цього у модель було включено обмеження ліквідності підприємства, а також відображено ще один аспект неоднорідності підприємств за допомогою введення у модель показника політичних зв'язків. Політичні зв'язки, як внутрішній актив фірми, можуть послабити обмеження ліквідності, а отже, виникають відмінності між підприємствами щодо рівня обмежень ліквідності. Потім слід вивчити взаємодію показника політичних зв'язків підприємства з відмінностями у продуктивності підприємств і дослідити їхній вплив на ПІІ. Узагальнено алгоритм запропонованої теоретичної концепції зображено у Додатку Г.

Припустимо, що у світі існує N країн і єдиний чинник виробництва, що використовується у всіх країнах — це праця. Згідно з умовами моделі припускається існування симетрії між країнами, тому ми у своєму аналізі зосередимось на внутрішньому ринку вітчизняної країни. Забезпеченість працею у вітчизняній країні — L , розмір заробітної плати — w . Для вітчизняної країни не використовується ніяких індексів, для зарубіжної країни використовується індекс f .

У кожній країні є два сектори в економіці. Сектор 1 є досконало конкурентним і виробляє однорідний продукт (товар 1), торгівля яким є вільною. Однорідний продукт сектора 1 використовується як масштаб цін у моделі. Технологія виробництва товару 1 має постійну віддачу від масштабу і зарплата у країні дорівнює кількості товару 1, виробленому однією одиницею праці. У секторі 2 існує монополістична конкуренція і виробляється низка диференційованих товарів, позначених v . Кожне підприємство (i) у секторі 2 виробляє один різновид (v_i) диференційованого товару 2 і стикається з низхідною кривою попиту у кожній країні.

Зосередимо увагу на секторі з монополістичною конкуренцією. Підприємства сектора 2 відрізняються за двома показниками, представленими двома випадковими величинами ϕ і θ . По-перше, у підприємств існує різний рівень зв'язків із політичними діячами ϕ , що визначається інтегральною функцією розподілу $Z(\phi)$. Показник ϕ є заданим вже тоді, коли підприємство з'являється на ринку. По-друге, підприємства відрізняються за ефективністю виробництва, що вимірюється показником продуктивності θ і вимірюється після входу фірми на ринок.

Визначення поняття витрат є ключовим для цієї моделі. Потенційно існує чотири види постійних витрат для підприємств з сектора 2, які включають первинні витрати входу на ринок f_L , внутрішні накладні постійні витрати f_B , додаткові постійні витрати експорту f_E і додаткові постійні витрати іноземного інвестування f_I . Для спрощення припустимо, що усі ці постійні витрати f_L, f_B, f_E, f_I є однаковими для всіх підприємств, що виходять на ринок, експортують чи інвестують у ту саму іноземну країну.

Первинні витрати входу на ринок f_L включають усі капіталовкладення, необхідні для започаткування бізнесу, такі як закупівля обладнання та нерухомості, НДДКР та ін., виміряні у одиницях праці. Після того, як підприємство і здійснює початкові витрати, воно отримує показник своєї продуктивності θ_i , який вибирається випадковим чином з інтегральної функції розподілу $F(\theta)$. Неоднорідність продуктивності означає різні змінні витрати на одиницю продукції у підприємств. Припускається, що θ_i не змінюється з рівнем випуску продукції чи з розташуванням виробництва.

Після визначення рівня продуктивності підприємства i , воно вирішує, залишатись на ринку чи піти. Якщо підприємство залишається на ринку, воно сплачує накладні постійні витрати f_B протягом усього терміну своєї діяльності. Крім вітчизняного виробництва, підприємство i може також вирішити вийти на один чи більше зарубіжний ринок завдяки експорту чи іноземного інвестування. Для цього підприємство має залучити додатковий потік готівкових коштів, оскільки існують два види додаткових постійних витрат, пов'язаних з

зовнішньоекономічною діяльністю. Постійні витрати експортування до певної зарубіжної країни — це f_E . До них в основному входять витрати на зарубіжну мережу розповсюдження та обслуговування і витрати на адаптацію товару до вимог зарубіжного ринку. З іншого боку, підприємство може вирішити здійснити прямі закордонні інвестиції і обслуговувати ринок зарубіжної країни, заснувавши дочірнє підприємство у ній. Додаткові витрати на ПЗІ — f_I — включають масштабні капіталовкладення на відкриття заводу за кордоном і накладні постійні витрати, як і для вітчизняного виробництва.

Як впливає з численних емпіричних і теоретичних досліджень, таких як роботи Т. Чейні [176], Ж. Ерікота і С. Понсе [213] і К. Манови [231], додаткові постійні витрати на обслуговування зарубіжних ринків поряд з недорозвиненістю вітчизняного ринку капіталу обмежують можливості деяких підприємств експортувати продукцію чи інвестувати в зарубіжні країни, навіть якщо це вигідно.

Ця особливість відображена у моделі за допомогою введення обмеження ліквідності при максимізації прибутку підприємства. Припускаємо, що після визначення рівня продуктивності, підприємства спершу приймають рішення залишитись на ринку і максимізують свій прибуток на вітчизняному ринку при заданій кривій попиту на їхній товар. Потім підприємство вирішує експортувати свій товар чи інвестувати в зарубіжні країни, залежно від потенційного прибутку при заданих обмеженнях ліквідності. Зауважимо, що для спрощення в цій моделі не враховуються інші мотиви для іноземного інвестування, крім максимізації прибутку.

Припускаємо також, що у всіх підприємств не вистачає коштів для внутрішнього фінансування постійних витрат, при цьому всі змінні витрати покриваються за рахунок ділових операцій. Це припущення можна замінити відображенням у моделі неоднорідної залежності від зовнішнього фінансування, але це значно ускладнить модель, при цьому не будучи сферою нашого дослідження. Отже, ми припускаємо, що усі фірми вітчизняної країни потерпають

від обмежень ліквідності при виробництві на вітчизняному ринку, при експорті чи при ПЗІ.

Ці обмеження ліквідності виникають від попередніх постійних витрат f_L , f_B , f_E , f_I , які підприємство на початку своєї діяльності не може покрити за рахунок власних внутрішніх потоків готівки, але може покрити після отримання доходу — внутрішнього чи на зарубіжних ринках. Ми використовуємо за основу модель Е. Гелпмана [210], згідно з якою рішення підприємства у кожному періоді є незалежними і позики з зовнішніх ресурсів оплачуються наприкінці кожного періоду. Тому підприємства запозичують із зовнішніх джерел кошти, щоб фінансувати f_L , f_B , f_E , f_I і наприкінці кожного періоду повертають тіло боргу і відповідні відсотки своїм кредиторам.

Припускаємо, що політичні зв'язки є екзогенними і впливають на чисту ставку відсотка, яку сплачують підприємства. Можливість того, що підприємство цілеспрямовано нарощує свої політичні зв'язки, щоб отримати нижчу ставку відсотка, у цій моделі не розглядається, хоча надалі в емпіричних дослідженнях ми приділимо увагу можливій ендогенності політичних зв'язків.

Коли підприємство змушене вдаватись до зовнішнього фінансування, то у випадку країн, що розвиваються, воно звертається до вітчизняних фінансових установ. Політичні зв'язки відіграють важливу роль при залученні фінансування від вітчизняних кредиторів. Як доводилось у багатьох працях, які ми розглядали вище, політичні зв'язки послаблюють обмеження ліквідності завдяки зниженню відсоткової ставки та отриманню легшого доступу до коштів. Згідно з низкою емпіричних досліджень, підприємства з країн, що розвиваються, покладаються в основному на вітчизняне фінансування і з меншою ймовірністю будуть позичати кошти за кордоном з двох основних міркувань. По-перше, загалом у них низький кредитний рейтинг і бракує досвіду отримання закордонних позичок. По-друге, через недорозвиненість фінансового ринку і слабкі інституції у їхніх країнах, іноземним кредиторам важко забезпечувати дотримання контрактів з підприємствами країн, що розвиваються.

Щоб відобразити цю характеристику в моделі, ми включимо показник $g(\phi)$, що означає переваги близькості до влади в мовах обмеженої ліквідності. Таким чином чиста процентна ставка, яку підприємство сплачує за зовнішнє фінансування, дорівнює $r - g(\phi)$, де r це ринкова процентна ставка на кредити підприємствам у вітчизняній економіці.

Неоднорідність політичних зв'язків підприємств призводить до різних витрат на залучення фінансування із зовнішніх джерел, коли підприємству не вистачає внутрішніх оборотних коштів. Модель абстрагується від тих випадків, коли у підприємства достатньо внутрішніх коштів для фінансування іноземних інвестицій. Зв'язок між залежністю підприємства від зовнішнього фінансування і його політичними зв'язками буде досліджуватись емпірично у подальших розділах.

Припустімо, що $g(\phi)$ це монотонно зростаюча увігнута функція від політичних зв'язків ϕ , де $g'(\phi) > 0$, $g''(\phi) < 0$ і $g(\phi) \rightarrow r$, $\phi \rightarrow \infty$. Відповідно, $g(\phi)$ презентує вигоду від політичних зв'язків і діє, як зниження ставки відсотка, яку підприємство сплачує за зовнішні позики. Коли політичні зв'язки підприємства надзвичайно сильні, тобто воно є дуже близьким до влади, то підприємство може залучати фінансування практично безкоштовно, тобто $g(\phi)$ дорівнює процентній ставці r . Нижня межа $g(\phi)$ залежить від рівня розвитку вітчизняного фінансового ринку. У крайньому випадку, коли вітчизняна економіка характеризується надзвичайно слабким розвитком фінансового ринку і недосконалими інституціями, підприємства без зв'язків з владою будуть змушені платити ставку вищу від ринкової, інакше кажучи, $g(\phi) \rightarrow g^c$, $\phi \rightarrow 0$, де нижня межа g^c для цієї країни буде коливатися у відрізку $(-\infty; 0]$ і залежить від розвитку фінансового ринку і якості інституційного середовища країни c . Чим більш розвинений фінансовий ринок та інституційне середовище в країні, тим вищою є g^c .

Відповідно, навіть якщо для підприємства без політичних зв'язків експорт чи ПЗІ є потенційно привабливими, неможливість фінансування додаткових постійних видатків за рахунок власних коштів і висока вартість зовнішнього фінансування можуть перешкоджати виходу підприємства на зовнішні ринки. На

кожен долар капіталовкладень, яке слід зробити підприємству, потрібно буде сплатити $1 + r - g(\phi)$. Позначимо цей вираз як $G(\phi) = 1 + r - g(\phi)$, тоді $G'(\phi) < 0$, $G''(\phi) > 0$ і $G(\phi) \rightarrow 1$, $\phi \rightarrow \infty$. $G(\phi)$ це фактично обсяг грошей, які фірма має повернути з кожного позиченого долара, тому постійні витрати помножені на $G(\phi)$ репрезентують загальну вартість необхідних капіталовкладень з урахуванням вартості залучення фінансування.

Існує висока ймовірність, що політичні зв'язки матимуть більше значення при фінансуванні вітчизняного бізнесу, ніж при здійсненні експорту чи ПЗІ і вплив політичних зв'язків залежатиме від способу виходу на зарубіжні ринки. Тому для відображення відмінностей у впливі політичних зв'язків було використано набір коефіцієнтів η , μ , ρ для вітчизняного виробництва, експорту та ПЗІ. Усі коефіцієнти η , μ , ρ є більшими від нуля і менші або дорівнюють одиниці. Ці коефіцієнти впливу є множниками до $G(\phi)$, відповідно, чим меншим є коефіцієнт, тим більш значимими є політичні зв'язки для підприємства. При цьому η , згідно з нашими припущеннями є меншим, ніж μ та ρ .

У підсумку, підприємства стикаються з різним рівнем обмеження ліквідності при різному рівні наближення до влади. Припускається, що у жодного підприємства немає достатньо внутрішніх коштів, щоб самостійно покрити постійні витрати для вітчизняного виробництва, експорту чи ПЗІ. Отже, всі підприємства стикаються з обмеженнями ліквідності, незалежно від того, чи діють вони лише на вітчизняному ринку, чи виходять на закордонні. В умовах недорозвиненого фінансового ринку і слабких інституцій у вітчизняній країні, відмінності у політичних зв'язках визначають ступінь фінансових обмежень.

Як і в моделі Е. Гелпмана, припускається, що споживачі мають однакові смаки з загальною функцією корисності у будь-якій країні:

$$U = x^{1-a} \left(\int_{v=1}^n y(v)^{\gamma} dv \right)^{\frac{a}{\gamma}}$$

де x — це споживання однорідного товару, що виробляється у секторі 1, а $y(v)$ — це споживання диференційованого товару, що виробляється у секторі 2 у n різновидах.

Як і у стандартній моделі монополістичної конкуренції, смаки щодо різновидів товару мають постійну еластичність заміщення (ПЕЗ), при чому еластичність заміщення дорівнює σ , де $\sigma = \frac{1}{1-\gamma} > 1$. Частка доходу, яка витрачається на однорідний товар, екзогенно визначена як $1-a$, тобто, a — це частка доходу, яка витрачається на диференційований товар сектора 2.

Якщо смаки є однаковими й гомогенними, відповідно і попит у кожній країні є гомогенним, тобто відносний споживчий попит залежить лише від відносних цін, не від рівня доходу. Відповідно, у кожній окремій країні ціни є однаковими і попит існує на однакову кількість продукції.

Таким чином, попит на різновиди v можна вивести розв'язавши типове рівняння максимізації корисності споживача.

По-перше, лінеаризуємо функцію корисності і визначимо $V = \log(U)$ як вимір корисності, тоді трансформована функція корисності матиме вигляд:

$$V = (1-a) \cdot \log x + \frac{a}{\gamma} \cdot \log \left(\int_{v=1}^n y(v)^\gamma dv \right)$$

Споживач максимізує V відповідно до бюджетного обмеження

$$p_x \cdot x + \int_{v=1}^{n_c} p(v) \cdot y(v) dv \leq E, \text{ де } p_x \text{ це ціна на товар сектора 1, а } p(v) \text{ — це ціна}$$

на різновиди v , n це кількість різновидів, доступних у цій країні, E — це сукупні витрати країни.

Поділ умов першого порядку щодо двох різновидів v_i та v_j дає

$$\frac{y(v_i)}{y(v_j)} = \left(\frac{p(v_i)}{p(v_j)} \right)^{-\sigma}, \text{ що еквівалентне до } \frac{p(v_i) \cdot y(v_i)}{p(v_j) \cdot y(v_j)} = \left(\frac{p(v_i)}{p(v_j)} \right)^{1-\sigma} \text{ для будь-яких } i \text{ та } j.$$

Взявши зворотну функцію від вищенаведеного рівняння та просумувавши по j , отримаємо попит для різновиду i :

$$y(v_i) = \frac{\int_{v=1}^n p(v) \cdot y(v) dv}{\int_{v=1}^n p(v)^{1-\sigma} dv} \cdot p_{v_i}^{-\sigma}$$

Умовні позначення моделі

| Позначення | Зміст умовного позначення |
|-------------|--|
| N | Кількість країн у світі |
| L | забезпеченість працею |
| w | заробітна плата |
| індекс f | позначення закордонних ринків |
| v_i | різновид товару 2 |
| ϕ | політичні зв'язки |
| θ | продуктивність |
| $Z(\phi)$ | інтегральна функція розподілу для політичних зв'язків |
| $F(\theta)$ | інтегральна функція розподілу для продуктивності |
| f_{Π} | постійні витрати для виходу на ринок |
| f_B | вітчизняні накладні постійні витрати |
| f_E | постійні витрати для експорту |
| f_I | постійні витрати для здійснення ПЗІ |
| $G(\phi)$ | реальна сума, яку фірма має сплатити за кожен позичений долар |
| η | показник ефективності політичних зв'язків для вітчизняного виробництва (застосовується як множник до $G(\phi)$) |
| μ | показник ефективності політичних зв'язків для експорту (застосовується як множник до $G(\phi)$) |
| ρ | показник ефективності політичних зв'язків для ПЗІ (застосовується як множник до $G(\phi)$) |
| x | споживання однорідного товару 1 |
| $y(v)$ | споживання різновиду v диференційованого товару 2 |
| n | кількість різновидів товару у секторі 2 |
| σ | еластичність заміщення між різновидами |
| a | частка доходу, що витрачається на товар 2 |
| p_x | ціна товару 1 |
| $p(v)$ | ціна різновиду v товару 2 |
| E | сукупні витрати |
| π_B | вітчизняний прибуток |
| π_E | прибуток від експорту |
| π_I | прибуток від ПЗІ |
| τ | торгові витрати у формі транспортних витрат типу «айсберга», $\tau > 1$ |

Розроблено автором

Оскільки частка доходів, що витрачається на сукупність диференційованих товарів сектора 2 екзогенно задана функцією корисності як a , то $\int_{v=1}^n p(v) \cdot y(v) dv = a \cdot E$. Тепер позначимо співвідношення $\frac{a \cdot E}{\int_{v=1}^n p(v)^{1-\sigma} dv}$ як B .

Відповідно, індивідуальний виробник з сектора 2 вважає B заданим, що спрощує формулу попиту для різновидів v у певній країні до $y(v) = B \cdot p(v)^{-\sigma}$, де $\sigma > 1$ — це еластичність заміщення різновидів товару.

Позначення та їхні значення підсумовано у табл. 2.2.

Тепер, на основі викладених теоретичних основ можна визначити ціни і обсяги виробництва, при яких максимізується прибуток, визначити потенційні прибутки і рішення фірми щодо виробництва.

Для будь-якого підприємства i у секторі 2 максимізація його вітчизняного прибутку $\pi_B = p(v_i)y(v_i) - \frac{y(v_i) \cdot w}{\theta_i} - \eta f_B G(\phi)$, при умові, що ринковий попит на його бренд становить $y(v_i) = B \cdot p(v_i)^{-\sigma}$. Ціна максимізації прибутку становить $p_B^* = \frac{w}{\theta_i} \cdot \frac{1}{\gamma}$, а обсяг виробництва при максимізації прибутку становить $y_B^* = B \left(\frac{w}{\theta}\right)^{-\sigma} \gamma^\sigma$. Отже, у точці рівноваги вітчизняний прибуток підприємства i становить

$$\pi_B = A \theta_i^{\sigma-1} - \eta f_B G(\phi), \text{ де } A = B(w)^{1-\sigma} \frac{1-\gamma}{\gamma^{1-\sigma}}. \quad (2.1)$$

Підприємство i може вирішити експортувати свою продукцію, щоб отримати додатковий прибуток. Припустимо, що торговельні витрати при зовнішній торгівлі приймають форму транспортних витрат типу «айсбергу», коли $\tau > 1$, іншими словами, щоб експортувати одиницю продукту до іноземної країни, підприємство відвантажує τ одиниць з своєї країни і $\tau - 1$ одиниць іде на оплату транспортування. Чим довшою є відстань між країнами, тим більшим є значення τ . Оскільки ми припустили однакову структуру ринків в усіх країнах, попит на товар в іноземній країні визначається за тим же принципом, що і вітчизняний попит.

Прибуток від експорту для підприємства i становить $\pi_E = p(v_i)y(v_i) - \frac{\tau w}{\theta_i} y(v_i) - \mu f_E G(\phi)$. Попит на закордонному ринку на продукцію підприємства i становить $y(v_i) = B^f \cdot p(v_i)^{-\sigma}$, де індекс f позначає закордонний ринок. Відповідно, експортна ціна при максимізації прибутку буде дорівнювати $p_E^* = \frac{\tau w}{\theta_i} \cdot \frac{1}{\gamma}$, а обсяг виробництва на експорт при максимізації

прибутку становить $y_E^* = B^f \left(\frac{\tau w}{\theta_i}\right)^{-\sigma} \gamma^\sigma$. У точці рівноваги, потенційний додатковий прибуток від експорту для підприємства і виражається формулою

$$\pi_E^* = A^f \tau^{1-\sigma} \theta^{\sigma-1} - \mu f_E G(\phi), \text{ де } A^f = B^f (w)^{1-\sigma} \frac{1-\gamma}{\gamma^{1-\sigma}}. \quad (2.2)$$

Альтернативним способом виходу на зовнішні ринки є здійснення ПЗІ, що тягне за собою постійні видатки f_i . f_i , як правило, є вищими за f_E , оскільки включають не лише витрати на налагодження розподільчої та обслуговуючої мережі, але й великий обсяг початкових капіталовкладень у нове виробництво за кордоном. Як доводилось вище, політичні зв'язки допомагають підприємству послабити обмеження ліквідності. Відповідно, потенційний прибуток від ПЗІ для підприємства і становитиме $\pi_i = p(v_i)y(v_i) - \frac{w^f}{\theta_i} y(v_i) - \rho f_i G(\phi)$, де ми припускаємо, що підприємство i за кордоном зберігає той самий рівень продуктивності, а індекс f позначає рівень заробітної плати у зарубіжній країні.

Стикаючись із закордонним попитом $y(v_i) = B^f \cdot p(v_i)^{-\sigma}$, підприємство максимізує прибуток від ПЗІ при рівноважній ціні $p_i^* = \frac{w^f}{\theta_i} \cdot \frac{1}{\gamma}$. Ми припускаємо, що виробництво за кордоном спрямоване лише на закордонні ринки і не висилається назад до «материнської» країни. Тоді додатковий прибуток від виробництва за кордоном дорівнюватиме:

$$\pi_i^* = A^{f'} \theta^{\sigma-1} - \rho f_i G(\phi), \text{ де } A^{f'} = B^f (w^f)^{1-\sigma} \frac{1-\gamma}{\gamma^{1-\sigma}}. \quad (2.3)$$

Рішення підприємства i щодо виробництва основане на потенційних прибутках, виражених через продуктивність, політичні зв'язки, різноманітні види постійних витрат та інші характеристики країни, наведені у рівняннях 2.1, 2.2 та 2.3. Якщо показник π_B^* не від'ємний, фірма продовжуватиме виробництво всередині країни, в іншому випадку, вона припинить виробництво і вийде з ринку. Далі, якщо π_E^* не від'ємний і більший ніж π_i^* , підприємство буде експортувати свою продукцію, але якщо π_E^* менший нуля, підприємство продаватиме свою продукцію на внутрішньому ринку. Якщо ж π_i^* більший за π_E^* і не від'ємний, підприємство інвестує в зарубіжні країни, щоб отримати більше додаткового прибутку. Відповідно, умови для вітчизняного виробництва, експорту та ПЗІ

можна виразити через низку змінних, що залежать від певної країни і певного підприємства, на основі рівноважного прибутку у рівняннях 2.1, 2.2 і 2.3. Якщо припустити, що рівень попиту в усіх країнах однаковий, однорідний продукт виробляється за єдиною технологією й існує свобода торгівлі, то рівень зарплати в різних країнах вирівнюється, а отже, $A=A^f=A^{f'}$.

Щоб існувало вітчизняне виробництво, $\pi_B = A\theta_I^{\sigma-1} - \eta f_B G(\phi) \geq 0$.

Щоб підприємство i почало експортувати свій продукт, $\pi_E^* = A\tau^{1-\sigma}\theta^{\sigma-1} - \mu f_E G(\phi) \geq 0$ і $\pi_E^* > \pi_I^*$.

Щоб підприємство i здійснило ПЗІ крім вітчизняного виробництва, $\pi_I^* = A\theta^{\sigma-1} - \rho f_I G(\phi)$ і $\pi_I^* > \pi_E^*$.

Вищенаведені умови визначають індивідуальний вибір підприємства. Нагадуємо, що σ — це еластичність заміщення, яка є більшою, ніж 1, відповідно, $\theta^{\sigma-1}$ зростає за продуктивністю і може виступати як індекс продуктивності. Чим більшим є показник $\theta^{\sigma-1}$, тим вищою є продуктивність підприємства. $G(\phi)$ є більшим від одиниці і, в міру того як ϕ наближається до нескінченності, $G(\phi)$ наближається до одиниці. Тоді відповідно до вищенаведених умов виробництва, структуру ринку сектора 2 у форму монополістичної конкуренції можна описати таким чином³.

Підприємство покидає ринок, якщо воно є найменш ефективним, тобто $\theta^{\sigma-1} < \frac{\eta f_B G(\phi)}{A}$.

Підприємство виробляє і продає лише на внутрішньому ринку, якщо його продуктивність задовольняє нерівність

$$\frac{\eta f_B G(\phi)}{A} \leq \theta^{\sigma-1} < \frac{\mu f_E G(\phi)}{A\tau^{1-\sigma}}$$

Підприємство виробляє і продає на внутрішньому ринку і також експортує продукцію за кордон, коли

$$\frac{\mu f_E G(\phi)}{A\tau^{1-\sigma}} \leq \theta^{\sigma-1} < \frac{(\rho f_I - \mu f_E)G(\phi)}{A - A\tau^{1-\sigma}}$$

³ Враховуючи припущення про симетрію між економіками країн, достатньою умовою для дотримання трьох умов є $\eta f_B < \mu f_E \tau^{\sigma-1} < \rho f_I$.

І нарешті, підприємство надає перевагу ПЗІ, а не експорту, коли

$$\theta^{\sigma-1} \geq \frac{(\rho f_I - \mu f_E)G(\phi)}{A - A\tau^{1-\sigma}}$$

Очевидно, за інших сталих умов, найменш ефективні підприємства з найнижчим рівнем продуктивності не можуть отримати прибуток, а отже, змушені покинути ринок. Найбільш ефективні підприємства з найвищим рівнем продуктивності будуть здійснювати ПЗІ, крім вітчизняного виробництва, і отримувати найбільший прибуток. Для фірм з середньою продуктивністю додатково існує експортна межа. Фірми з продуктивністю нижче цієї межі, працюють лише на вітчизняний ринок, а фірми з продуктивністю, вищою від цієї межі експортують свій продукт і отримують додатковий прибуток.

Отже, можна визначити три граничні рівні продуктивності θ_B , θ_E , θ_I як функції політичних зв'язків та інших характеристик. θ_B — це значення продуктивності, при якій прибуток на вітчизняному ринку дорівнює нулю, відповідно, підприємства з політичними зв'язками ϕ і продуктивністю, нижчою за θ_B виходять з ринку. θ_E — це рівень продуктивності, за якого прибуток від експорту рівний нулю, а θ_I — рівень продуктивності, за якого прибуток від експорту і прибуток від ПЗІ є рівними при заданому значенні політичних зв'язків. Отже, порогові рівні продуктивності для вітчизняного виробництва, експорту та ПЗІ для підприємства з політичними зв'язками ϕ — це θ_B , θ_E , θ_I відповідно і всі вони є функціями від політичних зв'язків ϕ .

$$\theta_B^{\sigma-1} = \frac{\eta f_B G(\phi)}{A} \quad (2.4)$$

$$\theta_E^{\sigma-1} = \frac{\mu f_E G(\phi)}{A\tau^{1-\sigma}} \quad (2.5)$$

$$\theta_I^{\sigma-1} = \frac{(\rho f_I - \mu f_E)G(\phi)}{A - A\tau^{1-\sigma}} \quad (2.6)$$

З вищенаведеного випливає, що підприємство з політичними зв'язками ϕ і продуктивністю в інтервалі між θ_B та θ_E виробляє продукцію тільки для вітчизняного ринку; підприємство з політичними зв'язками ϕ і продуктивністю в інтервалі між θ_E та θ_I експортує свою продукцію на додачу до вітчизняного

виробництва; підприємство з політичними зв'язками ϕ і продуктивністю вищою, ніж θ_I на додаток до вітчизняного виробництва ще здійснює іноземне інвестування.

Щоб побудувати модель загальної рівноваги і вивести припущення, що піддаються перевірці, торговельні видатки τ потрібно вважати симетричними, тобто однаковими, між будь-якими двома країнами. Для спрощення нагадаємо припущення, що політичні зв'язки не впливають на вхідні витрати, окрім того, інтегральні функції розподілу політичних зв'язків та продуктивності — $Z(\phi)$ та $F(\theta)$ — за припущенням є незалежними одна від одної. Отже, можна вивести умову вільного входження на ринок для підприємства з політичними зв'язками ϕ , яка вимагає, щоб очікуваний прибуток дорівнював вхідним витратам.

$$f_{\Pi} = \int_{\theta_B}^{\infty} (A\theta^{\sigma-1} - \eta G(\phi) f_B) dF(\theta) + (N - 1) \left\{ \int_{\theta_E}^{\theta_I} \left[A \left(\frac{\theta}{\tau} \right)^{\sigma-1} - \mu G(\phi) f_E \right] dF(\theta) + \int_{\theta_I}^{\infty} (A\theta_I^{\sigma-1} - \rho G(\phi) f_I) dF(\theta) \right\}$$

Зауважте, що підприємства знають про рівень своїх політичних зв'язків ϕ до того, як вони сплачують вхідні витрати, відповідно, у вищенаведеному рівнянні ϕ вважається константою. Також нагадаємо, що підприємство дізнається значення своєї продуктивності після сплати вхідних видатків, отже, прибуток у правій частині рівняння виражений як прогнозна величина. Потенційний прибуток поділяється на очікуваний вітчизняний прибуток при продуктивності підприємства вищій за θ_B з політичними зв'язками рівними ϕ , на очікуваний прибуток від експорту до $N-1$ зарубіжних країн, коли продуктивність становитиме від θ_E до θ_I і на очікуваний прибуток від ПЗІ у $N-1$ зарубіжні країни, якщо продуктивність буде вищою за θ_I .

Щоб надалі спростити рівняння умови вільного входу для підприємства з політичними зв'язками ϕ , позначимо $V(\theta) = \int_{\theta}^{\infty} x^{\sigma-1} dF(x)$. Оскільки $F(\theta)$ — це інтегральна функція розподілу продуктивності і $\sigma > 1$, то $V(\theta)$ можна

інтерпретувати як середнє значення продуктивності підприємств в межах певної групи.

Тоді умова вільного входу на ринок для підприємств з політичними зв'язками ϕ може бути спрощена в такий спосіб.

$$f_{\Pi} = AV(\theta_B) + \eta G(\phi) f_B F(\theta_B) - \eta G(\phi) f_B + (N-1) \{ A\tau^{1-\sigma} [V(\theta_E) - V(\theta_I)] + AV(\theta_I) + (\rho f_I - \mu f_E) G(\phi) F(\theta_I) + \mu G(\phi) f_E F(\theta_E) - \rho G(\phi) f_I \}$$

Очевидно, після оцінки значення своїх політичних зв'язків ϕ підприємство вирішує вийти на ринок і сплатити вхідні видатки лише тоді, коли очікувані прибутки їх покрийють. Права частина рівняння — це очікувані прибутки від вітчизняного виробництва, експорту та ПЗІ мінус відповідні витрати.

Проінтегруємо вищенаведене рівняння за політичними зв'язками:

$$f_{\Pi} = \int_0^{\infty} \left\{ \begin{array}{l} AV(\theta_B) + \eta G(\phi) f_B F(\theta_B) - \eta G(\phi) f_B \\ + (N-1) \{ A\tau^{1-\sigma} [V(\theta_E) - V(\theta_I)] + AV(\theta_I) \\ + (\rho f_I - \mu f_E) G(\phi) F(\theta_I) + \mu G(\phi) f_E F(\theta_E) - \rho G(\phi) f_I \} \end{array} \right\} dZ(\phi) \quad (2.7)$$

Відповідно, за таких функцій розподілу політичних зв'язків та продуктивності і функціональній формі $G(\phi)$, трьох видах постійних видатків, трьох параметрів ефективності η , μ , ρ , і коефіцієнтів τ і σ , можна вивести A , використовуючи рівняння (2.4), (2.5), (2.6) і (2.7). Тоді можна знайти три порогові значення продуктивності, тобто θ_B , θ_E , θ_I , для фірми з політичними зв'язками ϕ . Слід зробити додаткове припущення щодо фінансового розвитку різних країн, щоб A було однакове в усіх країнах, оскільки, як зазначалося, верхня межа $G(\phi)$, коли ϕ прямує до нуля, залежить від фінансового розвитку і якості інституційного середовища кожної окремої країни. Чим вищим є розвиток фінансового ринку і інституцій, тим нижчою є нижня межа $G(\phi)$, що відображає чисту процентну ставку, яку фірма сплачує за зовнішнє фінансування. Тому для спрощення припустімо, що розвиток фінансового ринку та інституцій в усіх країнах є однаковим.

Зауважимо, що θ_B , θ_E , θ_I — це функції політичних зв'язків, тому їх можна проінтегрувати за політичними зв'язками ϕ , щоб отримати очікувані порогові значення продуктивності у країні при заданих функціях розподілу політичних

зв'язків та значень інших параметрів. Позначимо очікувані порогові значення продуктивності як θ_B^o , θ_E^o , θ_I^o , які є незалежними від політичних зв'язків і задані A та іншими параметрами, визначеними за рівняннями (2.4), (2.5), (2.6), і (2.7).

Останнім кроком для побудови моделі загальної рівноваги є визначення кількості гравців на ринку кожної країни. Як зазначалось, для кожної країни c визначено $B^c = \frac{a \cdot E^c}{\int_{v=1}^{n_c} p(v)^{1-\sigma} dv}$, де n_c це кількість різновидів диференційованого товару, доступних для споживачів у країні c , які виробляють вітчизняні підприємства, або імпортують з інших країн, або виробляють дочірні компанії іноземних БНП у країні c ; $p(v)$ це рівноважна ціна на множину різновидів v ($p_I^* = p_B^* = \frac{\bar{w}}{\theta} \cdot \frac{1}{\gamma}$ і $p_E^* = \tau \cdot \frac{\bar{w}}{\theta} \cdot \frac{1}{\gamma}$, де \bar{w} означає зведену заробітну плату) і E^c — це сукупні видатки у країні c .

У точці рівноваги сукупні видатки дорівнюють сукупним доходам, відповідно, $E^c = L^c$ для кожної c , $c = 1, 2, \dots, N$. Також нагадаємо, що $A = B^c \cdot (\bar{w})^{1-\sigma} \cdot \frac{1-\gamma}{\gamma^{1-\sigma}}$, де \bar{w} — це зведена за країнами заробітна плата, визначена продуктивністю сектора 1 (який використовується як масштаб цін у моделі), що задана екзогенно. Тому, оскільки A виводиться з системи рівнянь (2.4), (2.5), (2.6), та (2.7), B також можна з них вивести, відповідно, B є однаковим для усіх країн. Кількість доступних різновидів диференційованого товару n_c залежить від розміру країни і розподілу продуктивності та політичних зв'язків.

Припускаючи, що θ незалежно та рівномірно розподіляється між підприємствами, отримаємо:

$$\int_{v=1}^{n_c} p(v)^{1-\sigma} dv = n_E^c \int_{\theta_B^o}^{\infty} B \left(\frac{\bar{w}}{\gamma\theta} \right)^{1-\sigma} dF(\theta) + \sum_{j \neq c} n_E^j \left[\int_{\theta_E^o}^{\theta_I^o} B \left(\frac{\tau\bar{w}}{\gamma\theta} \right)^{1-\sigma} dF(\theta) + \int_{\theta_I^o}^{\infty} B \left(\frac{\bar{w}}{\gamma\theta} \right)^{1-\sigma} dF(\theta) \right]$$

У цьому рівнянні n_E^c — кількість вітчизняних гравців на ринку країни c , а n_E^j — кількість гравців з країни c на ринку країни j , при чому $j \neq c$. θ_B^o , θ_E^o і θ_I^o — це очікувані порогові значення продуктивності для вітчизняного виробництва, експорту та ПЗІ, які не залежать від політичних зв'язків. Ліва частина рівняння — це загальні витрати на диференційований продукт у цій

країні, а права частина — дизагреговане очікуване значення загальної виручки при заданому незалежному та рівномірно розподіленому θ . Наведене рівняння можна спростити до такого вигляду:

$$\int_{v=1}^{n_c} p(v)^{1-\sigma} dv = B \left(\frac{\gamma}{\bar{w}}\right)^{\sigma-1} n_E^c \cdot V(\theta_B^o) + B \left(\frac{\gamma}{\bar{w}}\right)^{\sigma-1} \sum_{j \neq c} n_E^j \{V(\theta_I^o) + \tau^{1-\sigma} [V(\theta_E^o) - V(\theta_I^o)]\}$$

Як зазначалось при рівновазі загальні витати дорівнюють загальному доходу і a — це частка доходу, що витрачається на споживання диференційованого продукту, тобто $\int_{v=1}^{n_c} p(v)^{1-\sigma} dv = B a L^c$. Для будь-якої країни c , де $c = 1, 2, \dots, N$, вищенаведене рівняння можна записати так:

$$V(\theta_B^o) \cdot n_E^c + \sum_{j \neq c} n_E^j \{V(\theta_I^o) + \tau^{1-\sigma} [V(\theta_E^o) - V(\theta_I^o)]\} = \left(\frac{\bar{w}}{\gamma}\right)^{\sigma-1} \cdot a L^c$$

Позначимо вираз $V(\theta_I^o) + \tau^{1-\sigma} [V(\theta_E^o) - V(\theta_I^o)]$ як V_{IE}^o , а вираз $V(\theta_B^o)$ як V_B^o , тоді n_E^c , $c = 1, 2, \dots, N$ є розв'язками лінійної системи

$$\begin{bmatrix} V_B^o & V_{IE}^o & \dots & V_{IE}^o \\ V_{IE}^o & V_B^o & \ddots & \vdots \\ \vdots & \ddots & \ddots & V_{IE}^o \\ V_{IE}^o & \dots & V_{IE}^o & V_B^o \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} n_E^1 \\ n_E^2 \\ \vdots \\ n_E^N \end{bmatrix} = \left(\frac{\bar{w}}{\gamma}\right)^{\sigma-1} \cdot a \cdot \begin{bmatrix} L^1 \\ L^2 \\ \vdots \\ L^N \end{bmatrix}$$

Нехай $\begin{bmatrix} V_B^o & V_{IE}^o & \dots & V_{IE}^o \\ V_{IE}^o & V_B^o & \ddots & \vdots \\ \vdots & \ddots & \ddots & V_{IE}^o \\ V_{IE}^o & \dots & V_{IE}^o & V_B^o \end{bmatrix} = V_{N \times N}$, яка є квадратною матрицею

Тоді зворотна матриця буде

$$V^{-1} = \frac{1}{(V_B^o - V_{IE}^o)[V_B^o + (N-1)V_{IE}^o]} \cdot \begin{bmatrix} V_B^o + (N-2)V_{IE}^o & -V_{IE}^o & \dots & -V_{IE}^o \\ -V_{IE}^o & V_B^o + (N-2)V_{IE}^o & \ddots & \vdots \\ \vdots & \ddots & \ddots & V_{IE}^o \\ -V_{IE}^o & \dots & -V_{IE}^o & V_B^o + (N-2)V_{IE}^o \end{bmatrix}$$

Як зазначалось, $V(\theta) = \int_{\theta}^{\infty} x^{\sigma-1} dF(x)$, а значить $V'(\theta) = -\theta^{\sigma-1} < 0$, а $V''(\theta) = -(\sigma-1)\theta^{\sigma-2} < 0$. Відповідно, $V(\theta)$ є спадною і строго увігнутою. Тоді при $\theta_B^o < \theta_E^o < \theta_I^o$ для строго увігнутої функції має дотримуватись умова

$(1 - \tau^{1-\sigma})V(\theta_I^o) + \tau^{1-\sigma}V(\theta_E^o) < V[(1 - \tau^{1-\sigma})\theta_I^o + \tau^{1-\sigma}\theta_E^o] < V(\theta_B^o)$. Відповідно, $V_B^o > V_{IE}^o$, отож $N \times N$ матриця V є невиродженою. А значить, у системи є єдине рішення.

Звідси для будь якої країни c кількість гравців на ринку дорівнює

$$n_E^c = \frac{a\bar{w}^{\sigma-1}}{(V_B^o - V_{IE}^o)[V_B^o + (N-1)V_{IE}^o] \cdot \gamma^{\sigma-1}} \cdot \left\{ [V_B^o + (N-2)V_{IE}^o] \cdot L^c - V_{IE}^o \cdot \sum_{j \neq c} L^j \right\}$$

Оскільки $V_B^o > V_{IE}^o > 0$ і $0 < \gamma < 1$, $\bar{w} > 0$, $a > 0$, то щоб у країні кількість гравців була більша за нуль, має виконуватись умова $[V_B^o + (N-2)V_{IE}^o] \cdot L^c > V_{IE}^o \cdot \sum_{j \neq c} L^j$, яку також можна виразити як $\frac{L^c}{\sum_{j \neq c} L^j} > \frac{V_{IE}^o}{V_B^o + (N-2)V_{IE}^o}$. Права частина нерівності є меншою за $\frac{1}{N-1}$, тому коли забезпеченість працею є однаковою, або наближеною в усіх країнах, то ця умова дотримується і усі країни мають власні вітчизняні підприємства.

З рівнянь (2.4), (2.5) і (2.6) можна взяти похідні за політичними зв'язками трьох порогових продуктивностей (у експоненціальній формі). Оскільки $G(\phi)$ як припускається є монотонно спадною по політичним зв'язкам, знак усіх трьох похідних буде однозначно негативним.

$$\frac{\partial \theta_B^{\sigma-1}}{\partial \phi} = \frac{\eta f_B}{A} \cdot G'(\phi) < 0 \quad (2.8)$$

$$\frac{\partial \theta_E^{\sigma-1}}{\partial \phi} = \frac{\mu f_E \cdot \tau^{\sigma-1}}{A} \cdot G'(\phi) < 0 \quad (2.9)$$

$$\frac{\partial \theta_I^{\sigma-1}}{\partial \phi} = \frac{\rho f_I - \mu f_E}{A(1-\tau^{1-\sigma})} \cdot G'(\phi) < 0, \text{ оскільки } \rho f_I > \mu f_E \text{ і } \tau > 1, \sigma > 1 \quad (2.10)$$

Отже, всі три порогові значення продуктивності є спадними за політичними зв'язками, а це означає, що продуктивність і політичні зв'язки працюють як взаємодоповнюючі елементи у своєму впливі на загальні результати діяльності підприємства і прийняття рішень як щодо вітчизняного виробництва, так і щодо проникнення на зарубіжні ринки. Підприємство з хорошими політичними зв'язками залишається на ринку, навіть якщо її продуктивність є нижчою за продуктивність конкурентів, тоді як підприємство з поганими політичними

зв'язками у такій ситуації зазнає банкрутства. Аналогічно, наближене до влади підприємство швидше почне експортувати чи інвестувати в зарубіжні країни, ніж підприємства без політичних контактів. Ця взаємодоповнюваність між політичними зв'язками та продуктивністю зображена на рис. 2.2 та 2.3.

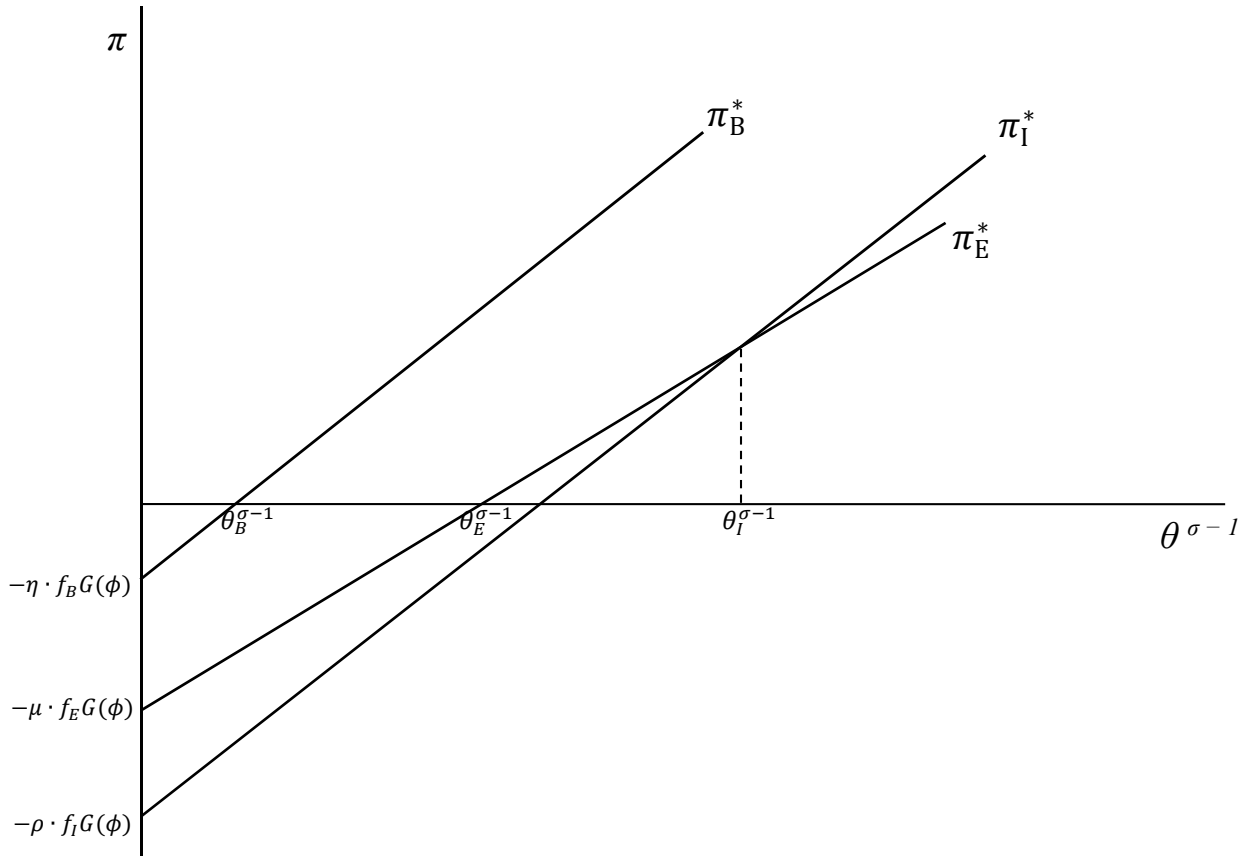


Рис. 2.2. Прямі прибутку за заданого значення параметра політичних зв'язків
Розроблено автором

Якщо політичні зв'язки залишаються сталими, то три прямі прибутку можна зобразити як на рис. 2.2⁴. Змінна на осі абсцис — це індекс продуктивності $\theta^{\sigma-1}$, який є зростаючою функцією, оскільки $\sigma > 1$. Ми використовуємо індекс продуктивності замість $G(\phi)$, оскільки у рівняннях (2.4), (2.5) і (2.6) між ними є пряма залежність і якісної відмінності при використанні $G(\phi)$ немає.

Вісь ординат представляє прибуток, виміряний в одиницях праці. Нахил прямих, що відображають вітчизняний прибуток та прибуток від закордонних інвестицій, є однаковим і рівним A , а нахил прямої прибутку від експорту

⁴ Нагадуємо, що ми припускали симетричність економік країн і те, що однорідний продукт виробляється в усіх країнах і торгується без обмежень, а значить, $A = A^I = A^E$.

дорівнює $A\tau^{l-\sigma}$, де $\tau > 1$ і $\sigma > 1$. Відповідно, пряма вітчизняного прибутку (π_B^*) і пряма прибутку від ПЗІ (π_I^*) є паралельними, а пряма прибутку від експорту (π_E^*) має менший кут нахилу, оскільки $\tau^{l-\sigma} < 1$. Ми припускали, що $\eta f_B < \mu f_E < \rho f_I$, іншими словами, ПЗІ є «дорожчими», ніж експорт та вітчизняне виробництво, відповідно можна визначити відносне положення прямих прибутку. Точка початку прямої прибутку від ПЗІ на осі ординат розташована нижче від точок початку двох інших прямих, а точка початку прямої вітчизняного прибутку розташована найвище.

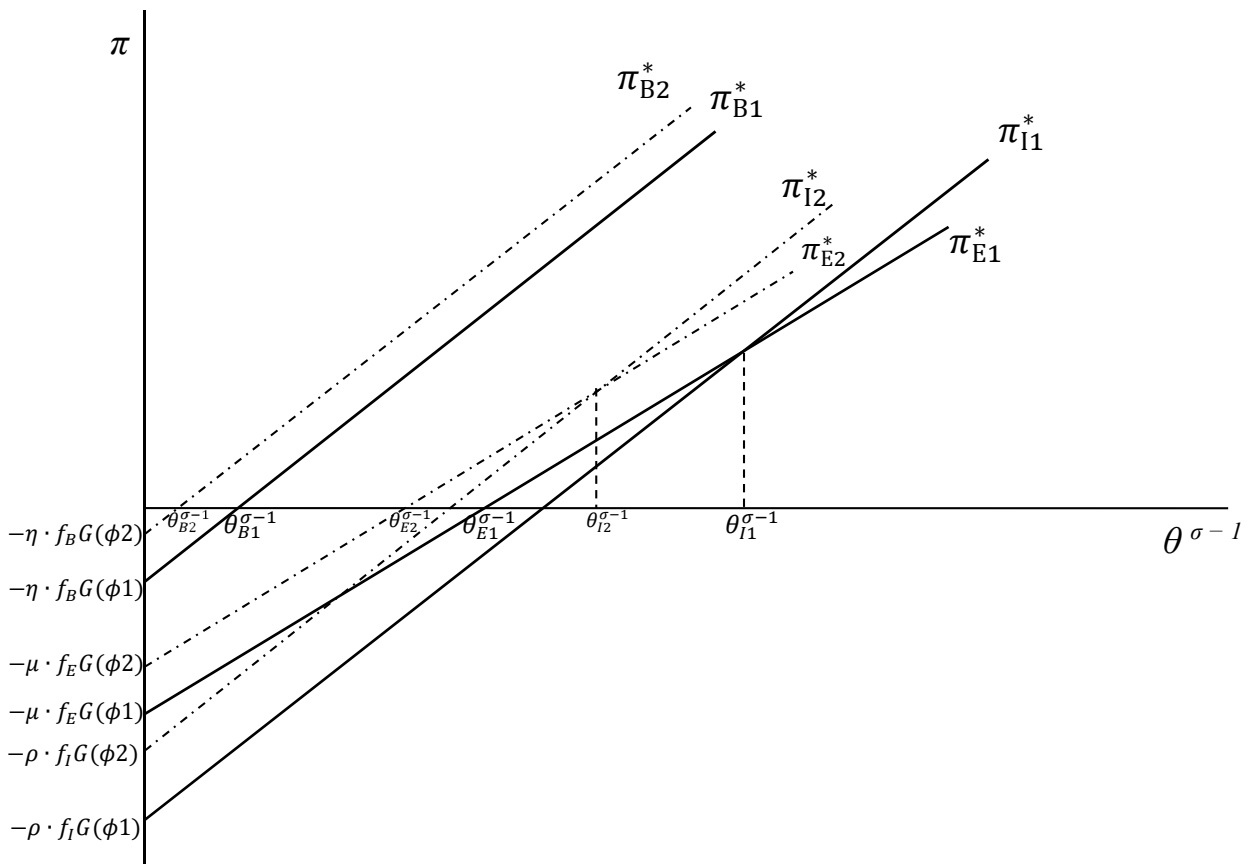


Рис. 2.3. Вплив зміни політичних зв'язків на три прямі прибутку

Розроблено автором

На рис. 2.3 зображено два варіанти прямих прибутку. Суцільними лініями (підписаними індексом 1) відображається прибуток при нижчому значенні політичних зв'язків ϕ_1 , а пунктирні лінії (з індексом 2) відповідають сильнішим політичним зв'язкам ϕ_2 , тобто $\phi_1 < \phi_2$. Коли політичні зв'язки підприємства стають більш інтенсивними, усі прямі прибутку переміщуються догори

(пунктирні прямі розміщені вище від відповідних суцільних прямих), а точки θ_B , θ_E , θ_I відсуваються ближче до початку координат, тобто порогові значення продуктивності для вітчизняного виробництва, експорту та ПЗІ стають меншими, хоча і на різну величину, як доведено у рівняннях (2.8), (2.9), (2.10).

З рис. 2.3 очевидно, що існування у підприємства політичних зв'язків збільшує ймовірність усіх трьох видів діяльності — як вітчизняного виробництва, так і експорту та ПЗІ. По-перше, політичні зв'язки збільшують ймовірність того, що підприємство залишиться на ринку. Як видно на рис. 2.3 порогове значення продуктивності зсуваються від θ_{B1} до θ_{B2} . Відповідно, підприємство 2 (з більшими політичними зв'язками ϕ_2), чия продуктивність розміщена на відрізку $\theta_{B2} — \theta_{B1}$, продовжить свою діяльність і навіть отримає прибуток, тоді як підприємство 1 (з нижчими політичними зв'язками ϕ_1) з такою самою продуктивністю буде змушене залишити навіть вітчизняний ринок, оскільки його прибуток буде від'ємним. Аналогічно, політичні зв'язки збільшують шанси підприємств вийти з експортом на зовнішні ринки, що підтверджується зсувом від θ_{E1} до θ_{E2} . І нарешті, зменшення значення θ_I свідчить, що політичні зв'язки збільшують шанси підприємства на здійснення ПЗІ. Наприклад, підприємство 1 з продуктивністю $\theta_{I2} + \Delta$ (де Δ — нескінченно мала додатна величина) надасть перевагу експорту перед ПЗІ, оскільки для нього експорт є більш прибутковим, тоді як підприємство 2 з такою самою продуктивністю, але більшими політичними зв'язками буде інвестувати в зарубіжні країни через вищі потенційні прибутки.

Загалом рис. 2.3 доводить, що політичні зв'язки покращують результати діяльності підприємства (виміряні прибутком) як на внутрішньому ринку, так і за кордоном шляхом збільшуючи перевагу продуктивності підприємства. Підприємство близьке до влади отримує більше прибутку, ніж інші фірми з таким самим рівнем продуктивності. Відповідно, для подальшого емпіричного доведення можна вивести таке твердження: **підприємства з міцнішими політичними зв'язками з більшою ймовірністю інвестуватимуть в зарубіжні країни.**

Далі, з рівняння (2.6) можна вивести для перевірки ще кілька тверджень щодо відмінностей у порогових продуктивностях у різних країнах. Рівняння (2.11) це лог-лінеаризована форма рівняння (2.6), де A може бути показником попиту на потенційному закордонному ринку, τ — це показник торговельних витрат, f_I — показник вхідних витрат для ПЗІ.

$$\ln \theta_I = \frac{1}{\sigma-1} [\ln(G(\phi)) + \ln(\rho f_I - \mu f_E) - \ln A - \ln(1 - \tau^{1-\sigma})] \quad (2.11)$$

На основі рівняння (2.11) для подальшої емпіричної перевірки виводимо таку гіпотезу: **граничне значення продуктивності для ПЗІ є спадним за потенційним ринковим попитом країни-реципієнта, зростаючим за вхідними витратами для здійснення ПЗІ у країні, що приймає, та спадним за торговельними витратами.**

Більше того, якщо ми визначимо конкретну функціональну форму для розподілу продуктивності, як пропонують дослідники М. Чен і М. Мур [180], ми можемо очікувати, що функція розподілу для продуктивності БНП в країнах з гіршим інвестиційним кліматом (вираженим через нижчий ринковий попит, вищі витрати на входження чи нижчі торгові витрати) буде стохастично домінувати над функцією розподілу продуктивності в країнах з більш сприятливим інвестиційним кліматом. Звідси гіпотеза: **підприємства з вищою продуктивністю з більшою ймовірністю будуть здійснювати ПЗІ та з більшою ймовірністю інвестуватимуть у країни з гіршими інвестиційними умовами, такими як малий ринок, високі витрати входу на ринок, нижчі торговельні витрати.**

Гіпотеза щодо граничного значення політичних зв'язків може бути виведена аналогічно до попереднього випадку. Вищенаведений аналіз щодо прийняття рішення про виробництво довів, що підприємства надаватимуть перевагу ПЗІ перед експортом, якщо прибутки від ПЗІ вищі, ніж прибутки від експорту. Цю умову можна виразити так:

$$A\theta^{\sigma-1} - \rho f_I G(\phi) \geq A\tau^{\sigma-1}\theta^{\sigma-1} - \mu f_E G(\phi)$$

Відповідно, при ПЗІ граничне значення політичних зв'язків ϕ_I має задовольняти наступне рівняння

$$G(\phi_I) = \frac{A\theta^{\sigma-1}(1-\tau^{1-\sigma})}{\rho f_I - \mu f_E} \quad (2.12)$$

Підприємство i зробить вибір на користь ПЗІ, а не експорту, якщо $G(\phi_i) \leq G(\phi_I)$ за інших рівних умов. Нагадаємо, що $G(\phi)$ спадає за ϕ , отже, необхідна умова для ПЗІ — це $\phi_i \geq \phi_I$.

Рівняння (2.12) дозволяє вивести гіпотезу для подальшої емпіричної перевірки. Похідна від граничного значення політичних зв'язків з урахуванням характеристик країни є такою:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \phi_I}{\partial A} &= \frac{\partial \phi_I}{\partial G(\phi_I)} \cdot \frac{\partial G(\phi_I)}{\partial A} = \frac{1}{G'(\phi_I)} \cdot \frac{\theta^{\sigma-1}(1-\tau^{1-\sigma})}{\rho f_I - \mu f_E} < 0 \\ \frac{\partial \phi_I}{\partial f_I} &= \frac{\partial \phi_I}{\partial G(\phi_I)} \cdot \frac{\partial G(\phi_I)}{\partial f_I} = \frac{1}{G'(\phi_I)} \cdot \frac{A\theta^{\sigma-1}(1-\tau^{1-\sigma})}{(\rho f_I - \mu f_E)^2} > 0 \\ \frac{\partial \phi_I}{\partial \tau} &= \frac{\partial \phi_I}{\partial G(\phi_I)} \cdot \frac{\partial G(\phi_I)}{\partial \tau} = \frac{1}{G'(\phi_I)} \cdot \frac{A\theta^{\sigma-1}\tau^{-\sigma}(\sigma-1)}{\rho f_I - \mu f_E} < 0 \end{aligned}$$

Необхідно враховувати, що $\tau > 1$, $\sigma > 1$, а $1 - \tau^{1-\sigma} > 0$.

На основі вищенаведених нерівностей гіпотеза щодо впливу характеристик країни на граничне значення політичних зв'язків є такою: **граничне значення політичних зв'язків для ПЗІ є спадним за потенційним попитом країни-реципієнта, зростаючим за витратами на вихід на ринок країни-реципієнта та спадними за торговельними витратами.**

Тепер застосуємо порівняльну статистику кількості гравців на ринку, щоб проаналізувати, як вплив політичних зв'язків змінюється залежно від розвитку фінансового сектора в різних країнах. Як зазначалось, за заданого розподілу та очікуваних граничних значення продуктивності, кількість гравців на ринку країни s визначається забезпеченістю працею. Однак, у різних країнах може бути відмінний розподіл показника політичних зв'язків ϕ , що призводить до зміни очікуваних граничних значень продуктивності, незважаючи на те, що інтегральна функція розподілу ϕ вважається заданою та ідентичною у різних країнах при загальній рівновазі.

Щоб проаналізувати вплив політичних зв'язків у різних країнах з різним рівнем розвитку фінансового сектора, абстрагуємося від відмінностей у політичних зв'язках між підприємствами і використаємо середнє значення політичних зв'язків $\bar{\phi}$ у рівняннях (2.4), (2.5) і (2.6). Також припустимо, що країни відрізняються за цим середнім рівнем політичних зв'язків $\bar{\phi}$. Як видно з рівнянь (2.8), (2.9) та (2.10) всі три порогові значення продуктивності $\bar{\theta}_B$, $\bar{\theta}_E$, $\bar{\theta}_I$ є спадними за $\bar{\phi}$, що, відповідно, може за умов рівноваги вплинути на кількість гравців у будь-якій країні, а отже, вплинути на кількість вітчизняних різновидів товару у цій країні.

Тепер замінимо очікувані порогові значення продуктивності у n_E^C на $\bar{\theta}_B$, $\bar{\theta}_E$ і $\bar{\theta}_I$, тоді n_E^C є залежною від середнього у країні рівня політичних зв'язків $\bar{\phi}$. Перш ніж взяти часткову похідну n_E^C по $\bar{\phi}$, слід взяти похідну від $V(\bar{\theta}_B)$, $V(\bar{\theta}_E)$ і $V(\bar{\theta}_I)$ по $\bar{\phi}$. Позначимо $V(\bar{\theta}_B)$, $V(\bar{\theta}_E)$ і $V(\bar{\theta}_I)$ як \bar{V}_B , \bar{V}_E , \bar{V}_I у наступних рівняннях. З рівнянь (2.4), (2.5), (2.6) та визначення $V(\theta)$ отримуємо:

$$\begin{aligned}\frac{\partial \bar{V}_B}{\partial \bar{\phi}} &= \frac{-\eta f_B \cdot G'(\bar{\phi}) \cdot \bar{\theta}_B}{A(\sigma - 1)} > 0 \\ \frac{\partial \bar{V}_E}{\partial \bar{\phi}} &= \frac{-\mu f_E \cdot G'(\bar{\phi}) \cdot \bar{\theta}_E}{A(\sigma - 1)\tau^{1-\sigma}} > 0 \\ \frac{\partial \bar{V}_I}{\partial \bar{\phi}} &= \frac{-(\rho f_I - \mu f_E) \cdot G'(\bar{\phi}) \cdot \bar{\theta}_I}{A(\sigma - 1)(1 - \tau^{1-\sigma})} > 0\end{aligned}$$

З результатів загальної рівноваги, кількість гравців на ринку можна визначити як

$$n_E^C = \frac{a\bar{w}^{\sigma-1}}{\gamma^{\sigma-1}} \cdot \frac{[\bar{V}_B + (N - 2)\bar{V}_{IE}] \cdot L^c - \bar{V}_{IE} \cdot \sum_{j \neq c} L^j}{(\bar{V}_B - \bar{V}_{IE})[\bar{V}_B + (N - 1)\bar{V}_{IE}]} = W \cdot \frac{Y^c}{Z}$$

де $W = \frac{a\bar{w}^{\sigma-1}}{\gamma^{\sigma-1}} > 0$, $Y^c = [\bar{V}_B + (N - 2)\bar{V}_{IE}] \cdot L^c - \bar{V}_{IE} \cdot \sum_{j \neq c} L^j$, а

$Z = (\bar{V}_B - \bar{V}_{IE})[\bar{V}_B + (N - 1)\bar{V}_{IE}]$, при чому $\bar{V}_{IE} = \bar{V}_I + \tau^{1-\sigma}(\bar{V}_E - \bar{V}_I)$.

Відповідно, $\frac{\partial n_E^c}{\partial \bar{\phi}} = W \cdot \frac{\frac{\partial Y^c}{\partial \bar{\phi}} Z - \frac{\partial Z}{\partial \bar{\phi}} Y^c}{Z^2}$. Знак $\frac{\partial n_E^c}{\partial \bar{\phi}}$ залежить від

$\frac{\partial Y^c}{\partial \bar{\phi}} Z - \frac{\partial Z}{\partial \bar{\phi}} Y^c$. Як зазначалось, $Z > 0$, тому що $\bar{V}_B > \bar{V}_{IE} > 0$. І також

зазначалось, що згідно з припущеннями різниця у забезпеченості працею є невеликою, тобто країни мають схожу працевзабезпеченість, а значить $Y^c > 0$ для будь-якої c , $c = 1, 2, \dots, N$, отже, у будь-якої країни є додатна кількість гравців на ринку.

$$\begin{aligned} \frac{\partial Y^c}{\partial \bar{\phi}} &= L^c [\bar{V}'_B + (N-2)\bar{V}'_I + \tau^{1-\sigma}(N-2)(\bar{V}'_E - \bar{V}'_I)] - [\bar{V}'_I + \tau^{1-\sigma}(\bar{V}'_E - \bar{V}'_I)] \sum_{j \neq c} L^j \\ &= -L^c \frac{(N-2)[(\rho f_I - \mu f_E)G'(\bar{\phi})\bar{\theta}_I + \mu f_E G'(\bar{\phi})\bar{\theta}_E] + \eta f_B G'(\bar{\phi})\bar{\theta}_B}{A(\sigma-1)} \\ &\quad + \frac{(\rho f_I - \mu f_E)G'(\bar{\phi})\bar{\theta}_I + \mu f_E G'(\bar{\phi})\bar{\theta}_E}{A(\sigma-1)} \sum_{j \neq c} L^j \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \frac{\partial Z}{\partial \bar{\phi}} &= 2\bar{V}_B \bar{V}'_B + (N-2)\bar{V}_B [\bar{V}'_I + \tau^{1-\sigma}(\bar{V}'_E - \bar{V}'_I)] + (N-2)\bar{V}'_B [\bar{V}_I + \tau^{1-\sigma}(\bar{V}_E - \bar{V}_I)] \\ &\quad - 2(N-1)[\bar{V}'_I + \tau^{1-\sigma}(\bar{V}'_E - \bar{V}'_I)][\bar{V}_I + \tau^{1-\sigma}(\bar{V}_E - \bar{V}_I)] \\ &= \frac{-G'(\phi)}{A(\sigma-1)} \{ [2\bar{V}_B + (N-2)\bar{V}_{IE}] \eta f_B \bar{\theta}_B \\ &\quad + [(\rho f_I - \mu f_E)\bar{\theta}_I + \mu f_E \bar{\theta}_E] [(N-2)\bar{V}_B - 2(N-1)\bar{V}_{IE}] \} \end{aligned}$$

Достатньою умовою для $\frac{\partial Z}{\partial \bar{\phi}} > 0$ є те, що $(N-2)\bar{V}_B \geq 2(N-1)\bar{V}_{IE}$, отже,

кривизна функції $V(\theta)$ задовольняє $\frac{\bar{V}_B - \bar{V}_{IE}}{\bar{V}_{IE}} \geq \frac{N}{N-2} > 1$.

Якщо ми і надалі припускаємо, що у країн однакове забезпечення працею, тобто $L^c = \bar{L}$ для будь-якої країни c , $c = 1, 2, \dots, N$, тоді

$$\frac{\partial Y^c}{\partial \bar{\phi}} = \bar{L} \cdot G'(\bar{\phi}) [(\rho f_I - \mu f_E)\bar{\theta}_I + (\bar{\theta}_E - \bar{\theta}_B)\eta f_B] < 0$$

Відповідно, $\frac{\partial n_E^c}{\partial \bar{\phi}} < 0$, коли у країн є однакова забезпеченість працею і кривизна

функції $V(\theta)$ задовольняє $\frac{\bar{V}_B - \bar{V}_{IE}}{\bar{V}_{IE}} > 1$.

Негативний вплив середнього рівня політичних зв'язків у країні на кількість вітчизняних гравців на ринку показує, що кількість різновидів товару, виробленого вітчизняними виробниками у різних країнах буде різною. У країнах з недостатньо розвиненим фінансовим сектором та слабкими інституціями політичні зв'язки є більш значимими, ніж у країнах з більш досконалим фінансовим та інституційним середовищем. Відповідно, загальні політичні зв'язки підприємств з менш розвинених країн мають бути більшими, ніж ці зв'язки у розвинених країнах, через поширену політичну ренту й активні зусилля підприємств у зав'язуванні політичних зв'язків. З цього випливає, що модель передбачає меншу різноманітність вітчизняного виробництва у країнах з недостатньо розвинутих фінансовим сектором та слабкими інституціями, де політичні зв'язки значать більше.

Негативний вплив політичних зв'язків на кількість вітчизняних підприємств має важливе значення при формуванні політики. Якщо фінансовий сектор країни є до великої міри недорозвиненим і урядовій політиці бракує прозорості і чесності, у таких країнах середнє значення $\bar{\phi}$ є, як правило, вищим. Іншими словами, політичні зв'язки є типовими для підприємств у цих країнах, оскільки вони можуть вижити і взяти участь у міжнародній економічній діяльності лише за допомогою «союзників» в уряді. У цій ситуації на вітчизняному ринку з'являється менше підприємств, а відповідно, для споживачів існує менше різновидів товару від вітчизняних виробників. Якщо метою уряду є підтримка вітчизняного виробництва, тоді варто спробувати збільшити прозорість влади і конкуренцію на фінансовому ринку, який має стати більш орієнтованим на прибуток і менш політично заангажованим. Також корисними будуть реформи деяких політичних та фінансових інституцій, спрямовані на усунення чи мінімізацію пошуків «політичної ренти», і таким чином, зниження ефективності і бажаності політичних зв'язків, що, своєю чергою, призведе до зниження середнього рівня $\bar{\phi}$ і зростання кількості вітчизняних виробників.

Висновки до другого розділу

З вищенаведеного аналізу очевидно, що у економічній літературі існує багато теорій, які намагаються пояснити причини руху міжнародного капіталу. Ключове завдання цих теорій — пояснити причини рішення фірми здійснити капіталовкладення в інших країнах. Деякі з цих теорій випливають з теорій торгівлі за умов досконалої конкуренції, тоді як інші враховують недосконалі ринкові умови. Проте не існує єдиної теорії, яка б вичерпно пояснювала явище міжнародного інвестування.

Незважаючи на різні підходи, ці теорії однакові щодо свого погляду, що фірми виходять з інвестиціями в зарубіжні країни, щоб отримати переваги, які пропонує їм місце розташування, внутрішні характеристики чи інтернаціоналізація ринків. Ці теорії часто озвучують той факт, що урядова політика країн-донорів також може відігравати важливу роль у заохоченні міжнародного інвестування.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що в емпіричних дослідженнях БНП з країн, що розвивається, використовується, як правило, або сукупні дані на рівні галузі промисловості, або аналіз практичних прикладів окремих фірм. Багато досліджень наголошує на важливості специфічних чинників, такі як культурні та політичні зв'язки.

Ми розробили теоретичну модель на основі дослідження Е. Гелпмана, яка зосереджується на впливі політичних зв'язків підприємства на рішення щодо ПЗІ та на взаємозв'язку політичних зв'язків та продуктивності при прийнятті управлінських рішень.

Щоб врахувати особливості діяльності підприємств при слабо розвинених фінансових структурах та інституційному середовищі, у теорію були включені обмеження ліквідності на рівні підприємства і також додана (поряд з продуктивністю) ще одна характеристика підприємств — політичні зв'язки. Політичні зв'язки — це специфічний актив підприємства, який може послабити

обмеження ліквідності і, таким чином, залежно від близькості до влади кожне підприємство має свій рівень фінансових обмежень.

З теорії випливає кілька гіпотез, які у наступних розділах будуть емпірично перевірені. По-перше, зростання показника політичних зв'язків та зростання продуктивності збільшують ймовірність ПЗІ. Окрім того, порогові значення політичних зв'язків та продуктивності, необхідні для здійснення ПЗІ, збільшуються при погіршенні інвестиційного клімату країни-реципієнта (який виражається через три показники — нижчий попит, вищі витрати на вхід і нижчі торгові витрати).

Гіпотеза щодо ролі політичних зв'язків узгоджується з дослідженнями БНП з країн, що розвиваються, в тому, що політичні зв'язки сприяють інвестиційній діяльності підприємства. При недостатньо розвиненому фінансовому ринку і слабких інституціях в Китаї є розповсюдженою політична рента. За відсутності політичних зв'язків виробничі підприємства, які могли б вийти на зовнішні ринки, не мають змоги знайти необхідне фінансування, щоб покрити додаткові початкові витрати і втрачають можливість збільшити свої прибутки за рахунок міжнародної економічної діяльності. З іншого боку, підприємства з потужними політичними зв'язками легко компенсують свою нижчу ефективність і інвестує у зарубіжні країни. Врешті, закордонні дочірні компанії, якими управляють менш ефективні підприємства, є збитковими, замість того, щоб приносити прибуток. Така ситуація щодо китайських неефективних дочірніх компаній в зарубіжних країнах не є рідкісною. Тому результати розробленої теоретичної моделі передбачають важливі висновки щодо розвитку фінансового сектора та удосконалення інституційного середовища країни. Здорові й розвинені фінансові ринки та сильні інституції можуть посприяти зростанню ефективності зарубіжних дочірніх підприємств і загалом підвищити конкурентоспроможність країни.

Гіпотези, виведені з розробленої теорії, базуються на припущенні, що мета підприємства — максимізувати прибуток. Результати загальної рівноваги можуть бути іншими, якщо мета підприємства не включає максимізацію прибутку. У крайньому випадку, якщо ми припустимо, що підприємства, близькі до влади,

мають на меті максимізувати зайнятість у країні, а не власний прибуток, тоді такі фірми будуть фокусуватись на вітчизняному виробництві і експорті замість ПЗІ. В такому випадку у стані рівноваги буде спостерігатись менше ПЗІ — лише фірми без політичних зв'язків будуть інвестувати в зарубіжні країни, якщо ПЗІ будуть обіцяти вищі прибутки, ніж експорт. Якщо ж підприємства, близькі до влади, мають змішані цілі, то це припущення послаблюється. Наприклад, ми можемо припустити, що метою політично заангажованих підприємств є максимізація комбінації (чи зваженої суми) загального прибутку і вітчизняної зайнятості, де вага буде залежати від сили політичних зв'язків. Підприємства з більш сильними зв'язками робитимуть більший наголос на максимізації зайнятості, а максимізації прибутку приділятиме менше уваги. При такому припущенні щодо мети підприємств, ПЗІ буде більше, ніж у попередньому випадку, але загальний обсяг ПЗІ буде все рівно меншим, ніж згідно з результатами нашої моделі, яка базується на припущенні про максимізацію прибутку.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в працях [157; 159; 160].

РОЗДІЛ 3

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА КИТАЮ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ

3.1. Характеристика прямих зарубіжних інвестицій Китаю в контексті зростання економічного впливу країни

Потоки ПЗІ виникають в Китаї наприкінці 70-х рр. ХХ ст. після десятиліття Культурної революції, а їхнє швидке зростання почалося відносно недавно, після початку політики економічної експансії, яка стартувала від 1999 року і була формалізована у п'ятирічному плані 2001 року. Різке зростання потоків китайських ПЗІ⁵ відбулось у 2003 році, як видно з рис. 3.1. У 2008 році потоки ПЗІ перевищили 55 млрд дол., що більш ніж вдвічі більше, порівняно з потоками 2007 року, і майже дорівнювало притоку ПІІ у Китай у 2003 році. Упродовж 2002–2018 років середнє зростання ПЗІ Китаю склало 65,7 %.

Ще у 1979 році обсяги ПЗІ Китаю практично дорівнювали нулю. Із запровадженням політики «відкритих дверей» у 80-х рр. ХХ ст. ПЗІ дещо зросли, але обсяг їх залишався незначним (близько 450 млн дол. в рік). У цей період у китайських підприємств не було ні досвіду, ні конкурентоспроможності, щоб впроваджувати ефективну стратегію зарубіжної експансії, а рух капіталів суворо контролювався урядом. У 1992 році ПЗІ Китаю раптово сягнули 4 млрд дол. (більше ніж в три рази перевищивши показник минулого року). Такий великий обсяг інвестицій протримався лише кілька років, після чого щорічний потік знову зменшився до 2,3 млрд дол. щорічно [313].

⁵ Міністерство торгівлі КНР і Національне бюро статистики Китаю спільно заснували «Статистичну систему ПЗІ» у грудні 2002 року. Визначення ПЗІ, статистичні принципи та облікова методологія цієї системи базуються на стандартах ОЕСР та МВФ. Відповідно до основної концепції та пояснень у Розділі 3 системи, до ПЗІ Китаю належать інвестиції, здійснювані корпораціями материкової частини Китаю щодо інших країн або регіонів (включаючи Гонконг, Макао і Тайвань) з метою контролю іноземних підприємств. Закордонні дочірні компанії, асоційовані підприємства та філії, у яких китайським корпораціям належить 10% прав власності і більше, вважаються підприємствами з прямими інвестиціями з Китаю. Дочірні компанії — це компанії, у яких китайським корпораціям належить 50 % і більше, асоційовані компанії — це компанії, де частка власності коливається від 10 до 50%, філіями називаються закордонні офіси і мережі розподілу китайських корпорацій.

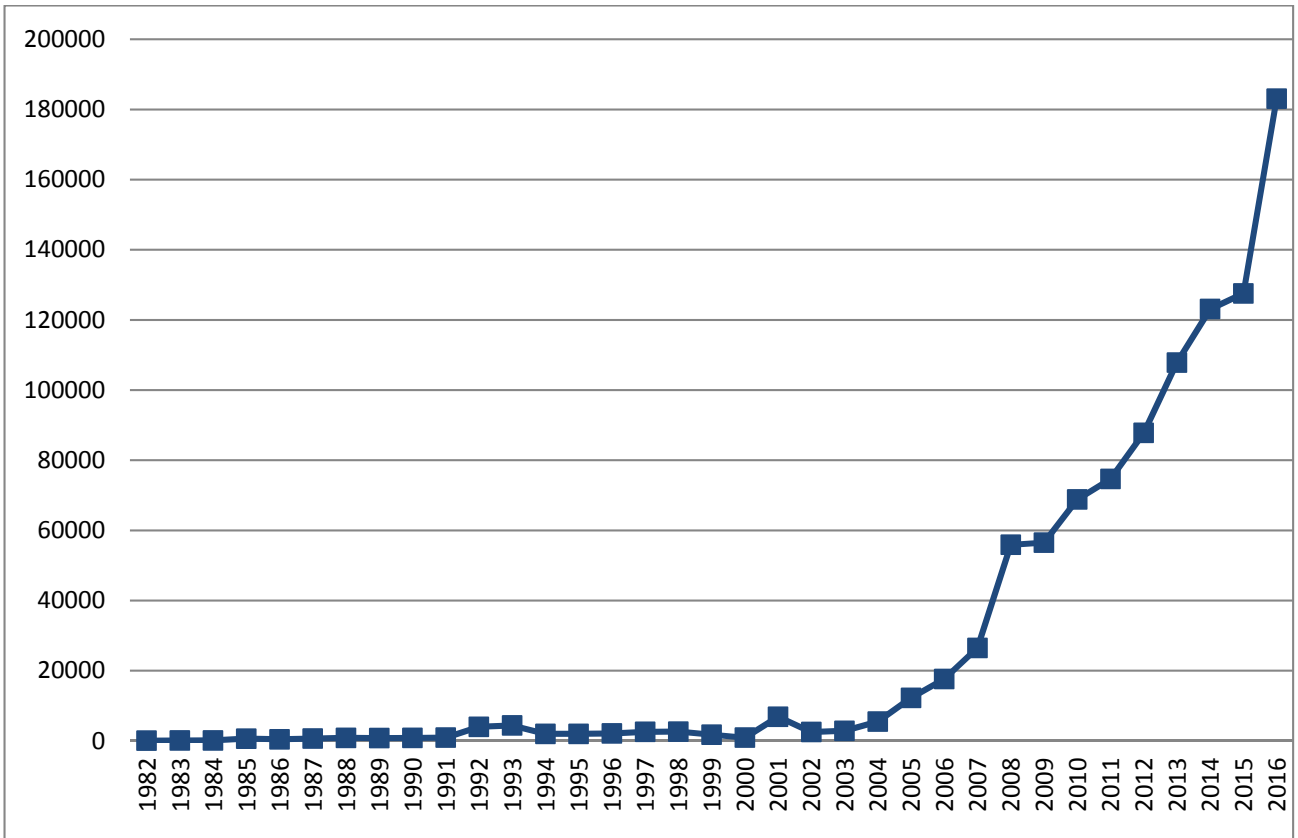


Рис. 3.1. Потоки ПЗІ Китаю у 1982–2016 рр.

Складено за Міжнародною фінансовою статистикою, МВФ, Статистичним бюлетенем ПЗІ Китаю

У 2001 році починається нарощування обсягів ПЗІ Китаю — спершу спостерігається великий «стрибок» одразу до 6,9 млрд дол. (в 6 раз більше, ніж показник за попередній рік). Це пов'язують зі вступом Китаю до СОТ та масштабною лібералізацією торговельної, інвестиційної та фінансової політики, а також з проголошенням офіційної політики економічної експансії в рамках наступного п'ятирічного плану (2001–2005). Потужний стрибок переріс у довгостроковий тренд з швидким прискоренням у 2005–2006 рр., після проведення урядом реформи регулювання ПЗІ у 2004 р.

Темп зростання за цей період становив 116 % і був одним з найбільших в світі. Особливо ця цифра вражає, якщо врахувати, що темпи зростання ПЗІ в світі за цей період становили лише 6 %.

Сукупні та поточні ПЗІ Китаю та країн ОЕСД (2017)

| Країни | Сукупні ПЗІ, 2017 (млн дол.) | Частка сукупних ПЗІ у загально-світовому обсязі сукупних ПЗІ (%) | Частка сукупних ПЗІ в ВВП країни (%) | Потоки ПЗІ 2017 (млн дол.) | Частка потоків ПЗІ у загально-світовому обсязі потоків ПЗІ (%) |
|-----------------|------------------------------|--|--------------------------------------|----------------------------|--|
| Китай | 1 472 982 | 4,7 | 12,3 | 101 914 | 7,4 |
| Австралія | 401 501 | 1,3 | 30,8 | 4 278 | 0,3 |
| Австрія | 241 171 | 0,8 | 57,9 | 11 016 | 0,8 |
| Бельгія | 675 488 | 2,2 | 137,1 | 24 208 | 1,7 |
| Велика Британія | 1 622 924 | 5,2 | 61 | 129 422 | 9,4 |
| Греція | 19 354 | 0,06 | 9,7 | 581 | 0,04 |
| Данія | 171 617 | 0,5 | 55,9 | 11 575 | 0,8 |
| Ірландія | 860 078 | 2,8 | 259,5 | -39 104 | - |
| Ісландія | 5 464 | 0,02 | 22,9 | -108 | - |
| Іспанія | 561 402 | 1,8 | 42,7 | 26 584 | 1,9 |
| Італія | 557 035 | 1,8 | 28,8 | 25 681 | 1,8 |
| Канада | 1 490 029 | 4,8 | 90,1 | 79 072 | 5,7 |
| Люксембург | 244 068 | 0,8 | 391,1 | 44 472 | 3,2 |
| Мексика | 177 143 | 0,6 | 15,4 | 2 492 | 0,2 |
| Нідерланди | 2 523 377 | 8,1 | 303,8 | 27 317 | 2,0 |
| Німеччина | 1 606 159 | 5,2 | 43,5 | 77 483 | 5,6 |
| Нова Зеландія | 17 159 | 0,05 | 8,3 | -222 | - |
| Норвегія | 199 647 | 0,6 | 50 | 4 099 | 0,3 |
| Південна Корея | 296 641 | 0,9 | 21 | 31 676 | 2,3 |
| Польща | 28 279 | 0,1 | 5,4 | 2 494 | 0,9 |
| Португалія | 51 541 | 0,2 | 23,7 | -2 333 | - |
| Словаччина | 3 406 | 0,01 | 3,6 | 350 | 0,02 |
| США | 7 828 747 | 25,2 | 40,4 | 316 469 | 22,9 |
| Туреччина | 45 951 | 0,1 | 5,4 | 2 632 | 0,2 |
| Угорщина | 29 786 | 0,1 | 21,4 | 993 | 0,07 |
| Фінляндія | 110 401 | 0,3 | 43,8 | 151 | 0,01 |
| Франція | 1 451 697 | 4,7 | 56,2 | 58 135 | 4,2 |
| Чехія | 23 908 | 0,1 | 11,1 | 1 623 | 0,1 |
| Швейцарія | 1 088 413 | 3,5 | 162,8 | -14 915 | - |
| Швеція | 372 676 | 1,2 | 69,6 | 29 978 | 2,2 |
| Японія | 1 494 648 | 4,8 | 30,7 | 160 425 | 11,6 |
| Разом ОЕСД | 24 436 233 | 78,6 | 120,6 | 1 028 848 | 74,5 |

Складено за: [313]

За загальною сумою інвестицій Китай випереджає деякі розвинені країни (наприклад, Португалію), але частка в 5 % усіх світових інвестицій є, звичайно, меншою, порівняно з 78,6 %, які припадають на усі країни ОЕСДчи 25,2 %, які припадають на США. Що стосується ПЗІ як частки від ВВП, то для Китаю цей показник становить 12,3 %, що значно менше ніж середній показник розвинених країн (табл.3.1).

Хоча поточні сукупні ПЗІ Китаю порівняно з розвиненими країнами все ще мають скромний розмір, темпи їх зростання будуть збільшуватись у майбутньому і БНП Китаю відіграватимуть все важливішу роль у світовій інвестиційній діяльності. На рис. 3.2 зображено потоки ПЗІ Китаю (за винятком Гонконгу, Макао і Тайваню) відносно середнього значення потоків ПЗІ з розвинених країн і з країн, що розвиваються (за винятком Китаю). Потоки інвестицій з Китаю перевищили середнє значення інвестицій з країн, що розвиваються на поч. 90-х рр. XX ст. Після 2003 року розрив з країнами, що розвиваються, значно збільшився, а у 2008 і 2009 рр. потоки ПЗІ з Китаю перевищили середнє значення потоків інвестицій з розвинених країн.

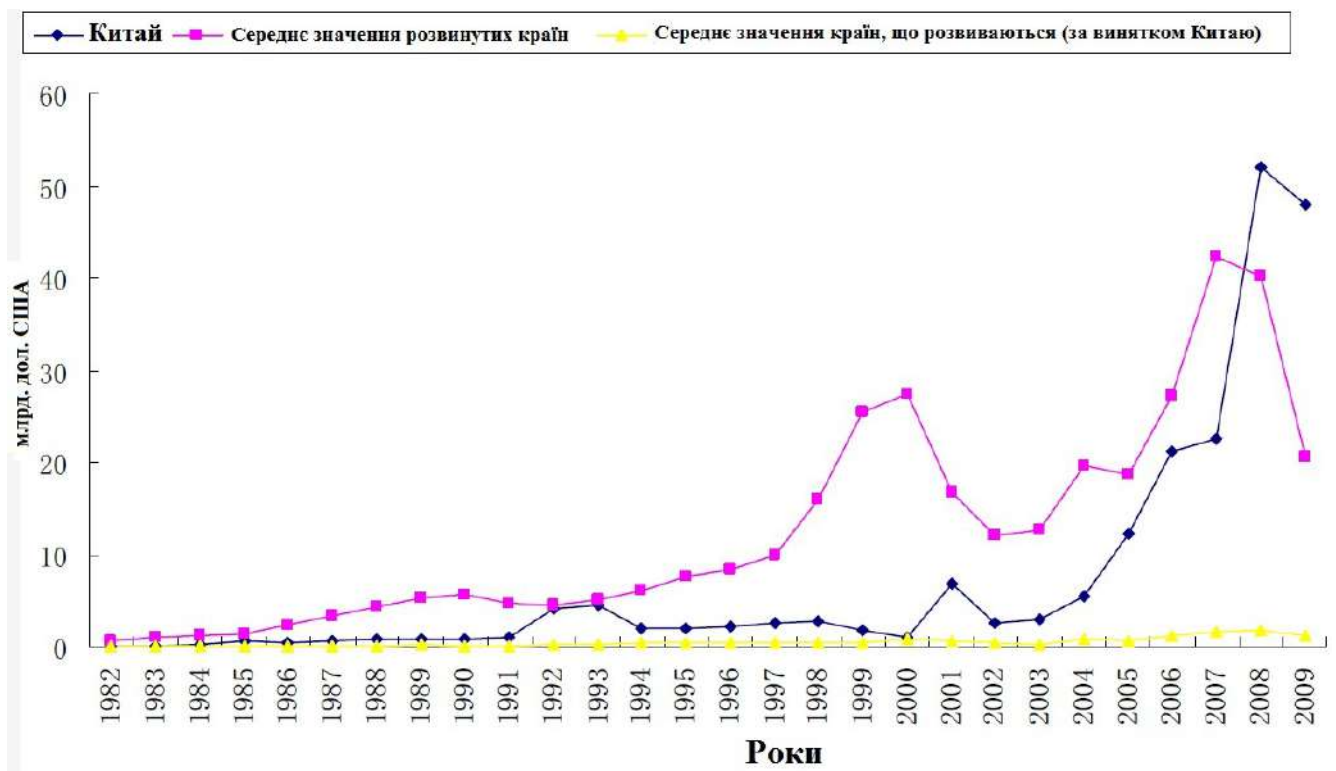


Рис. 3.2. Потоки ПЗІ з Китаю порівняно з рештою світу

Складено за Міжнародною фінансовою статистикою, МВФ

Варто зазначити, що отримання точних статистичних даних за інвестиціями КНР не є простим завданням. Дані після 2003 року взяті з Статистичного бюлетеня з ПЗІ Китаю, який публікує щороку Міністерство торгівлі Китаю — воно розпочало публікувати статистику, що відповідає міжнародним стандартам лише від 2003 року. До цього, методи збору та обробки статистики, які застосовувались Міністерством торгівлі Китаю не відповідали міжнародним стандартам і недооцінювали реальні обсяги зарубіжних інвестицій, які зробили китайські підприємства.

Таблиця 3.2

Дані по ПІ з різних джерел: ОЕСД (надходження з Китаю) і Міністерство торгівлі Китаю (інвестиції за кордон)

| Країни | Прийняті інвестиції з Китаю (за даними ОЕСД), млн дол. | Вкладені інвестиції з Китаю (за даними Міністерства торгівлі Китаю), млн дол. | Різниця в даних |
|-----------------|--|---|-----------------|
| Австрія | 0.17 | 0.70 | (0.53) |
| Велика Британія | 203.18 | 107.97 | 95.21 |
| Греція | 3.08 | 0.35 | 2.73 |
| Данія | 147.35 | 96.59 | 50.76 |
| Данія | 147.35 | 96.59 | 50.76 |
| Італія | 69.52 | 21.60 | 47.92 |
| Канада | 1 169.55 | 103.29 | 1 066.26 |
| Нідерланди | 96.74 | 14.95 | 81.79 |
| Німеччина | 222.02 | 129.21 | 92.81 |
| Південна Корея | 1 102.10 | 882.22 | 219.88 |
| Польща | 65.00 | 12.39 | 52.61 |
| Словаччина | 0.63 | 0.10 | 0.53 |
| США | 481.00 | 822.68 | (341.68) |
| Туреччина | 3.00 | 4.23 | (1.23) |
| Угорщина | 15.08 | 5.43 | 9.65 |
| Фінляндія | 12.98 | 0.90 | 12.08 |
| Фінляндія | 12.98 | 0.90 | 12.08 |
| Франція | 200.23 | 21.68 | 178.55 |
| Чехія | 0.19 | 1.38 | (1.19) |
| Японія | 101.72 | 150.70 | (48.98) |
| Всього | 3 893.53 | 2 376.37 1 | 517.163 |

Складено за даними ОЕСР і MOFCOM

Навіть зараз, коли уряд Китаю впровадив міжнародні стандарти і статистичні дані стали більш надійними, реальні обсяги китайських інвестицій в зарубіжних країнах все ще можуть бути недооціненими. У офіційну статистику включаються лише ті інвестиції, які схвалила та зареєструвала держава. Однак частина підприємств може уникати процедури схвалення та реєстрації у міністерстві при проведенні міжнародної діяльності. Обсяги інвестицій, які зробили такі підприємства, в загальну статистику не включаються. Таким чином, виникають розбіжності в даних, які надають країни ОЕСР та даних Міністерства торгівлі Китаю (табл.3.2).

Структуру ПЗІ Китаю можна побачити на рис. 3.3. Відносна частка виробничого, будівельного та транспортного секторів залишається відносно сталою, в той час як сектори оптової та роздрібною торгівлі та видобувний сектор зростає, а сектор комунікаційних та ділових послуг зменшується.

Хоча кількість країн, куди Китай направляє свої капіталовкладення, постійно зростає, але загалом більшість інвестицій концентруються у деяких вибраних країнах. На перші 5 країн-реципієнтів припадає 86 % загальних потоків ПЗІ з Китаю (табл. 3.3 і 3.4).

Таблиця 3.3

Десять найбільших реципієнтів потоків інвестицій з Китаю (у %)

| 2003 | 2006 | 2017 |
|-----------------------------------|------------------------|------------------------------------|
| Гонконг 40,2 | Кайманові острови 44,4 | Гонконг 57,6 |
| Кайманові острови 28,3 | Гонконг 39,3 | Британські Віргінські острови 12,2 |
| Британські Віргінські острови 7,3 | Росія 2,6 | Кайманові острови 8,5 |
| Південна Корея 5,4 | США 1,1 | США 4,1 |
| Данія 2,6 | Сінгапур 0,7 | Сінгапур 4,0 |
| США 2,3 | Саудівська Аравія 0,7 | Австралія 2,7 |
| Таїланд 2,0 | Алжир 0,6 | Німеччина 1,7 |
| Макао 1,1 | Австралія 0,5 | Велика Британія 1,3 |
| Росія 1,1 | Замбія 0,5 | Росія 1,0 |
| Австралія 1,1 | Монголія 0,5 | Таїланд 0,7 |
| Разом 5 найбільших 83,8 | 88,2 | 86,4 |
| Разом 10 найбільших 91,4 | 90,8 | 93,8 |

Складено за даними MOFCOM

Найбільша частка припадає на Гонконг, який приймає більше половини сукупних ПЗІ Китаю. Гонконг вже давно сприймається як офшор, з якого китайські підприємці можуть фінансувати як внутрішній бізнес, так і бізнес у третіх країнах. Також популярними є такі податкові гавані як Кайманові острови та Британські Віргінські острови. 80 % усіх інвестицій з Китаю направляється в одну з цих трьох економік.

Частково офшори популярний напрям інвестування, тому що політика китайського уряду придушує розвиток місцевого ринку капіталу. Перед лицем внутрішніх бар'єрів, китайські підприємці змушені використовувати офшори для доступу для розміщення у них тих підприємств, для яких істотними є доступ до фінансових послуг та свобода переміщення капіталу. Виносячи бізнес в офшори, великі китайські підприємства диверсифікують внутрішні ризики та отримують гнучке корпоративне фінансування та структуру.

Таблиця 3.4

Десять найбільших реципієнтів сукупних інвестицій з Китаю (у %)

| 2003 | 2006 | 2017 |
|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Гонконг 74,1 | Гонконг 56,3 | Гонконг 54,2 |
| Кайманові острови 11,1 | Кайманові острови 18,9 | Кайманові острови 13,8 |
| Британські Віргінські острови 1,6 | Британські Віргінські острови 6,3 | Британські Віргінські острови 6,7 |
| США 1,5 | США 1,6 | США 3,7 |
| Макао 1,3 | Південна Корея 1,3 | Сінгапур 2,5 |
| Ірак 1,3 | Росія 1,2 | Австралія 2,0 |
| Австралія 1,3 | Австралія 1,1 | Велика Британія 1,1 |
| Корея 0,7 | Макао 0,8 | Росія 0,8 |
| Сінгапур 0,5 | Судан 0,7 | Німеччина 0,7 |
| Таїланд 0,5 | Німеччина 0,6 | ПАР 0,4 |
| Разом 5 найбільших 89,7 | 84,5 | 80,9 |
| Разом 10 найбільших 93,9 | 88,9 | 86,9 |

Складено за даними MOFCOM

Значна частина коштів, вкладених в офшори, згодом повертається назад в Китай у вигляді ПЗІ — ці три офшори є також найбільшими інвесторами для

китайської економіки. На Гонконг припадає 30 % усіх інвестицій що вкладаються в Китай, на Британські Віргінські острови — 15 %, на Кайманові острови — 3 %.

Регіональна структура ПЗІ з Китаю зазнавала поступових змін протягом останніх десятиліть. На початковому етапі (1979–1991) китайські ПЗІ в основному спрямовувалися до Північної Америки та Океанії (до 80 % усіх потоків інвестицій). Протягом цього періоду обсяг ПЗІ ніколи не перевищував 1 млрд дол. в рік і спрямовувались в основному в ресурсний сектор (видобування ресурсів, алюмінієвий завод, обробка деревини та видобуток нафти в Австралії та Канаді). Здійснювали їх великі державні підприємства.

Від того часу основний акцент змістився з розвинених країн на азійські країни, що розвиваються. На 2006 рік 64 % китайських сукупних інвестицій біло сконцентровано у Азії. З них 88 % припадало на Гонконг, 2 % на Південну Корею, 1,3 % — Макао, 1 % — Сінгапур. Щодо потоків інвестицій, то загалом у період від 2003 до 2006 рр. на Азію припадало близько 47 %. У 2005 і 2006 році відбувся зсув на користь Латинської Америки — туди спрямовувалось 53 і 48 % потоків інвестицій в дані роки відповідно, порівняно з 37 % і 42 %, які скеровувались до Азії в ці роки. Але вартує зазначити, що ці інвестиційні потоки в основному скеровувалися в офшори — на Багами, Британські Віргінські острови та Кайманові острови припала до 97 % усього потоку інвестицій в цей регіон. На кінець 2006 року у Латинській Америці було розміщено 26,3 % сукупних інвестицій Китаю, з них 96,4 % у зазначених офшорах.

Інвестиції до Африки почали зростати у 2004 році, в якому потоки ПЗІ до Африки збільшились більше ніж в 4 рази порівняно з попереднім роком. Протягом 2003–2006 рр. на Африку припадало 3,6 % загального потоку ПЗІ — дещо менше, ніж на Європу. На кінець 2006 року Африка зайняла третє місце за розмірами сукупних інвестицій з Китаю після Азії та Латинської Америки.

В Європу спрямовувалось 3,6 % потоків інвестицій у 2003–2006 рр. Інвестиції у Західну Європу стабільно нараховували близько 210 млн щорічно, а інвестиції у Східну та Центральну Європу зросли з 38 до 500 млн. Найбільш

популярним напрямком стала Росія (58,9 %), далі Німеччина (19,9 %) і Велика Британія (7,1 %).

На Північну Америку та Океанію припало лише 2,1 % і 1,4 % потоків інвестицій відповідно. Лідерами в цих регіонах були США (81 %) і Австралія (90 %) [313].

Цілком очевидний тренд, що Китай все більше потоків інвестицій направляє в країни, що розвиваються. Від 1999 року, коли сукупні інвестиції Китаю в країнах, що розвиваються, перевищили кількість сукупних інвестицій у розвинених країнах, частка інвестиційних потоків, які спрямовуються в країни, що розвиваються, з року в рік зростає. Протягом 2003–2006 років країни, що розвиваються прийняли 94,7 % загальних потоків інвестицій з Китаю і на кінець 2006 року на них припадало 95,3 % загальних сукупних інвестицій Китаю. Отже, Китай — це важливе джерело капіталовкладень для країн, що розвиваються. А китайські інвестори, як зауважують дослідники, набагато менше звертають увагу на ризиковість інвестицій, ніж їх зарубіжні колеги.

На сучасному етапі можна говорити про зсув пріоритетів щодо географічної структури інвестицій з Китаю. У 2016–2017 рр. на Європу припадало в середньому 43 % потоків інвестицій з країни. Усереднений показник для Північної Америки за цей період становив 24,5 %, Азії 17,2 %, Південної Америки — 9 %, Австралію і Океанію — 3,9 %, Африку — 2,4 %⁶. Проте Китай залишається важливим джерелом інвестицій для країн, що розвиваються.

На сучасному етапі найбільш часто вживаним інструментом здійснення інвестицій в зарубіжних країнах для китайських підприємців є злиття і поглинання, хоча раніше більш характерними формами були створення спільних підприємств та нових компаній. Якщо в 1990 році на злиття і поглинання припадало лише 60 млн дол., то вже у 2006 — 15 млрд дол. (див. табл.). Особливо популярними злиття та поглинання є в сфері технологій та комунікацій, а також у видобувній галузі. Злиття та поглинання — це швидкий спосіб отримати нову технологію, торгову мережу, бренд чи інші стратегічні активи в зарубіжних

⁶ Обраховано за даними [306].

країнах. Але слід зазначити, що цей метод частіше застосовується в розвинених країнах, таких регіонах як Північна Америка та Європа (67 % усіх прикладів злиття та поглинання).

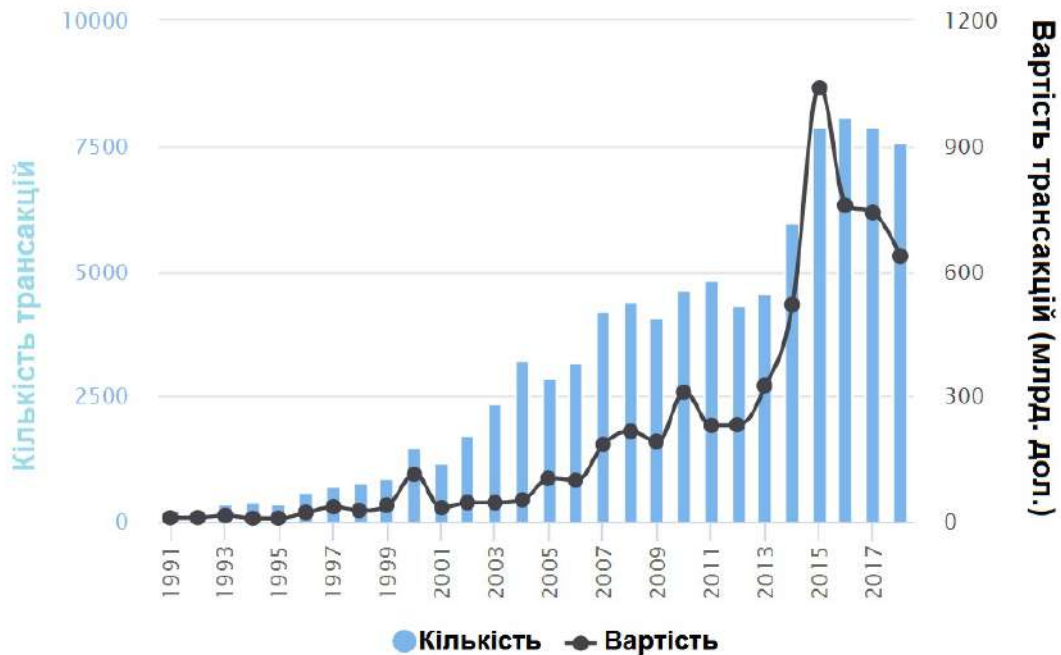


Рис. 3.3. Злиття і поглинання, здійснені китайськими підприємствами при ПЗІ, 1991–2017 рр. [308]

Щодо кількості БНП, відповідно до Статистичного бюлетеня ПЗІ Китаю за 2018 рік, 42,7 % усіх китайських БНП належать до виробничого сектора, включаючи, в основному, швейну і текстильну промисловість, електричне обладнання, промислове машинобудування, транспортне машинобудування і металургію. Наступний великий сектор — це оптова та роздрібна торгівля, до нього належать 28,2 % усіх китайських БНП. До будівельного сектора належать 4,8 % БНП, до сектора ділових послуг 4,5 %, видобувного сектора — 4,2 %.

Галузева структура ПЗІ Китаю свідчить, що більшість ПЗІ спрямовані в 2 сфери: видобування природних ресурсів для забезпечення внутрішнього попиту на енергоносії та мінеральну сировину, та сектор послуг — такі галузі, як фінанси, транспорт, оптова та роздрібна торгівля для підтримки зовнішньоторговельної діяльності Китаю. Важливо зазначити, що обробна промисловість ніколи не була важливим напрямком ПЗІ, порівнюваним з її місцем

у експортній діяльності та в залучені іноземних інвестицій до Китаю. До середини 90-х років ХХ ст. 60 % ПЗІ Китаю спрямовувались до сектора послуг, 25 % — видобування корисних копалин і 15 % — обробну промисловість.

В секторі послуг найбільш популярною є сфера лізингу та бізнес-послуг, що включає інвестиції у холдинги, регіональні штаб-квартири та інституції спеціального призначення, які часто засновуються у популярних офшорних центрах. Оскільки далі інвестиції здійснюються через ці холдинги, розташовані в третіх країнах, оцінити реально здійснені інвестиції в промисловість досить складно. Також в секторі послуг особливо виділяються галузі «оптова та роздрібна торгівля» та «транспорт, складська інфраструктура та зв'язок», безпосередньо пов'язані з експортно-імпортними операціями Китаю, які отримують підтримку від уряду. В галузі обробної промисловості основними напрямками інвестицій були: телекомунікації, комп'ютерні технології та інше електронне устаткування, текстиль, фармацевтика, металообробка.

Статистика для ПЗІ у фінансовий сектор почала публікуватися лише від 2006 року. Згідно з нею, у фінансовий сектор було вкладено 3,5 млрд дол., переважно в банківську сферу (16,7 % усього обсягу потоків інвестицій цього року). На кінець 2006 року сукупні інвестиції у фінансовий сектор досягли 17,2 % усіх сукупних ПЗІ. Ці кошти вкладались в створення 47 банківських дочірніх відділень, 31 філіалу, 12 представництв, 12 страхових компаній у 19 країнах світу, включаючи США та Велику Британію. Як демонструє нещодавнє входження на американський ринок Minsheng Bank та China Merchant Bank, китайські банки активно шукають можливості розширити свій бізнес, мобілізувати заощадження китайської діаспори та отримати доступ до більш прогресивних методів фінансового управління, які застосовуються у розвинених країнах. Але китайські банки такожкладають свої кошти і в країни, що розвиваються, підтримуючи китайські підприємства, що діють в цих країнах.

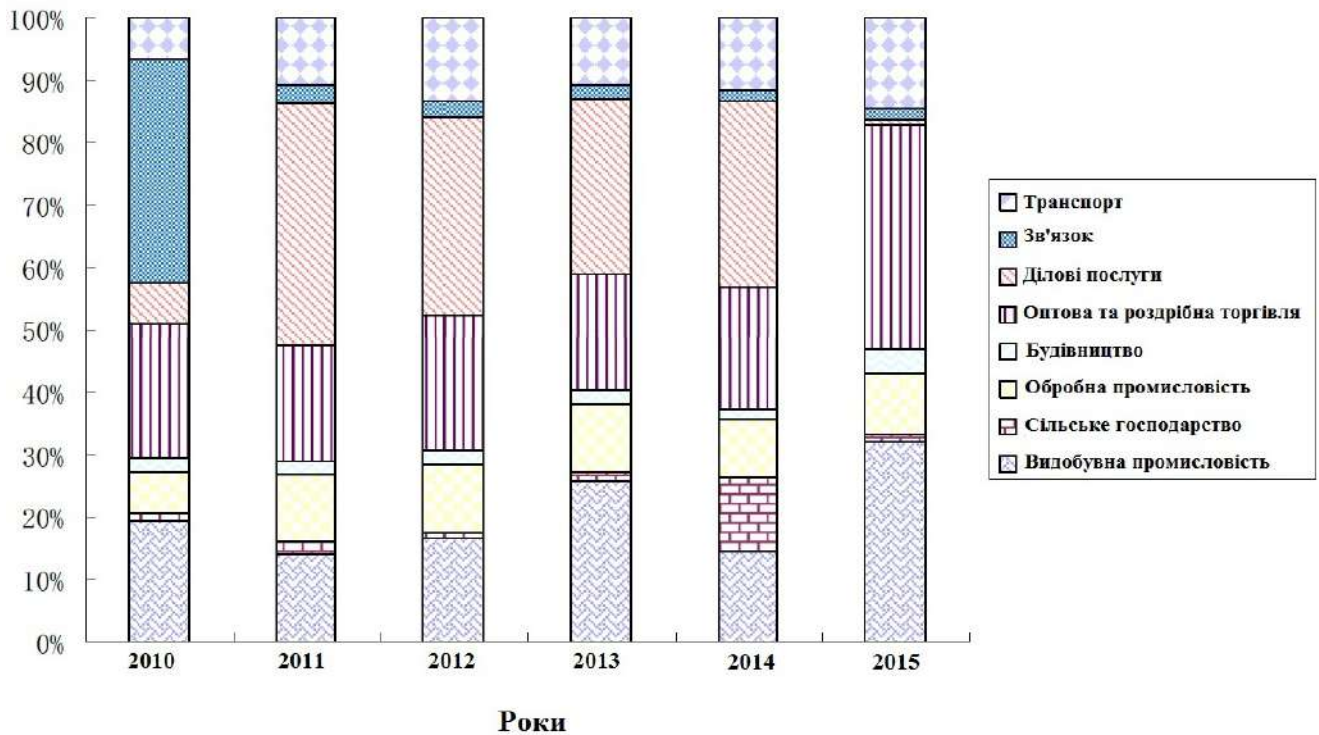


Рис. 3.4. Галузева структура ПЗІ Китаю

Складено за Статистичним бюлетенем ПЗІ Китаю за 2018 р.

Розвиток ПЗІ Китаю перебуває під сильним впливом урядової політики і може бути приблизно розділений на 5 етапів. ПЗІ Китаю виникають у 1979 році в рамках довгострокової стратегії розвитку і до 1985 року залишаються під суворим контролем держави. Як видно з рис. 3.1, потоки ПЗІ Китаю у цей період дуже незначні: лише кілька державних корпорацій мали дозвіл здійснювати зарубіжне інвестування. Від 1986 року уряд Китаю починає заохочувати зарубіжне інвестування. Більше підприємств, як державної, так і приватної форм власності, перетворюються на БНП. Упродовж 1986–1991 рр. щорічні потоки ПЗІ поступово зростають. Від 1992 року спостерігається сплеск ПЗІ поряд з швидкою лібералізацією внутрішнього ринку Китаю, яка викликала побоювання щодо втечі капіталів в зарубіжні країни і потенційної втрати державних активів, що призвело до суворішого процесу видачі дозволів на здійснення ПЗІ. Відповідно, від 1995 року щорічні потоки ПЗІ Китаю сповільнилися і протягом 1995–2000 рр. вони

залишались практично на одному рівні. І нарешті, від 2001 року з започаткуванням політики виходу на світові ринки поряд з приєднанням країни до СОТ і зростанням попиту на китайські товари у світі, починається стрімке зростання потоків ПЗІ Китаю, яке триває і досі.

3.2. Формування інвестиційної політики Китаю

Сучасне зростання обсягів ПЗІ Китаю при підтримці державної стратегії економічної експансії (політика «go global») відображає два фундаментальні зрушення в китайській економіці — одне на макрорівні, інше на мікрорівні. На макроекономічному рівні, Китай потребує зрівноважити свої міжнародні потоки капіталу, щоб уникнути необхідності ревальвувати свою валюту. В результаті постійного позитивного сальдо торгового балансу та рахунку капіталу, офіційні валютні резерви Китаю зросли до безпрецедентного рівня в 3,23 трлн дол. у 2017 році [316]. Хоча Китай поступово переходить до більш гнучкого валютного режиму, наприклад, впроваджуючи від 2005 року систему курсу з періодичною фіксацією щодо долара США і дозволяючи поетапне поцінування валюти, цього не достатньо, щоб вагомо послабити тиск можливої ревальвації. Плаваючий валютний курс допоміг би розв'язати одвічний конфлікт між внутрішнім та зовнішнім платіжним балансом, який виникає в умовах жорсткої валютної прив'язки. Тим часом, політика заохочення відпливу капіталу з країни, в тому числі й у вигляді прямих та портфельних зарубіжних інвестицій, сприяє зменшенню тиску на валютний курс, частково компенсуючи стрімкий приплив інвестицій в країну.

На мікроекономічному рівні — все більше китайських підприємств мають стимули і можливості для здійснення стратегій інтернаціоналізації для збільшення своїх порівняльних переваг та прибутковості. Під час стрімкого припливу іноземних інвестицій багато китайських компаній здобули досвід та знання, необхідні для роботи на міжнародному ринку, тому вони готові

впроваджувати власні програми зарубіжної експансії або диверсифікації. Більше того, загроза перевиробництва, яка спостерігається в деяких галузях промисловості на внутрішньому ринку, — це ще один стимул для освоєння нових ринків в зарубіжних країнах. Оскільки зацікавленість Китаю в ПЗІ ґрунтується більше на економічних міркуваннях, а не на політичних програмах, ця тенденція має зберегтися і в майбутньому, оскільки основні економічні умови зберігатимуться незмінними.

При збереженні існуючих економічних умов, тенденція до збільшення потоків ПЗІ з Китаю зберігатиметься у найближчому майбутньому. Вона буде підтримуватись подальшою лібералізацією адміністративного та фінансового регулювання ПЗІ як частини урядової політики глобалізації. При реформуванні китайських державних підприємств і промисловості Китаю загалом приватні підприємства поступово збільшать свою частку в інвестиційній діяльності в зарубіжних країнах, хоча деякі галузі, наприклад, паливно-енергетична, залишатимуться під контролем великих державних компаній.

В економіці Китаю, яка перебуває під суворим контролем держави, одними з найбільш вагомих чинників, що впливали на тенденції прямого зарубіжного інвестування, залишається урядова політика та стратегія. З початком політики «відкритих дверей» у 1978 році, уряд вніс суттєві поправки до своєї інвестиційної стратегії як відповідь на політичні та економічні потреби країни. Загалом, політика щодо ПЗІ в Китаї визначалась реформуванням державних підприємств, урядовою промисловою політикою, поступовим послабленням регулювання міжнародних потоків капіталу та двосторонніми зв'язками з іншими країнами.

Уряд Китаю розробив складну систему регулювання ПЗІ, яка включає кілька різних державних інституцій, що визначають розмір та напрямки потоків ПЗІ Китаю. Державне регулювання ПЗІ у Китаї охоплює різні аспекти, зокрема: вивчення та схвалення капіталовкладень, заохочення певних видів інвестиційних проектів, систему контролю обміну валюти, управління активами державних підприємств, процедури моніторингу інвестиційної діяльності. В міру того як урядова політика щодо ПЗІ змінювалась від суворого обмеження впливу

капіталу з країни до заохочення зарубіжних інвестицій, система регулювання пристосовувалась до цих змін.

Суворе обмеження ПЗІ Китаю до середини 80-х років ХХ ст.

На початках реформ аж до середини 1980-х років провадити інвестиційну діяльність в зарубіжних країнах дозволялось обмеженому числу китайських державних підприємств під наглядом Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків та торгівлі (MOFERT), а також муніципальним структурам з економічної і технологічної співпраці під наглядом Державної економічної та торгової комісії (SETC). Хоча уряд приділяв основну увагу політиці залучення прямих іноземних інвестицій до Китаю, а не заохоченню зарубіжного інвестування з країни, ці державні підприємства, розширювали діяльність в зарубіжних країнах, будучи достатньо незалежними в сфері встановлення міжнародних ділових зв'язків.

У серпні 1979 року Державна рада оприлюднила документ, у якому стверджувалось, що заснування філій китайських підприємств в зарубіжних країнах — це один із 13-ти офіційних напрямків посилення відкритості економіки Китаю. Однак не було створено єдиної системи регулювання зарубіжних інвестицій Китаю і усі рішення щодо інвестиційних проектів в зарубіжних країнах приймались Державною радою, яка розглядала і ухвалювала кожен проект окремо. Наприклад, Державна рада схвалила створення 4 великих державних підприємств, що мали спеціалізуватися на інженерних та будівельних роботах в зарубіжних країнах і, як очікувалось, мали першими увійти на міжнародний ринок. Міжнародна довірчо-інвестиційна корпорація Китаю (CITIC) також була створена на міністерському рівні і отримала спеціальний дозвіл від вищих урядових чиновників провадити інвестиційну діяльність як в середині країни, так і за кордоном. Більше того, навіть після впровадження спеціальних адміністративних процедур для ПЗІ, цих обраних ДП нове регулювання не торкнулося, тому їхні інвестиційні операції часто не відображалися в офіційній статистиці MOFERT.

Прийнято вважати, що протягом цього періоду завдяки жорсткому контролю з боку Державної ради, зарубіжні інвестиційні проекти були тісно пов'язані з урядовими міркуваннями щодо політичної доцільності, а не з економічними інтересами підприємств. Схвалювались ті проекти, які сприяли посиленню політичного та економічного впливу Китаю та його торговельних зв'язків. На початку 1985 року нараховувалось лише 113 неторгових підприємства Китаю, які інвестували в зарубіжні країни, із загальним обсягом інвестицій у 150 млн дол. США.

Впровадження урядом регулювання ПЗІ у середині 80-х років ХХ ст. (друга половина 80-х років.)

У середині 80-х років ХХ ст. уряд Китаю вжив низку важливих заходів для стандартизації регулювання ПЗІ Китаю, впровадивши «Повідомлення про принципи та об'єм повноважень для вивчення та схвалення заснування неторговельних підприємств у іноземних країнах, Гонконгу та Макао» (1984) і «Тимчасові вимоги до адміністративних заходів та процедур вивчення та схвалення заснування неторгових підприємств в зарубіжних країнах» (1985). Ці регулювання надали право звертатися за дозволом вести інвестиційну діяльність в зарубіжних країнах будь-якому підприємству, що володіє достатнім капіталом, адекватними технічними ресурсами та операційними ноу-хау або може укласти альянс з відповідним іноземним партнером. Згадані нормативні положення лягли в основу регулювання китайських ПЗІ і залишаються чинними до сьогодні після низки переглядів.

Регулювання було передбачене для будь-яких типів інвесторів, але загалом потоки зовнішніх інвестицій в основному формували і надалі великі державні компанії, які користалися з уже сформованих мереж в зарубіжних країнах, отриманого досвіду міжнародної діяльності та підтримки уряду. Протягом зазначеного періоду неторгові державні підприємства, такі як «Шоуган» («Shougang», Капітальна корпорація сталі та заліза) також розпочали інвестиційну діяльність в зарубіжних країнах. Внутрішня лібералізація та децентралізація, розпочата у 1992 році після подорожі Ден Сяопіна південними регіонами країни,

заохотила місцеві адміністрації на рівні провінцій та муніципалітетів до підтримки зарубіжної діяльності підприємств, які знаходились в їхній юрисдикції.

90-ті роки. Урядові заходи для заохочення ПЗІ

На початку 90-х років ХХ ст. державні активи постраждали від спекулятивних інвестицій в нерухомість та цінні папери у Гонконгу, тому у відповідь посилювався контроль за потоками фінансів, включаючи ПЗІ. Зокрема, урядовим органам, таким як Державна комісія планування (ДКП, пізніше реорганізована у Національну комісію розвитку та реформ, НКРР) та Державне валютне управління (ДВУ), було доручено проводити перевірку інвестиційних пропозицій на суму більше 1 млн дол., перш ніж ці пропозиції надсилались для затвердження до Відділу зовнішньої торгівлі та економічної співпраці Міністерства торгівлі.

Однак до кінця 90-х років ставлення держави до ПЗІ змінилось від простого дозволу на здійснення інвестиційної діяльності в зарубіжних країнах до активного заохочення китайських підприємств. З іншого боку, програми підтримки інвестиційної діяльності не були рівномірно розподілені між економічними суб'єктами, а спрямовувались у визначені галузі промисловості великим державним підприємствам. Наприклад, повернення податків, пільги при обміні валюти, фінансова допомога для здійснення інвестиційних проектів в зарубіжних країнах застосовувались для підтримки китайських підприємств, задіяних у обробці сировини, виробництві запчастин і устаткування на експорт, в основному в легкій промисловості, виробництві устаткування та електрообладнання. Заохочення зарубіжної інвестиційної діяльності великих державних підприємств розглядалось як частина державної програми з «вирощування» національних лідерів у стратегічних галузях, які мали очолити процес індустріалізації в країні і стати конкурентоспроможними на міжнародному рівні.

2000 роки. Втілення урядової стратегії експансії

На початку 2000 років урядова політика щодо заохочення ПЗІ отримала новий поштовх і стала відомою під назвою стратегії економічної експансії (цзоу-

чу-цюй, 走出去, буквально: «вихід назовні», в англомовних джерелах «go global»). Офіційно цю політику вперше згадав 2000 року колишній прем'єр Чжу Жунцзі у доповіді про роботу уряду Всекитайським на зборах народних представників. Згідно з десятичним п'ятирічним планом (2001–2005 рр.), підприємства, що здійснюють інвестиції в зарубіжних країнах, були названі одним з чотирьох ключових чинників, які забезпечать пристосування економіки Китаю «до тенденцій глобалізації». У березні 2004 року прем'єр-міністр Вень Цзябао на Десятих Всекитайських зборах народних представників закликав до пришвидшеного втілення стратегії глобалізації і більш ефективного координування та спрямовування китайських ПЗІ. Підприємства усіх форм власності заохочувались здійснювати інвестиційну діяльність в зарубіжних країнах і розширювати їхню частку міжнародних ринків. Важливість стратегії глобалізації підкреслювалась і в одинадцятому п'ятирічному плані (2006–2010) і в нині чинному дванадцятому плані (2011–2015), в якому основний наголос робиться на розвиток високих технологій та експертне дослідження з метою підвищення ефективності китайських ПЗІ.

Наміри уряду Китаю щодо сприяння ПЗІ неодноразово згадувались дипломатичними місіями високого рівня, які часто супроводжуються бізнес-делегаціями. Уряд прямо та опосередковано підтримує китайські підприємства, допомагаючи отримати контракти на постачання, ведення будівельних робіт чи права на видобуток корисних копалин. Наприклад, у листопаді 2004 р. протягом поїздки тогочасного президента Китаю Ху Цзинтао до країн латинської Америки, було укладено близько 400 угод і бізнес-контрактів, згідно з якими загальні інвестиції упродовж наступних 10-ти років мали сягнути 100 млрд дол.

Такий напрям політики щодо ПЗІ є логічним наслідком успішного залучення ПЗІ і нарощування експортних потужностей протягом останніх десятиліть і відповідає загальним напрямом продовження реформ і лібералізації китайської економіки. Безпосереднім приводом для впровадження політики економічної експансії слугували два моменти:

1) успішна експансія експорту Китаю спричинила введення протекціоністських заходів в деяких країнах;

2) акумуляція валютних резервів стала приводом для інших країн вимагати ревальвації китайської валюти для досягнення рівноваги.

Тому уряд запровадив заходи для заохочення ПЗІ, як способу уникнути торговельних обмежень і знизити тиск на валюту.

Реформи регулювання ПЗІ були спрямовані на спрощення процедур схвалення і пом'якшення валютного контролю для зарубіжного інвестування. Органи, відповідальні за схвалення, були децентралізовані до локального рівня. Вимоги до подання заявки були спрощені, кількість необхідних документів зменшена, зменшений час розгляду заявки, впроваджена можливість подачі заявок онлайн.

Разом із цим уряд проводив поступову лібералізацію обмежень на застосування іноземної валюти для цілей зарубіжного інвестування. Перевірка правомірності використання іноземної валюти для ПЗІ проводилась в деяких експериментальних сферах на локальному рівні, скасована примусова репатріація прибутків, отриманих в зарубіжних країнах, що дозволило китайським підприємствам реінвестувати прибутки. Також скасовано обов'язків гарантійний депозит. Збільшена сума інвестицій, яка підпадає під регулювання місцевих органів влади, і процес децентралізації з експериментальних регіонів поширився на усю країну. І нарешті, 2006 року уряд скасував квоту на річний обсяг інвестицій в зарубіжні країни.

Крім адміністративних реформ, згаданих вище, уряд також ввів особливі заходи для ПЗІ, які відображали пріоритети промислової політики. У жовтні 2004 року уряд оголосив план надання позик під пільгові відсотки для здійснення ПЗІ проектів. Ці пріоритетні проекти могли включати: видобування природних ресурсів, які є в дефіциті у Китаї, виробничі та інфраструктурні проекти, які ведуть до експорту вітчизняних технологій, товарів, устаткування і робочої сили, дослідницькі проекти пов'язані з високими технологіями, управлінським досвідом; проекти злиття і поглинання, які потенційно можуть посилити

міжнародну конкурентоспроможність китайських компаній. Більше того, Національна Комісія розвитку та реформування (НКРР) доручила Китайській Корпорації експортного та кредитного страхування (SINOSURE) надавати такі послуги, як оцінка ризиків, контроль ризиків, страхування інвестицій інвестиційним проектам у згаданих пріоритетних сферах.

У межах загальної підтримки зарубіжного інвестування, уряд надає китайським підприємствам інформацію та консультації. Наприклад, Міністерство торгівлі через свій банк інформації пропонує підприємствам корисні дані для планування проектів ПЗІ, такі як: попит на інвестиції у країнах, що приймають, можливості участі у бізнес-ярмарках, політика щодо ПІІ, регулювання ПІІ у країнах, що приймають. Також міністерство торгівлі збирає інформацію про проблеми, перешкоди і бар'єри, з якими стикаються китайські інвестори, що дає можливість повідомляти цю інформацію іншим інвесторам і швидко реагувати на проблеми, розв'язуючи їх, при потребі, на двосторонньому рівні.

У липні 2004 року міністерство торгівлі спільно з міністерством закордонних справ випустило перший «Посібник для інвестування у зарубіжні країни», в якому наводиться список галузей, у які рекомендується інвестувати китайським підприємствам, для 68 країн. Цей список є основою для схвалення або відхилення пропозицій щодо ПЗІ. Але при цьому міністерство торгівлі зазначає, що цей список має на меті сприяння китайським підприємствам у визначені перспективних галузей у кожній з країн, а не обмеження інвестицій лише цими галузями.

Уряд має на меті змінити свою роль з контролюючої і дозвільної на спостережну і допоміжну в тому, що стосується інвестиційних проектів, як зазначено у Рішенні щодо реформування інвестиційної системи, прийнятому Державною Радою у липні 2004 року, в якому йдеться в основному про інвестиції (внутрішні і зовнішні) у китайську економіку, але також порушується питання ПЗІ. Відповідні зусилля робилися з початку 2000 років і узгоджувалися з загальним напрямком руху до більш прозорої і відкритої політики. Перед владою стоїть завдання удосконалення спостережної системи для статистичних,

податкових та інших цілей і зменшення обсягу операцій, які потребують попереднього дозволу з боку уряду.

Від 2010 рр. перехід до стратегії «прагнення перемог»

Від 2010 року світ спостерігає за незвичною поведінкою Китаю, коли Пекін несподівано став більш агресивним і безкомпромісним у своїй риториці і зовнішній політиці. Як стверджують і китайські і західні дослідники, Китай облишив «стриману» стратегію і перейшов до стратегії «прагнення перемог» («Ю Со Цзо Вей», 有所作为) [145]. Така стратегія може бути описана як рішуче прагнення Китаю потужніше впливати на ситуацію в світі. Деякі дослідники також вважають це ознакою, що Китай відмовився від позиції пасивного гравця, що слідує чужим правилам. Натомість Китай прагне сам встановлювати правила [89].

Хоча урядова система адміністрування та регулювання ПЗІ удосконалюється, щоб відповідати поточним політичним та економічним пріоритетам та потребам, підприємства Китаю, що інвестують у зарубіжні країни, все ще змушені проходити через складний комплекс обтяжливих адміністративних процедур. Зменшення цього тягаря дозволить задіяти ринкові чинники до формування географічної та галузевої структури ПЗІ.

Регулювання ПЗІ Китаю залишається дещо фрагментованим, оскільки нагляд за закордонними інвестиціями здійснюють кілька державних органів. Крім Державної Ради, на ПЗІ мають вплив три інші державні органи, а саме Національна Комісія з розвитку та реформування (НКРР), Міністерство торгівлі та Державне валютне управління (ДВУ). Узагальнено роль кожного з органів наведено на рис. 3.5. Зупинимось на них докладніше.

Державне валютне управління (ДВУ)

ДВУ — урядовий орган відповідальний за систему валютного контролю Китаю, а отже, за регулювання використання валюти у проектах ПЗІ. Перш ніж певний інвестиційний проект отримує схвалення, кожна пропозиція щодо ПЗІ має бути перевірена ДВУ щодо законності джерел надходження валюти — незалежно,

чи походить вона з власних активів підприємства, чи з банківської позики, чи купується за юані, чи застосовуються усі три шляхи. Резолюція ДВУ щодо джерел походження валюти додаються до заявки щодо ПЗІ, яка скеровується до Міністерства торгівлі. Після отримання схвалення з НКРР, Міністерства торгівлі чи обидвох цих структур, усі проекти ПЗІ мають бути зареєстровані у ДВУ, щоб отримати сертифікат валютної реєстрації, необхідний для перерахування валюти в зарубіжні країни.

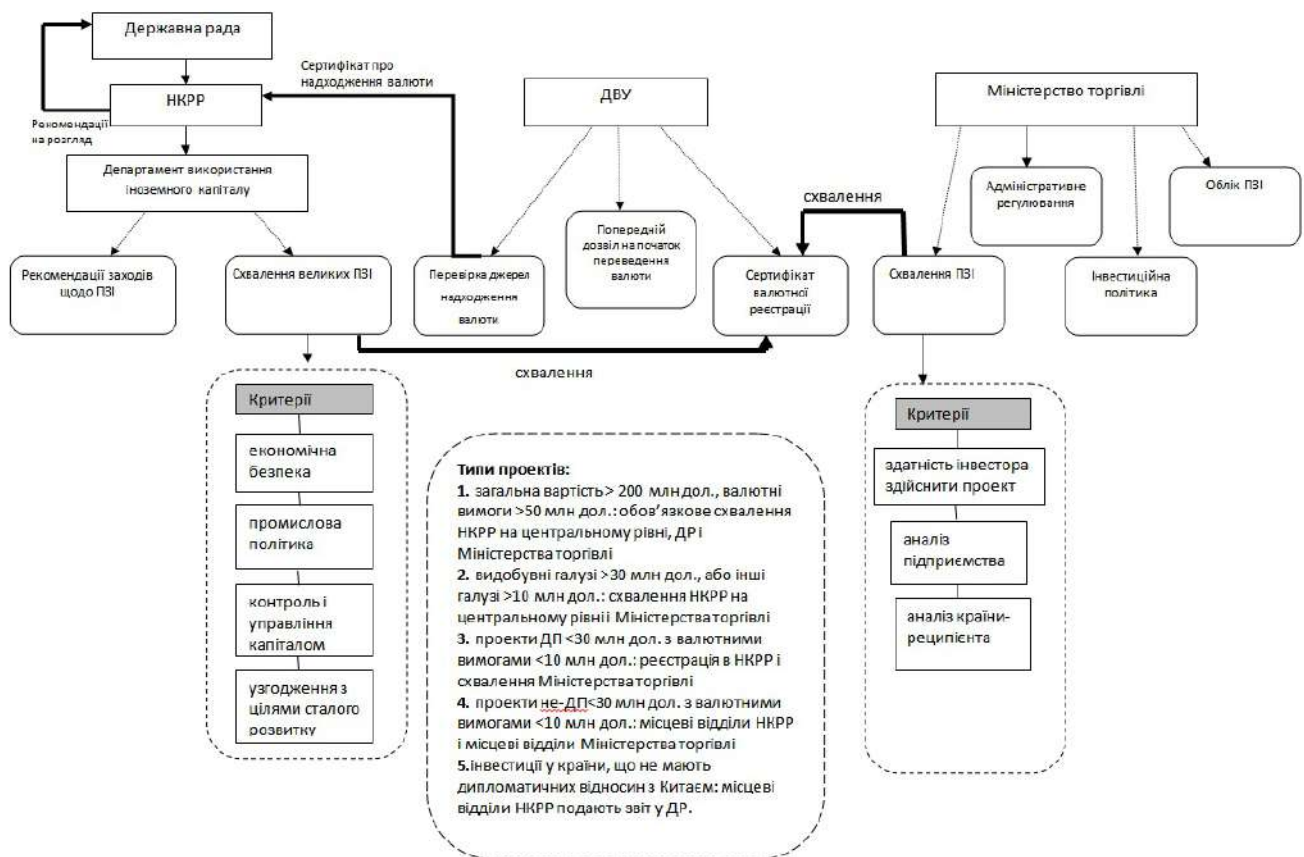


Рис. 3.5. Процедура урядового схвалення проектів ПЗІ в Китаї

Розроблено автором

Відповідно до Циркуляру ДВУ щодо перегляду процедур валютного контролю стосовно закордонних інвестицій (2006), повноваження схвалювати проекти ПЗІ з інвестиціями на загальну суму менше 10 млн дол. делегуються відповідним місцевим підрозділам ДВУ, тоді як заявки щодо інвестицій на більшу суму мають надсилатися до центрального офісу ДВУ. До 2006 року межа була встановлена на рівні лише 3 млн дол. і право надавати дозволи було лише у

кількох експериментальних місцевих підрозділів ДВУ у Шанхаї, Пекіні та кількох східних приморських провінціях.

Очікуючи схвалення НКРР, Міністерства торгівлі чи обох органів, підприємство Китаю має право отримати дозвіл ДВУ на початкове перерахування валюти в зарубіжні країни для покриття підготовчих витрат у сумі до 15 % загальної оцінюваної вартості проекту. Ці підготовчі витрати можуть включати: отримання прав акціонерів у закордонних компаніях чи прав на активи; депозити, що вимагаються згідно з місцевим законодавством чи відповідно до вимог продавця; витрати на дослідження ринку; оренда приміщень чи обладнання; видатки, пов'язані з наймом працівників; оплата посередників; заявки на участь в торгах. Місцеві відділи ДВУ можуть видавати підготовчі дозволи на ранніх стадіях проекту на основі заявки на схвалення ПЗІ чи документів, що доводять інвестиційні наміри. Якщо за 6 місяців після першого переказу коштів схвалення не отримане, китайські підприємства зобов'язуються репатріювати усі залишкові кошти на закордонних рахунках.

Тривалий час ДВУ встановлювала верхню межу щорічного загального обсягу валюти, яку можна інвестувати в зарубіжні країни. Через цю межу частина інвестиційних проектів відхилялась. Спочатку ця межа становила 3,3 млрд дол. У 2005 її підняли до 5 млрд дол. Проте таке обмеження ПЗІ не було ні реалістичним, ні практичним. Тому у 2006 році межа була скасована.

Оскільки китайські підприємства з часом беруться зі крупніші, складніші та більш чутливі до часу проекти, уряд, ймовірно, проведе подальші реформи системи валютного контролю. Накопичивши величезні валютні резерви, Китай зацікавлений у збільшенні потоків інвестиційного капіталу в зарубіжні країни, що доводиться імплементацією Програми кваліфікованого вітчизняного інституційного інвестора.

НКРР та міністерство торгівлі

НКРР та Міністерство торгівлі володіють повноваженнями перевірки доцільності та відповідності законодавству пропозицій щодо ПЗІ. НКРР це орган макроекономічного управління при Державній Раді. Вона відповідає за формулювання політики економічного та соціального розвитку, досягнення рівноважних значень сукупних економічних показників та проведення загальної реструктуризації макроекономічної системи. В межах НКРР Департамент використання іноземного капіталу відповідає за рекомендацію заходів щодо ПЗІ та схвалення проектів ПЗІ, що потребують великих обсягів вкладень іноземної валюти. НКРР вивчає пропозиції щодо ПЗІ, щоб визначити, чи відповідають ці проекти законодавству та промисловій політиці, чи узгоджуються вони зі сталим розвитком економіки і суспільства, чи враховують адміністративні розпорядження щодо національного капіталу та зовнішніх запозичень, чи інвестори володіють можливістю втілити ці проекти.

З іншого боку, Міністерство торгівлі відповідає за встановлення адміністративних заходів та відповідної політики, управління ПЗІ Китаю, схвалення проектів ПЗІ та ведення обліку ПЗІ. Оцінювальні критерії, на які орієнтується міністерство торгівлі, схвалюючи проекти ПЗІ, подібні на критерії НКРР, але включають в себе більш специфічні дослідження на мікрорівні, які стосуються країн, що приймають, та конкретних проектів.

До липня 2004 року усі міжнародні інвестиції більше за 1 млн дол. вимагали схвалення і НКРР і Міністерства торгівлі на центральному рівні. Влада вивчала детальну інформацію щодо комерційної цінності, фінансових угод і навіть технічних аспектів запропонованої операції. В липні 2004 року Державна Рада прийняла Рішення щодо реформування інвестиційної системи, щоб покращити конкурентоспроможність китайських підприємців за кордоном, і провела децентралізацію схвалення ПЗІ і в НКРР і в міністерстві торгівлі.

На сучасному етапі існує 5 категорій проектів ПЗІ. Кожна категорія підпадає під іншу процедуру схвалення.

1. Проекти із загальним обсягом інвестицій більше 200 млн дол. чи з загальним обсягом іноземної валюти більше 50 млн дол. Проекти цієї категорії спочатку проходять перевірку НКРР на відповідність до вимог економічної безпеки, промислової політики та контролю і управління капіталом. Після оцінки НКРР проекти направляються в Державну Раду для схвалення.

2. Проекти з видобутку корисних копалин з загальним обсягом інвестицій більше 30 млн дол. та будь-які інші проекти з обсягом іноземної валюти більше 10 млн дол. проекти цієї категорії розглядаються і схвалюються НКРР на центральному рівні.

3. Проекти державних підприємств під управлінням центрального уряду. Проекти з загальною сумою інвестицій менше 30 млн дол. і валютними вимогами менше 10 млн дол. не потребують схвалення НКРР, а просто реєструються і отримують сертифікат реєстрації. Але ці проекти мали отримати схвалення від Міністерства торгівлі, яке оцінює доцільність даних інвестицій. При оцінці Міністерство торгівлі має звертатись за інформацією до економічних та комерційних відділів при посольствах Китаю у країнах, що приймають.

4. Проекти недержавних підприємств обсягом менше 30 млн дол. і обсягом необхідної іноземної валюти менше 10 млн дол. Проекти цієї категорії отримують дозвіл від місцевих підрозділів НКРР, які, своєю чергою, звітують про свої висновки до центрального відділу НКРР для отримання кінцевого схвалення. Після цього проекти передають місцевим відділам Міністерства торгівлі для схвалення.

5. Проекти, спрямовані у Тайбей та інші країни, що не мають дипломатичних відносин з Китаєм. Незалежно від розміру, проекти проходять процедуру розгляду в НКРР на місцевому рівні і висновки пересилаються до Державної Ради. При вивченні проектів місцеві відділи НКРР зобов'язані консультуватися з відповідними регіональними департаментами.

Після отримання дозволу, реєстрації проекту і початку інвестування, китайські підприємства зобов'язані щорічно надсилати звіт до Міністерства торгівлі та НКРР.

В Китаї немає окремого державного органу, відповідального за економічну експансію країни. Протягом процесу лібералізації хоча Китай і продовжував виконувати зобов'язання по статті VIII МВФ, яка забезпечує свободу міжнародних платежів та трансферів, проте уряд розробив всеохопну систему валютного контролю та спостереження, яка включає усі трансакції платіжного балансу, офіційною метою якою є управління міжнародними потоками капіталу, забезпечення автономності внутрішньої монетарної політики і запобігання виникненню надмірного зовнішнього ризику для китайських підприємств. Хоча система валютного контролю реформувалася з огляду на потреби включення китайської економіки до системи світового господарства, ДВУ була і залишатиметься незалежним органом влади для оцінки ПЗІ у найближчому майбутньому.

Процедури адміністрування ПЗІ в Китаї будуть, ймовірно, ставати більш гнучкими з метою зменшення непотрібного тягаря на китайські підприємства, що інвестують в зарубіжні країни. Це особливо важливо для малого та середнього бізнесу (МСБ) та підприємств, що здійснюють закордонні інвестиції вперше. Наприклад, уряд може скасувати необхідність отримання дозволу від Міністерства торгівлі і НКРР для відносно невеликих проектів приватних інвесторів. Рішення щодо доцільності інвестицій будуть приймати самі підприємства на основі розрахунків максимізації прибутків з поправкою на ризик, і вони не потребують підтвердження чи перевірки з боку уряду. Як доводить досвід, держава не має інструментів, щоб приймати правильніші рішення щодо інвестиційних проектів, ніж самі інвестори.

Уряд може зосередитися на наданні корисної інформації усім китайським інвесторам, такої, як відомості про відповідне законодавство й інвестиційну політику, а також соціальне та природне середовище і традиції країн, що приймають. Міністерство торгівлі уже робить певні кроки в цьому напрямку, заснувавши банк даних і надаючи відповідну інформацію на своєму вебсайті.

Потребує удосконалення координація між трьома державними установами, що регулюють ПЗІ. Кожна установа вимагає різний комплект документів та

сертифікатів. Ці комплекти можна консолідувати, щоб полегшити паперову роботу для китайських інвесторів. Міністерство торгівлі зробило свою діяльність значно прозорішою, інформуючи населення про свої адміністративні процедури і необхідні документи на сайті, але інші установи все ще мають над чим працювати. Інше можливе удосконалення — створення «єдиного вікна» або одного сайту, на якому потенційний інвестор може знайти вичерпну інформацію про вимоги усіх трьох органів.

Згідно з дослідженням [316] щодо перешкод на шляху ПЗІ, більшість опитаних (58 %) назвали основним бар'єром обмеження використання іноземної валюти. На другому місці — тривалість дозвільного процесу (44 %), обмежені фінансові ресурси (35 %), великі видатки на виконання вимог регулювання (24 %) і суворі перевірки джерел фінансування (17 %).

Огляд заходів уряду (див. рис. 3.6) у підтримці ПЗІ включає фінансові стимули у формі преференційного доступу до кредитів, фіскальні стимули та непряме сприяння через програми офіційної допомоги розвитку та дипломатичні місії.

Фінансові стимули. Фінансові стимули, які забезпечує уряд, є найбільш дієвими для заохочення ПЗІ. Китайські підприємства, що ввійшли до списку пріоритетів, можуть скористатися з урядової фінансової підтримки у формі доступу до кредитів за пільговими ставками, прямих вливань капіталу, субсидій в межах офіційних програм розвитку. Два банки — Китайський банк розвитку (КБР) та Китайський експортний та імпортерський банк (Ексімбанк) — основні постачальники цих фінансових ресурсів, але інші великі державні банки також готові фінансувати проекти ПЗІ відповідно до стратегічних змін політики уряду. Наприклад КБР та Ексімбанк надали розробнику телекомунікаційної інфраструктури «Huawei» 10 млрд дол. і кредитну лінію на 600 млн для фінансування плану глобальної експансії. Промисловий та будівельний банк Китаю (ПББК) запропонував кредит на пільгових умовах у сумі 7 млрд дол. Китайській національній корпорації з розробки нафтових родовищ на шельфі на підтримку її спроби купити «Unocal», велику американську компанію; також

вітчизняні державні комерційні банки фінансували придбання для компанії «Петрочайна» фірми «Петроказахстан», і для компанії «Шанхай Авто» фірми «Ssangyong Motors» («СанЙонг Моторс»).

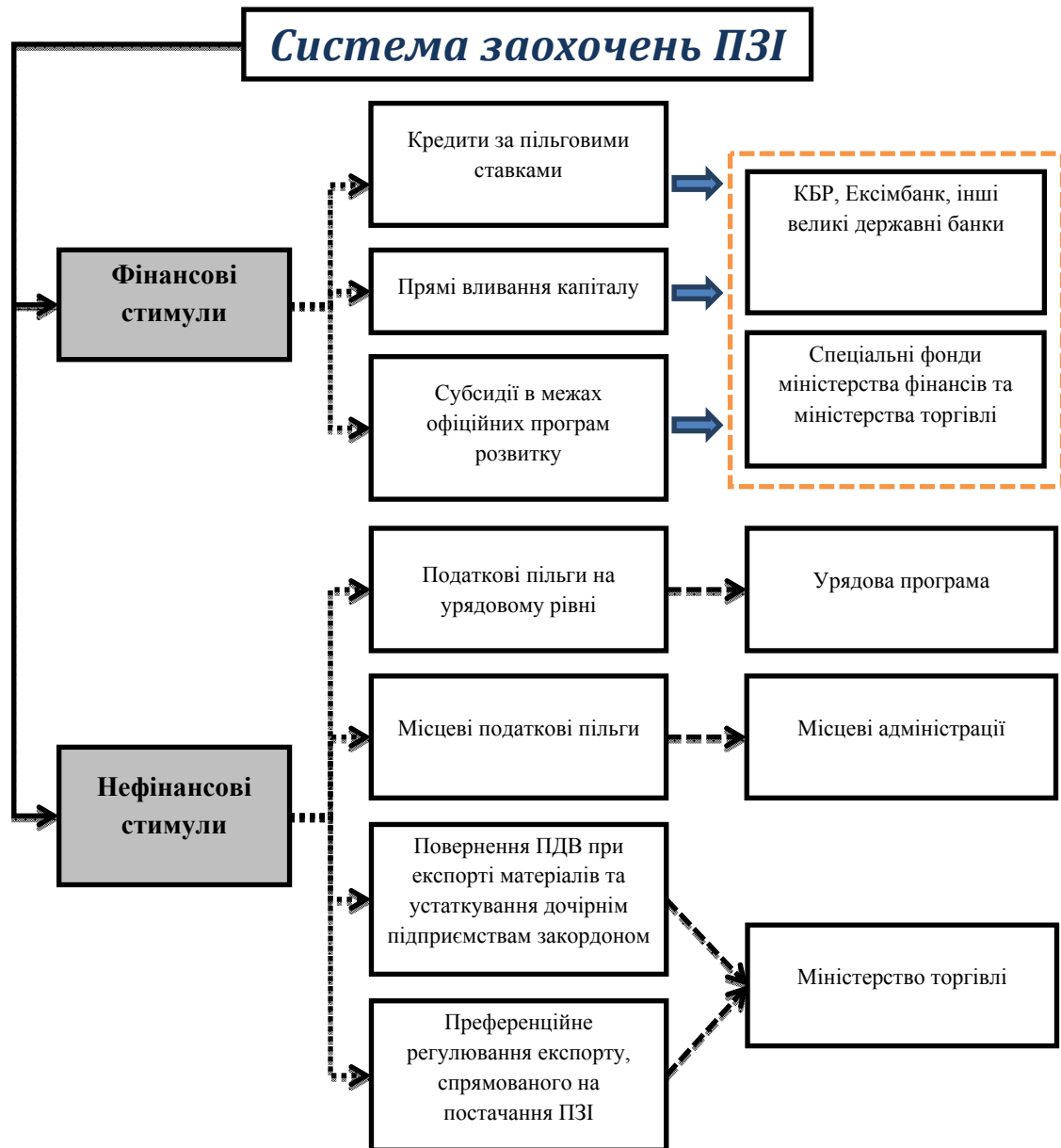


Рис. 3.6. Державна політика КНР з заохочення ПЗІ

Розроблено автором

Ексімбанк особливо ефективний у підтримці урядової стратегії економічної експансії. Лише відносно великі проекти, які залучають значну кількість китайських товарів і послуг, можуть отримати пільгові кредити Ексімбанку. У 2004 році НКРР і Ексімбанк оголосили, що Ексімбанк забронював частину своїх коштів для фінансування проектів ПЗІ під ставку, яка щонайменше на 2 п.п.

нижча за ринкову, та з іншими пільговими умовами. Якщо інвестиційний проект підтримує уряд, то різницю між ринковою і пільговою ставкою покриває Міністерство фінансів. Відповідно Ексімбанк отримував значні ін'єкції капіталу від уряду.

Уряд також заснував низку спеціальних фондів для підтримки китайських проектів ПЗІ. У 2005 році Міністерство Фінансів та Міністерство торгівлі спільно оголосили про створення спеціальних фондів для міжнародної економічної та технічної співпраці, які надаватимуть прямі субсидії та пільгові позики китайським підприємствам, що планують розширювати свою діяльність в зарубіжні країни з допомогою заснування заводів чи дослідницьких центрів.

Програми урядової офіційної допомоги опосередковано сприяють розширенню діяльності китайських підприємств в зарубіжних країнах. По-перше, багато інфраструктурних будівельних проектів під егідою урядових програм розвитку залучають китайські фірми як будівельників чи постачальників матеріалів та/або обладнання. Виграючи замовлення, фінансовані програмами офіційного сприяння розвитку, китайські підприємства можуть залишитися у країні, що приймає, засновуючи дочірні підприємства і диверсифікуючи свою діяльність. По-друге, ці інфраструктурні проекти часто є частиною більших комерційних проектів, які включають доступ до природних ресурсів.

Заохочуючи державні банки фінансувати проекти ПЗІ, уряд ризикує підірвати комерційні основи і зменшити прибутковість цих банків, а також збільшує ризик недобросовісності, дозволяючи китайським підприємствам братися за ненадійні інвестиційні проекти. Активне фінансування проектів ПЗІ з боку китайських банків за умов непрозорості може негативно сприйматися у країнах, що приймають, і в міжнародній спільноті. Більше того, субсидування з боку китайського уряду придбання компаній в зарубіжних країнах дозволяє іншим компаніям наголошувати на нечесній конкуренції, оскільки чітко простежуються тісні зв'язки між урядом Китаю та державними підприємствами.

Китайські державні банки проводять програму реформування, щоб гармонізувати своє корпоративне управління та систему менеджменту ризику з міжнародними стандартами. Спостерігається певний прогрес у справі включення соціальних та природоохоронних аспектів у критерії надання кредитів. Трансформація державних банків у акціонерні і подальше розміщення акцій на фондових біржах призведе до більшої прозорості, суворішого нагляду та перевірки регулятивними органами та приватними акціонерами. Подальші реформи китайських державних банків підвищать конкурентоспроможність проектів ПЗІ Китаю, спрямовуючи кошти у найбільш вигідні проекти, з врахуванням природоохоронних та соціальних проблем.

Нефінансові стимули. Від 1986 року уряд надав китайським підприємствам за кордоном звільнення від податку на дохід корпорацій протягом п'яти років від початку діяльності. Після цих 5 років китайські підприємства, що ведуть операції в країнах, з якими у Китаю підписана угода про уникнення подвійного оподаткування, і надалі не зобов'язані сплачувати цей податок. На додаток до податкових стимулів від центрального уряду деякі локальні адміністрації пропонують додаткові заходи для заохочення проектів ПЗІ, надаючи підприємствам в їхньому регіоні звільнення від сплати корпоративних податків та податків з фізичних осіб на певний проміжок часу. У 2007 році Китай підписав угоди про уникнення подвійного оподаткування з 88-ма країнами і двосторонні угоди щодо інвестицій з 121-єю країною з метою захисту прав та інтересів китайських підприємств, що вкладають інвестиції в зарубіжних країнах.

Китайські компанії, що експортують устаткування, сировину чи матеріали первинної обробки до своїх підрозділів за кордоном, отримують повернення ПДВ. Якщо існують ліцензійні обмеження чи квотування, експорт спрямований на постачання проектів ПЗІ підпадає під преференційне регулювання. Імпорт з китайських підприємств за кордоном часто отримує певні преференції, наприклад, звільняється від мита.

Китайські підприємства отримують вигоду від урядових фінансових та нефінансових заохочень інвестиційної діяльності за кордоном в межах стратегії економічної експансії. Однак за відсутності єдиного органу, який би консолідував зусилля щодо глобалізації китайської економіки, політика ПЗІ та її втілення не є синхронізованою. Регулювання ПЗІ залишається фрагментарним, оскільки існує кілька урядових інституцій, кожна з яких управляє ПЗІ незалежно від інших. Основну вигоду від урядових стимулів на сьогодні отримують великі ДП у кількох пріоритетних секторах.

Щоб удосконалити урядову стратегію виходу на зовнішні ринки з включенням підприємств МСБ, уряд має зменшити адміністративний тягар на китайських інвесторів і зосередити зусилля у двох сферах, в яких урядове втручання може бути найбільш ефективним.

По-перше, уряд може відігравати активнішу роль, консультуючи та надаючи інформацію китайським інвесторам щодо законів та регулювання країн, що приймають. Ця інформація може стосуватися не лише законодавства, але також даних про стан ринку праці, довкілля, соціальну сферу, які мають інтерес для китайських компаній. Дослідження FIAS/IFC/MIGA доводить, що багато інвесторів, які вкладають кошти у розвинені країни, стикаються з браком інформації про місцеве законодавство і це стає найбільш серйозним політичним ризиком проектів ПЗІ. Хоча китайські посольства активно допомагають своїм компаніям, які вже вклали кошти у певні країни, що приймають, уряд може удосконалити дво- і багатосторонню співпрацю, поширюючи відповідну інформацію між потенційними китайськими інвесторами.

По-друге, уряд може заохочувати застосування різноманітних інструментів страхування ризиків для інвесторів. Більшість підприємців основним ризиком називає коливання курсів валют. В міру поступової лібералізації системи валютного регулювання Китаю у майбутньому, підприємствам можуть знадобитися навички і знання щодо інструментів хеджування валютних ризиків.

3.3. Особливості багатонаціональних підприємств Китаю: теоретичні засади і емпіричні свідчення

У міру послаблення урядового контролю за ПЗІ, вони починають все більше і більше визначатися власними комерційними мотивами підприємств Китаю, а не урядовим політичним курсом. Щоб бути схваленими і здійсненими, проект ПЗІ в Китаї має відповідати двом критеріям: підприємство Китаю має вважати цей проект прибутковим і доцільним, а уряд має погодитися, що цей проект відповідає інтересам країни. Основні інвестори в зарубіжних країнах — це великі державні підприємства (ДП). Для них зацікавленість уряду може бути більш важливою, ніж економічні розрахунки хоча уряд і намагається заохотити свої ДП діяти як автономні компанії на основі максимізації прибутку. З урахуванням вагомості ролі уряду в економіці Китаю, ПЗІ слід розглядати як частину більшого процесу економічних реформ та політичної діяльності, а не як чисто підприємницькі операції.

Протягом перших двох стадій інтернаціоналізації, як підкреслюють багато дослідників, китайським фірмам були притаманні такі риси:

- китайські підприємства при виході на світові ринки, як правило, співпрацювали з китайською діаспорою;
- місцеві та центральні органи влади мали великий вплив на китайські ПЗІ;
- можливості китайських підприємств були невеликими порівняно із західними конкурентами.

На третій стадії інтернаціоналізації ситуація змінилась. В літературі навіть виникла певна суперечка щодо китайських БНП на світових ринках. Основне питання — чи ПЗІ з країн, що розвиваються, а особливо з Китаю потребують спеціальної теорії, яка б пояснювала їхню діяльність, чи вона підпадає під загальні закономірності? Як ми зазначали у попередньому розділі, більшість досліджень ПЗІ країн, що розвиваються, базуються на загальноприйнятій теорії, яка розвивалась як опис діяльності БНП з розвинених країн, лише з деякими врахуваннями специфіки країн, що розвиваються [308; 254]. Але у випадку Китаю

було запропоновано розширити теоретичні рамки через врахування новозбудованої капіталістичної моделі країни, її культури, відмінних ринкових інституцій [26; 272; 31]. Врешті-решт, «Китай відрізняється від більшості країн, що розвиваються, за розміром ринку, а також культурними зв'язками, і може бути виділений із загальної категорії «країн, що розвиваються» [308], і «він уже більш відкритий, ніж більшість країн, що розвиваються» [23]. Дж. Сантісо [315] також стверджував, що інтернаціоналізація Китаю має особливий когнітивний ефект, оскільки вона відбувається дуже прагматично і є результатом спільних зусиль бізнесу та уряду.

В цьому контексті Дж. Чайлд та С. Родрігез [31] заявили, що особливості китайського процесу інтернаціоналізації слід аналізувати за допомогою спеціальної моделі. По-перше, поява Китаю як вагової індустріальної сили відповідає тезі пізнього розвитку (який також стосується багатьох країн східної Азії) — китайські компанії мають наздоганяти своїх конкурентів щодо технологій, ноу-хау, у розвитку конкурентоспроможного середовища для бізнесу. Тому китайські компанії використовують ПЗІ не для реалізації вже набутих конкурентних переваг, як припускає загальна теорія [171], а для подолання відставання від західних БНП через набуття доступу до ресурсів та інших активів.

По-друге, слід враховувати роль у процесі інтернаціоналізації підприємств уряду Китаю, який надає своїм фірмам фінансову підтримку і захист, щоб допомогти подолати відставання.

По-третє, ті компанії, які отримують допомогу від уряду, можуть в кінцевому рахунку виявитися слабшими, оскільки їм для діяльності потрібно отримати схвалення урядових структур і також витримувати тягар залежності від чиновників. Їхня стратегія є обмеженою інституціональним середовищем Китаю.

По-четверте, специфіка китайської культури та інституцій (наприклад, схильність покладатись на близькі особисті відносини, чи специфічний стиль менеджменту) обумовлює певну психологічну дистанцію. Ця підтримка «чужородності» протиставлення себе іншим народам може поставити під удар стратегію набуття ресурсів в зарубіжних країнах.

До цих чотирьох особливостей Дж. Метьюз [308, с. 13] додає ще три: дуже швидка інтернаціоналізація; інтернаціоналізація, яка досягається через організаційні (а не технологічні) інновації; розвиток стратегічних інновацій, які дозволяють фірмам використовувати їхній пізній прихід на ринок та периферійний статус як перевагу.

Базуючись на цих характеристиках Дж. Метьюз пропонує розширити стандартну OLI-парадигму, яка використовується у теорії ПІІ розвинених країн. Запропонована ним парадигма LLL (linkage, leveraging, learning — зв'язок, оптимізація, навчання) також враховує і той факт, що «БНП з країн, що розвиваються, не обов'язково виникають в наслідок накопичення потужних активів, а швидше внаслідок здатності фірми мобілізувати і застосувати її здатність до організаційного навчання» [316].

Ця думка суперечить концепції, яку запропонував К. Цай [268]. Він стверджує, що мотиви китайських ПЗІ є такими ж, як і мотиви закордонного інвестування інших країн — як розвинених, так і тих, що розвиваються — навіть якщо взяти до уваги втручання влади. К. Цай наводить такі мотиви ПЗІ Китаю:

- 1) пошук, вихід чи розширення експортних ринків;
- 2) забезпечення стабільного постачання ресурсів;
- 3) доступ до іноземних технологій чи навичок менеджменту;
- 4) доступ до капіталу для внутрішнього використання (особливо це стосується інвестицій в Гонконг);
- 5) політичні мотиви [268, с. 867–874].

Дж. Вон і С. Чань [316] пропонують додати до цих мотивів такі:

- 1) перенасичення внутрішнього ринку;
- 2) уникнення нетарифних бар'єрів.

Отже, мотиви БНП при здійсненні ПЗІ Китаю є надзвичайно багатограними, але проаналізувавши теоретичні дослідження західних і китайських учених та емпіричні свідчення ми пропонуємо розділити їх на такі основні типи:

- 1) інвестиції з метою видобування природних ресурсів;
- 2) інвестиції з метою отримання доступу до ринку;

- 3) інвестиції з метою отримання доступу до стратегічних активів, таких як високі технології, бренди, мережі розподілу тощо;
- 4) інвестиції з метою диверсифікації;
- 5) інвестиції з метою підвищення ефективності.

Підприємство може мати кілька цілей одночасно, тому деякі інвестиційні проекти можуть підпадати зразу під кілька категорій (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Великі проекти ПЗІ, які реалізували китайські підприємства

| Компанія | Інвестиційний проект/набутий актив | Країна, що приймає | Обсяг інвестованого капіталу (млрд дол.) | Примітка | Мотив |
|---|---|--------------------|--|---------------------------|-----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Wuhan Iron and Steel та ін. три ін. металургійне компанії | СП Wheelara з спец. устаткуванням для видобутку вугілля | Австралія | 9,3 | Угода підписана | 1. залізна руда |
| CNPC | Petrokazakhstan | Канада, Казахстан | 4,18 | придбання | 1. нафта |
| China Minmetals | CODELCO | Чилі | 0,55 | Підписана угода | 1. мідь |
| Sinopec | 99,49 % акцій в Удмуртнефті ОАО | Росія | 3,65 | Придбання | 1. нафта |
| CITIC | Нафтові активи Nations Energy Company | Канада, Казахстан | 1,91 | придбання | 1. нафта і (4) |
| China Metallurgical Group | Мідні родовища Аунак і інфраструктурний проект | Афганістан | 2,8 | Підписано угоду | 1. мідь |
| Shanghai Baosteel | СП з Companhia Vale do Rio Doce для побудови металургійного заводу. | Бразилія | 3–4 | Підписано лист про наміри | 1. сталь |
| Sinopec | Розробка нафтового шельфу Yadavaran | Іран | 2 | Підписано угоду | 1. нафта |
| Промисловий і комерційний банк Китаю | 20 % акцій Standard Bank | ПАР | 5,49 | завершено | 2 і 4 |

Продовження табл. 3.5

| | | | | | |
|------------------------|---|------------------|-----------------------------------|-----------------|---------------------------------|
| Банк Китаю | 669 відділень | 28 країн | 40 % чистого прибутку за кордоном | | 2 і 4 |
| Lenovo | IBM | США | 1,75 | завершено | 3. комп'ютерні технології |
| Nanjing Auto | MG Rover | Великої Британія | - | завершено | 3. автомобілебудівні технології |
| China Mobile | China Resources Peoples Telephone | Гонконг | 0,43 | завершено | 4. |
| Bank of China | Singapore Aircraft Leasing Enterprise | Сінгапур | 3,43 | завершено | 4. |
| State Grid Corporation | Консорціум на чолі з Monte Ore Grid Resources | Філіппіни | 3,95 | Виграний тендер | 4. |
| China Minmetals | Noranda | Канада | 5 | перервано | 1. мідь і цинк |
| CNOOC | Unocal | США | 19,5 | перервано | 1. нафта |
| Haier | Maytag | США | 1,28 | перервано | 3. миючі машини |
| China Mobile | Millicom International Cellular | Люксембург | 5,3 | перервано | 3. |

Складено за даними OECD Investment Policy Reviews

Проекти, спрямовані на доступ до ресурсів

Як тільки Китай розпочав інвестувати кошти в зарубіжних країнах, основною ціллю цих капіталовкладень був доступ до ресурсів. Отримання доступу до природних ресурсів, від яких залежить економіка країни, вигідне з погляду забезпечення гарантій поставок. Китайські підприємства залучені в експорт чи імпорт ресурсів чи ті, що використовують ресурси у виробництві можуть отримати користь від інтерналізації завдяки інтеграції видобування / обробки корисних копалин у свій виробничий ланцюжок. Значні коливання цін на ресурсних ринках примушують підприємства вдаватися до захисних заходів проти ризику зміни цін, включно з прямим контролем за видобуванням ресурсів. Більше того, великі підприємства з монополістичною владою на вітчизняному

ринку можуть збільшувати свої монополістичні прибутки за рахунок вертикальної інтеграції із закордонними підприємствами.

ПЗІ з метою видобування ресурсів зумовлюються великим швидко зростаючим внутрішнім попитом на природні ресурси, необхідні для забезпечення економічного зростання. Протягом останніх 30-ти років Китай перетворився з найбільшого у Східній Азії експортера нафти на другого у світі імпортера. Вибухове зростання попиту спостерігалось також на алюміній, мідь, нікель, залізну руду, деревину та інші види основних ресурсів. Зрозуміло, що уряд ставить питання ресурсного забезпечення критично важливого для промислового зростання, на перше місце у порядку денному і КНР заохочує китайські компанії енергетичного сектора здійснювати операції придбання постачальників енергоносіїв в зарубіжних країнах. Намір уряду гарантувати безпеку поставок ресурсів очевидний, якщо проаналізувати дипломатичні відносини Китаю з країнами, багатими на ресурси, до яких Китай посилає посадовців високого рангу і надає програми офіційної допомоги розвитку. Щоб допомогти китайським державним підприємствам енергетичної сфери виграти в зарубіжних країнах тендери і торги щодо отримання доступу до природних ресурсів, уряд часто пропонує інфраструктурні проекти і політичні кроки, а також надання кредитів на пільгових умовах, програми грантів тим країнам, де розміщені необхідні ресурси. Крім використання дипломатичних каналів уряд підтримує ПЗІ у розробку ресурсів через надання пільгових кредитів у державних банках.

У 90-х рр. XX ст. ПЗІ у видобування ресурсів зосереджувалися у Північній Америці та Океанії, які на цій ранній стадії лідирували у привабленні інвестицій з Китаю. Від того часу географічна структура ПЗІ спрямованих на ресурси розширилась, захопивши Африку, Азію, Латинську Америку. Протягом 2000–2010 рр. такі багаті на ресурси країни, як Алжир, Індонезія, Казахстан, Судан, Нігерія, Замбія, з'явилися в десятці напрямків капіталовкладень з Китаю завдяки великим угодам щодо прав на придбання чи розробку ресурсів. Китайські державні підприємства енергетичного сектора деколи об'єднувались я конкурентами з Індії, щоб отримати доступ до природних ресурсів у інших

країнах, що розвиваються. Незважаючи на повідомлення про китайське агресивне придбання природних ресурсів в зарубіжних країнах, частка ПЗІ спрямована у розробку природних ресурсів у загальному обсязі на початку 2000-х років почала знижуватися.

Прикметною характеристикою ПЗІ Китаю, спрямованих на ресурси, є те, що у них домінують кілька великих ДП, таких як Китайська національна корпорація з розробки нафтових родовищ на шельфі (CNOOC), Китайська національна нафтогазова корпорація (CNPC), «Сінохем» та «Сінопек» у енергетичному секторі, «Баостіл», «China Minmetals» та «Capital Iron and Steel Corporation» у мінерально-сировинному секторі. Оскільки інвестиції у розробку ресурсів потребують, як правило, великих попередніх фінансових зобов'язань, великі ДП володіють незаперечною перевагою — доступом до фінансових ресурсів, що їх на пільгових умовах можуть надати державні банки, а також які можна отримати на іноземних фондових ринках через котування акцій. Отож природно, що пошук ресурсів не часто зазначається як основна мотивація інвестування в зарубіжних країнах для малого та середнього бізнесу і для більшості недержавних компаній.

Пошук нових ринків

Пошук нових ринків важливий для тих китайських підприємств, які прагнуть розширити свій бізнес за межі країни, спираючись на порівняльну перевагу на вітчизняному і міжнародних ринках, а також для тих, яких виштовхує з вітчизняного ринку жорстка конкуренція. Велика кількість таких підприємств перебуває у обробному секторі. Дослідження FIAS/IFC/MIGA довели, що 85 % опитаних підприємців називають можливість доступу на нові ринки важливим або дуже важливим чинником, тобто цей мотив є одним з найголовніших. На ранньому етапі ПЗІ з метою виходу на нові ринки здійснювалися через заснування місцевих відділів чи центрів дистрибуції для заохочення оптової та роздрібною торгівлі китайськими товарами. Пізніше все більше підприємств почали інвестувати у виробничі потужності, заводи, ланцюжки постачання, частково замінюючи цим свій експорт.

На відміну від видобувних галузей, урядова підтримка інвестицій у обробний сектор не є критично важливою для виробників. В той же час уряд визнає інвестиції, спрямовані на збільшення глобальної конкурентоспроможності та розширення ринків як ключові, які підпадають під фінансове стимулювання. Уряд підтримував проекти ПЗІ в обробні галузі залежно від того, наскільки вони можуть сприяти збільшенню експорту з Китаю, але це в основному були невеликі проекти. В більшості випадків інвестиції в цьому секторі зумовлювалися стратегією виживання китайських виробників в умовах загострення ринкової конкуренції і/або передбачалися довгостроковою стратегією розвитку компанії.

З середини 2000-х років надмірна конкуренція на внутрішньому ринку, при зростанні кількості БНП, що входили і інвестували в економіку Китаю, спричинила зниження прибутків та перевиробництво у деяких зрілих галузях, таких як текстиль, пошиття одягу, взуття, електричне устаткування, виробництво велосипедів. В умовах зростаючого тиску підприємства Китаю були змушені знаходити нові ринки в зарубіжних країнах, не лише засновуючи там центри продажів та дистрибуції, але й виробництва, за рахунок яких можна отримати прямий доступ до ринків. Такі інвестиції спрямовувались як в розвинені країни так і в країни, що розвиваються. В міру того, як лібералізується у Китаї сектор послуг, згідно з вимогами СОТ, можна очікувати, що тиск конкуренції змусить все більше китайських підприємств із сектора послуг виходити на зарубіжні ринки.

Інвестиції китайських виробників у деякі країни, що розвиваються також робилися з метою отримання переваг преференційного доступу до ринків розвинених країн. Інвестиції у фабрики з пошиття одягу у Маврикії та Ямайці спрямовані на ринки США, інвестиції у виробництво бавовняних виробів у Туреччині — на ринки ЄС, а інвестиції в легку промисловість Фіджі — на ринки Австралії. Завдяки незмінному успіху в експортуванні товарів протягом останніх років Китай зустрівся зі зростанням протекціонізму на основних експортних напрямках, включаючи різноманітні торговельні бар'єри, такі, як заборони на тарифи, імпорتنі квоти, антидемпінгові санкції. ПЗІ — це один з способів

отримати доступ до цих важливих ринків, обійшовши регіональний протекціонізм та пом'якшити тертя з торговельними партнерами. Яскравий приклад — «Гайер Груп» (Haier Group), яка заснувала виробничі потужності та складальні заводи у США та ЄС, щоб уникнути квот і можливих антидемпінгових санкцій.

Доступ до стратегічних активів

Мотив доступу до стратегічних активів стає важливішим для ПЗІ Китаю від кінця 2000-х років. Іноземні підприємства, що володіють патентованими технологіями, всесвітньо відомими брендами і/чи налагодженими мережами замовників та каналами продажів, є метою для китайських компаній. Вони розглядають придбання як найшвидший спосіб отримати ці стратегічні активи, не витрачаючи великі суми на дослідження та розвиток, міжнародні маркетингові кампанії, напрацювання клієнтських баз. В умовах постійного зростання конкуренції, багато китайських підприємств змушені вносити зміни у свої стратегії від лідерства за витратами до лідерства за інноваціями, іміджем торгової марки, надання послуг з вищим рівнем прибутковості. Наприклад, рішення «Lenovo» купити комп'ютерний підрозділ IBM було продиктоване бажаннями отримати стратегічний актив — в цьому випадку, всесвітньо відомий бренд, а китайський найбільший незалежний виробник електроенергії, «Гуанен Груп», придбав 50 % дочірньої компанії «Shell-Bechtel» — австралійського енерговиробника «InterGen» — з метою отримати доступ до операційних навичок управління підприємством на нерегульованих ринках. Доступ до патентованих високих технологій та інших стратегічних активів — це також одна з цілей уряду при заохоченні ПЗІ з Китаю.

Щоб отримати доступ до стратегічних активів в зарубіжних країнах, купівля іноземних підприємств у розвинених країнах Північної Америки, Європи, Азії — це найбільш популярний вид інвестиції. На другому місці — створення спільних підприємств. Створення науково-дослідних центрів у розвинених країнах — також використовується китайськими підприємствами для використання людських ресурсів цих країн. Відповідно до дослідження FIAS/IFC/MIGA,

приблизно половина з розглянутих компаній називає пошук стратегічних активів або стратегію глобальної конкурентоспроможності «важливим» або «дуже важливим» чинником, який визначає напрям їхніх закордонних інвестицій. І оскільки компанії Китаю намагаються підвищувати свою конкурентоспроможність у найближчому майбутньому цей тип інвестицій стане ще більш популярним.

Інвестиції з метою диверсифікації

Інвестиції з метою диверсифікації своєї діяльності в основному здійснюють великі ДП, які були монополістами у зовнішній торгівлі продукцією відповідної галузі. Завдяки промисловій реформі ці гіганти втратили своє монопольне становище і були змушені диверсифікувати свою діяльність, щоб вижити. Вони скористалися зі своєї порівняльної переваги від набутого уже досвіду міжнародної економічної діяльності та налагоджених зв'язків і мереж збуту. З іншого боку, урядова стратегія виховання «національних чемпіонів» непрямо приносила користь великим підприємствам Китаю, в основному ДП, спрямованих на розширення і диверсифікацію своєї діяльності.

Прикладом китайських підприємств, що мають при здійсненні ПЗІ мету диверсифікації, можуть служити Китайська національна корпорація експорту та імпорту хімічної продукції («Sinochem») та Китайська ресурсна корпорація. Спочатку обидві були великими торговельними компаніями під прямим контролем колишнього Міністерства міжнародної торгівлі та співробітництва. Наприкінці 1987 року «Sinochem», який до цього був монополістом в галузі торгівлі хімічними добривами та сировиною для виробництва пластмас, отримав дозвіл від Державної ради розпочати нову діяльність, в т.ч. інвестувати в зарубіжних країнах на експериментальній основі. Таким чином, «Sinochem» став першою пілотною корпорацією в Китаї, яка диверсифікувала свою діяльність з метою виходу у світові лідери серед БНП. На сьогодні «Sinochem» — високо диверсифікована транснаціональна корпорація, що входить до списку «Fortune Global 500», а напрямки її діяльності включають сільське господарство,

енергетику, хімічну промисловість, фінанси і нерухомість. Схожим є досвід Китайської ресурсної корпорації. На початку вона використовувала для іноземних інвестицій свою базу у Гонконгу. Сьогодні до неї належать 11 публічних (тобто, чий акції котуються на біржі) і 8 непублічних компаній, а основна діяльність зосереджена у чотирьох сферах: виробництво і дистрибуція споживчих товарів повсякденного вжитку, нерухомість, інфраструктура і комунальні підприємства, фармацевтика.

Інвестиції для підвищення ефективності

Хоча у Китаї є величезний запас робочої сили, підвищення ефективності — це також один з мотивів, який змушує підприємства здійснювати ПЗІ у країни, що розвиваються. В міру того, як структура промисловості Китаю рухається вгору по ланцюжку доданої вартості і експорт з Китаю переключається на більш високотехнологічні продукти, працемістке і низькотехнологічне виробництво переміщується до західних внутрішніх провінцій та за кордон, відповідно до моделі *flying-geese*. До прикладу, від кінця 2000-х років інвестиції Китаю у країни АСЕАН демонструють сильний ухил до низькотехнологічного, працемісткого виробництва та збиральних заводів. Заснування спільних підприємств чи побудова власних заводів у країнах, що розвиваються, особливо популярне у виробництві побутової техніки, автомобілів, текстилю, сільськогосподарської продукції.

Інвестиції з метою підвищення ефективності характерні для БНП, які є глобальними гравцями і отримують перевагу за рахунок відмінностей ринків, витрат, природних та людських ресурсів та урядової політики різних країн у світовому масштабі, без національних обмежень. Великі китайські компанії, що претендують на місце серед глобальних інвесторів, почали демонструвати свою здатність і бажання наслідувати досвід інших транснаціональних гігантів у здійсненні ПЗІ з метою підвищення ефективності.

Малі та середні підприємства можуть здійснювати інвестиції в зарубіжних країнах, щоб відтворювати свої виробничі моделі в тих країнах, що розвиваються,

яким підходить китайський досвід виробництва працемісткої продукції з низькою доданою вартістю і економічні умови яких дозволяють легко здійснити це перенесення. Водночас, китайські підприємства можуть володіти дещо кращими технологіями, кращою системою міжнародного маркетингу, досконалішими менеджерськими навичками, ніж приймаючі країни, що розвиваються. Встановивши виробничі потужності у цих країнах та інтегрувавши їх у глобальну виробничу систему, Китай виграє від зростання експорту капітальних товарів та сировини до закордонних підприємств. Очікуване поцінування валюти Китаю і зростання вартості праці можуть стимулювати дедалі більше підприємств інвестувати в зарубіжних країнах для підтримки своєї конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Китайські БНП, безумовно, удосконалились від часу перших двох стадій інтернаціоналізації. Великі міжнародні компанії Китаю менше покладаються на китайську діаспору і більше приймають на роботу випускників із Західних та китайських університетів. Це пояснюється тим, що компанії, які зараз виходять на світові ринки, відрізняються від сімейного бізнесу, який інтернаціоналізувався 30–20 років тому.

Роль та формат втручання уряду також змінилися. Наприклад, «приватне підприємство «Galanz» (світовий лідер у виробництві мікрохвильових печей) досі стикається з труднощами при спробах отримати кредит у державних банків» [306]. Також низка досліджень дозволили виявити, що підтримка з боку держави у формі фінансування надається тільки на перших етапах (локальному та регіональному) інтернаціоналізації і державна власність не відіграє ролі в процесі інтернаціоналізації. Це пояснюється кількістю компаній, які зараз ведуть міжнародний бізнес у Китаї — практично неможливо допомогти усім [272; 277].

Що стосується конкурентоспроможності, то деякі дослідники вважають, що некоректно зводити інтернаціоналізацію китайських компаній просто до бажання наздогнати західні БНП [316, с. 98], оскільки «китайські дракони» виробили низку особливих конкурентних переваг, які дозволяють їм конкурувати на світовому рівні.

До конкурентних переваг П. Вільямсон та Е. Інъ відносять [316, с. 81–87] такі здатності.

— Здатність впроваджувати інновації, спрямовані на зниження витрат виробництва. Використання низьких витрат виробництва у Китаї новими, інноваційними методами, що дає можливість пропонувати свої товари на світових ринках за значно нижчими цінами. Це дозволяє:

- 1) пропонувати споживачам високотехнологічну продукцію за низькою ціною;
- 2) виробляти широкий асортимент продукції, яка враховує побажання і смаки споживачів, за ціною, яка є конкурентною, порівняно з стандартизованою, масовою продукцією світових лідерів;
- 3) використання низької затратності Китаю для зниження точки беззбитковості при виробництві окремих продуктів.

— Комбінативні здатності — здатність постачати широкий асортимент кастомізованої продукції за низькою ціною. Китайські компанії знайшли можливість впроваджувати інновації при невеликих витратах і при цьому не винаходити велосипед заново.

— Динамічні здатності — високий рівень гнучкості, швидке навчання, здатність справлятися з непередбачуваними змінами. Ця здатність — результат існування в непередбачуваному гібридному середовищі китайського ринку.

Отже, ці здатності дуже доречні в сучасних умовах, коли значна частка світових ринків припадає на країни, що розвиваються, споживачі яких чутливі до ціни; глобальна концентрація роздрібної торгівлі змушує постачальників знижувати собівартість, а зростання нестабільності глобального бізнес-середовища вимагає від корпорацій високої гнучкості та здатності іти на ризик.

Окремого аналізу заслуговує експансія малого та середнього китайського бізнесу (МСБ), оскільки він відрізняється від більшості міжнародних компаній. В Китаї МСБ — це близько 99 % усіх фірм, 50 % ВВП країни, 40 % надходжень від податків та більш ніж 60 % вартості експорту [272].

Розвиток МСБ проходив через три основні стадії:

- 1) 1978–1992 характеризувався сильною підтримкою та заохоченнями уряду організувати колективні та одноосібні підприємства;
- 2) 1992–2002 реформування державних підприємств і заохочення недержавного сектора;
- 3) 2002 — і до сьогодні — після прийняття закону про сприяння МСБ.

Два ключові чинники розвитку МСБ у Китаї:

- 1) розвиток підприємництва в селах та малих містах (кооперативи, часто очолювані міськими/сільськими чиновниками, прибуток яких спрямовувався на розвиток міста/села. Сприяли міграції робочої сили з сільського господарства у несільськогосподарські сектори);
- 2) розвиток недержавних підприємств МСБ (особливо помітний після 2004 року).

При експансії за кордон малі підприємства Китаю стикаються з меншим числом перешкод, ніж аналогічні підприємства розвинених країн (30–40 % бар'єрів на шляху інтернаціоналізації порівняно з західними конкурентами. Бар'єри визначено Л. Леонідоу [308]: на різних стадіях експансії фірми стикаються з різними видами перешкод (регіональні, національні, інтернаціональні). Ці обмеження можна згрупувати так:

- 1) знання міжнародного бізнесу;
- 2) міжнародні операції та логістика;
- 3) навики та внутрішні здатності.

На першій стадії для МСБ ключове значення має підтримка держави. Але на подальших етапах першочергового значення набувають угоди з міжнародними компаніями та приватні джерела фінансування.

Висновки до третього розділу

Потоки ПЗІ виникають в Китаї наприкінці 70-х рр. ХХ ст. після десятиліття Культурної революції, а їхнє швидке зростання почалося відносно недавно, після початку політики економічної експансії, яка стартувала від 1999 року і була формалізована у п'ятирічному плані 2001 року.

Розвиток ПЗІ Китаю перебуває під сильним впливом урядової політики і може бути приблизно розділений на 5 етапів. ПЗІ Китаю виникають у 1979 році в рамках довгострокової стратегії розвитку і до 1985 року залишаються під суворим контролем держави. Потоки ПЗІ Китаю у цей період дуже незначні: лише кілька державних корпорацій мали дозвіл здійснювати закордонне інвестування. Від 1986 року уряд Китаю починає заохочувати закордонне інвестування. Більше підприємств, як державної, так і приватної форм власності, перетворюються на БНП. Упродовж 1986–1991 рр. щорічні потоки ПЗІ поступово зростають. Від 1992 року спостерігається сплеск ПЗІ, разом із швидкою лібералізацією внутрішнього ринку Китаю, яка викликала побоювання щодо втечі капіталів за кордон і потенційної втрати державних активів, що призвело до суворішого процесу видачі дозволів на здійснення ПЗІ. Відповідно, від 1995 року щорічні потоки ПЗІ Китаю сповільнилися і протягом 1995–2000 рр. вони залишались практично на одному рівні. І нарешті, від 2001 року з започаткуванням політики виходу на світові ринки поряд з приєднанням країни до СОТ і зростанням попиту на китайські товари у світі, починається стрімке зростання потоків ПЗІ Китаю, яке триває і досі.

У міру послаблення урядового контролю за ПЗІ, вони починають все більше і більше визначатися власними комерційними мотивами підприємств Китаю, а не урядовим політичним курсом. Щоб бути схваленими і здійсненими, проект ПЗІ в Китаї має відповідати двом критеріям: підприємство Китаю має вважати цей проект прибутковим і доцільним, а уряд має погодитися, що цей проект відповідає інтересам країни. Основні інвестори в зарубіжних країнах — це великі державні підприємства (ДП). Для них зацікавленість уряду може бути більш

важливою, ніж економічні розрахунки хоча уряд і намагається заохотити свої ДП діяти як автономні компанії на основі максимізації прибутку. З урахуванням вагомості ролі уряду в економіці Китаю, ПЗІ слід розглядати як частину більшого процесу економічних реформ та політичної діяльності, а не як суто підприємницькі операції.

Особливості китайського процесу інтернаціоналізації вимагають додавання до загальної теорії іноземного інвестування кількох специфічних чинників: дуже швидка інтернаціоналізація; інтернаціоналізація, яка досягається через організаційні (а не технологічні) інновації; розвиток стратегічних інновацій, які дозволяють фірмам використовувати їх пізній прихід на ринок та периферійний статус як перевагу.

Мотиви прямих закордонних інвестицій Китаю є надзвичайно багатогранними, але проаналізувавши дослідження і емпіричні свідчення ми пропонуємо виділити такі основні типи:

- 1) інвестиції з метою видобування природних ресурсів;
- 2) інвестиції з метою отримання доступу до ринку;
- 3) інвестиції з метою отримання доступу до стратегічних активів, таких як високі технології, бренди, мережі розподілу тощо;
- 4) інвестиції з метою диверсифікації;
- 5) інвестиції з метою підвищення ефективності.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в працях [158; 268; 270; 317].

РОЗДІЛ 4

ДЕТЕРМІНАНТИ ПРЯМИХ ЗАКОРДОННИХ ІНВЕСТИЦІЙ КИТАЙСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Емпіричний вимір впливу політичних зв'язків на прямі закордонні інвестиції китайських БНП

До економічних реформ, започаткованих 1978 року, усіма підприємствами Китаю володіла держава. Під час реструктуризації економіки виникали приватні фірми, хоча більшість з них мала малий розмір. Більшість підприємств Китаю залишалися у державній власності до початку приватизації через цінні папери, яка була втілена завдяки відкриттю у 1990 і 1991 роках фондових бірж у Шанхаї та Шеньчжені відповідно. До кінця 2017 року на фондових біржах Китаю котувались акції 3485 компанії [340], а загальна капіталізація ринку становила понад 6 трлн дол. США [330]. Від 1993 року компанії Китаю увійшли до списків фондової біржі Гонконгу.

Приватизація державних підприємств переважно приймала форми публічного розміщення акцій на фондових ринках. Держава продовжує контролювати підприємство або прямо залишаючи за собою великий пакет акцій, званих державними акціями⁷, або передаючи до деяких великих державних підприємств (ДП) акції, які називають акціями державної юридичної особи або деколи часткою державної власності. Державні акції і акції державних юридичних осіб у більшості випадків заборонено передавати або продавати іншим сторонам. Держава може контролювати підприємство, не лише зберігаючи за собою велику частку акцій, що не підлягають передачі, але й користуючись правом призначення генеральних директорів підприємств офіційно зареєстрованих на біржі [333]. Політично заангажовані генеральні директори, як правило, призначають

⁷ Державні акції утримують уповноважені державні агенції, наприклад, Адміністративне бюро державних активів, засноване 1988 року, яке є власником державного майна.

політично заангажованих менеджерів, які ще більше зміцнюють контроль держави над підприємством.

Специфічне інституційне середовище Китаю зумовлює той факт, що підприємств із політичними зв'язками має більшу ймовірність отримати сприятливі умови від уряду і державних банків. Наукові дослідження, розглянуті у попередніх розділах, доводять, що зв'язок влади і бізнесу поширений в усьому світі і особливо важливий для підприємств у країнах з перехідною економікою, в основному через їхнє слабе інституційне середовище. Х. Лі та інші [231] стверджують, що погано функціонуюча ринкова економіка і слабка правова система — це основна причина, чому політичні зв'язки є цінними для підприємств у країнах з перехідною економікою. А. Куаджіа та А. Міан [216], Ч. Бай та інші [167] віднайшли позитивний зв'язок між близькістю підприємства до влади і сприятливими умовами, які підприємство отримує від державних банків.

У минулому в Китаї держава контролювала всі ресурси. Після економічних реформ на деяких ключових ринках держава все ще залишає за собою провідну роль [231]. Втручання уряду у розміщення фінансових та матеріальних ресурсів призводить до викривлення дії ринкових сил та поширення політичної ренти. Підприємства з сильними політичними зв'язками отримують легший доступ до матеріалів та фінансування, а також можуть уникнути обтяжуючого урядового регулювання, поширеного в Китаї. Легший доступ до ресурсів, менше бюрократичних перешкод і більший захист від уряду — все це зумовлює більшу перевагу на вітчизняному та закордонних ринках підприємств з політичними зв'язками порівняно з підприємствами, у яких таких зв'язків немає або вони слабші.

Державні банки також цінують наявність політичних зв'язків. По-перше, деколи співробітники державних банків надають політикам позики на дуже сприятливих умовах в обмін на посаду в уряді [332]. По-друге, як і прогнозували результати дослідження Д. Асімоглу та Т. Ведіера [325], потужні інтервенції уряду в Китаї стали причиною поширення політичної ренти та неефективного

розміщення ресурсів. Місцева влада володіє великим обсягом коштів, за допомогою яких може втручатись у економічну діяльність. Щоб ці великі кошти привабити на свої рахунки, державні банки надають сприятливі умови фінансування керівникам підприємств з хорошими політичними зв'язками з метою посилення особистих зв'язків і залучення органів місцевої влади як клієнтів.

Отже, специфічне інституційне середовище Китаю перетворює політичні зв'язки на важливу характеристику підприємства, на яку треба зважати при дослідженні інвестицій з Китаю.

Більшість досліджень політичних зв'язків використовують фіктивні змінні, щоб відобразити близькість до влади, тобто, показник, який дорівнює одиниці, якщо в раді директорів є хоча б один політик, або нулю — в іншому випадку. Наприклад, у дослідженні А. Міана і А. Куаджії [231] щодо Пакистану, фіктивна змінна політичних зв'язків використовувалась як важлива характеристика компанії, а «політиком» вважався будь-хто, хто приймав участь у виборах на національному чи місцевому рівні. С. Джонсон і Т. Міттон [216] скористались підходом Е. Гомеса і К. Хомо [333], щоб виокремити фірми, у яких є зв'язки з урядовими посадовцями і тоді для таких компаній використовувалась фіктивна змінна. Е. Чой і К. Чжоу [176] присвоювали фіктивній змінній значення один, якщо китайський підприємець належав до кадрового складу партії чи державної організації. А. Адікарі та інші [154] також скористались з фіктивної змінної, яка прирівнювалась до одиниці, якщо будь-який директор чи великий акціонер підприємства з Малайзії підтримував близькі особисті зв'язки з політиками. Дж. Фен та інші [333] визначали, чи дорівнює фіктивна змінна одиниці, залежно від того, чи генеральний директор китайського підприємства є службовцем будь-якого рівня в урядовій установі (центральної чи місцевій). М. Фаччіо [202; 203] називала фірму такою, що володіє політичними зв'язками, якщо один з тримачів контрольного пакету акцій (10 % і більше акцій з правом голосу) або топ-директор (один з генеральних директорів, Голова Ради директорів. Президент чи віце-президент, Секретар ради директорів тощо) є також високопосадовцем —

міністром, членом парламенту, головою держави — або близьким родичем високопосадовця. Н. Бубакрі та інші [27] визначали значення своєї фіктивної змінної за аналізом біографії генеральних директорів, щоб визначити, чи є серед них близькі до влади люди. Також вони використовували відсоток генеральних директорів із політичними зв'язками як альтернативний вимір політичних зв'язків компанії.

Також існують дослідження, які намагаються кількісно виміряти політичні зв'язки підприємства, точніше, їхню інтенсивність. При вимірі використовується підрахунок голосів, кількість генеральних директорів із політичними зв'язками, обсяг пожертв на вибори і т.д.

А. Куаджія і А. Міан [216] вимірювали політичну силу компанії, враховуючи кількість голосів, які набрали члени ради директорів, перемоги генеральних директорів у виборах чи близькість до партії влади. Р. Фісман [188] використав індекс залежності від Сухарто, який надала консалтингова агенція з Джакарти. Цей індекс коливався від 1-го до 5-ти відповідно до ступеня залежності великої індонезійської компанії від уряду і відповідно, відбивав силу політичних зв'язків. Також існують дослідження, які як показник політичних зв'язків використовують внески у виборчі кампанії. С. Клессенс та інші [184] користалися розміром внеску у політичні кампанії як виміром політичних зв'язків.

Для виміру сили політичних зв'язків у деяких дослідженнях детально аналізується склад ради директорів для виявлення, чи не займався хтось із членів ради політичною діяльністю у минулому [162; 167]. У дослідження 300 американських компаній А. Гілман [210] рахував у кожній раді кількість директорів, які у минулому займалися політичною діяльністю — на місцевому чи загальнонаціональному рівні або на рівні штату. Ця кількість використовувалась як змінна політичних зв'язків, а загальна кількість членів ради директорів — як контрольна змінна. І. Голдман та інші [206] також розглядали склад ради директорів. Вони вручну зібрали інформацію про політичні зв'язки для всіх членів рад директорів п'ятисот американських компаній, чиї акції торгуються на біржах за період від 1996 до 2000 роки. Базуючись на цій інформації, вони

розділили компанії на дві групи — перша більш близька до Демократичної партії, друга — до Республіканської. Після цього вони використали дискретну змінну і фіктивну змінну, що відображали політичні зв'язки рад директорів, для комплексного аналізу.

Для вивчення політичних зв'язків китайських підприємств, як правило, використовують два типи джерел інформації. При дослідженні фірм, чиї акції торгуються на біржах, використовують або щорічні відкриті звіти [332] або проспекти емісії акції [333]. Для вивчення приватних фірм використовуються дані вибіркового огляду, наприклад [167]. Обидва типи джерел даних допомагають визначити політичні зв'язки директорів чи менеджерів. Але, на відміну від демократичних країн, у Китаї немає публічних виборчих кампаній, а відповідно, неможливо врахувати обсяг внесків чи іншу підтримку, що демонструють директори фірми щодо політиків.

Оскільки ми досліджуємо детермінанти ПЗІ Китаю, потрібно враховувати, що статистичні дані стосовно ПЗІ доступні лише для компаній, офіційно зареєстрованих на біржах. Основуючись на доступності даних, показник політичних зв'язків підприємства складений за допомогою аналізу членів ради директорів з річних звітів компаній, офіційно зареєстрованих на біржах⁸.

У Китаї компанії, офіційно зареєстровані на біржі, зобов'язані під наглядом Комісії з регулювання ринку цінних паперів Китаю (КРРЦП)⁹ оприлюднювати біографічні відомості (наприклад, досвід роботи, освіту, вік, стать, посаду чи звання у минулому і на поточній роботі) усіх членів ради директорів і керівників вищої ланки. Дослідницька база даних фондового ринку Китаю (ДБДФР) містить

⁸ Інформація щодо осіб директорів доступна у Дослідницькій базі даних фондового ринку Китаю (ДБДФР). Ця база даних широко застосовується для вивчення діяльності компаній, офіційно зареєстрованих на біржах, наприклад, «Sun and Tong» (2003).

⁹ У жовтні 1992 року з метою регламентації ринку цінних паперів у Китаї були засновані Комісія з регулювання ринку цінних паперів Китаю (КРРЦП) і Комісія з цінних паперів при Державній Раді (КЦПДР). У квітні 1998 року КРРЦП і КЦПДР були об'єднані і нове утворення набуло рангу міністерства під прямим управлінням Державної ради. Таким чином сформувалась централізована регулятивна система. КРРЦП, з її 13-ма відділами, трьома допоміжними центрами, одним спеціальним комітетом, 10-ма регіональними офісами у ключових містах та по одному офісу в кожній провінції, має такі повноваження, як підготовка нормативних та регулятивних правових актів щодо ринку цінних паперів, вести нагляд за оприлюдненням інформацій компаній, проводити розслідування і накладати штрафи за будь-яку діяльність, яка порушує регулювання.

усі біографічні дані членів рад директорів від 2004 року, з якої можна визначити політично заангажованих директорів і їхнє політичне минуле.

На основі панельних даних з ДБДФР можна створити кілька індикаторів політичних зв'язків компанії. По-перше, це політична фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо в цьому році у фірми був хоч один директор з політичним минулим, тобто він/вона свого часу працював як урядовий чиновник; в іншому випадку фіктивна змінна дорівнює нулю. Для подальшого вираження у кількісній формі рівня політичних зв'язків фірми, використовується кількість директорів з політичним минулим і їхній відповідний ранг як високопосадовців. Кількісний вимір включає 2 показники: загальну кількість директорів з політичним минулим у раді на певний рік і зважену кількість директорів з політичним минулим у раді на певний рік. Як вага використовується найвищий ранг у політичній ієрархії, яку займав конкретний директор протягом своєї політичної кар'єри¹⁰. Простий відсоток і зважений (за посадою) відсоток директорів з політичним минулим у раді — це альтернативний спосіб виміру політичних зв'язків. Результати при використанні абсолютних і відносних показників виявилися практично однаковими. Нарешті, ще одним способом виміру політичних зв'язків — кількість у раді директорів, які були чи є членами Народного Конгресу¹¹ (НК) на будь-якому рівні (національному чи місцевому) чи Народної політичної консультативної ради КНР¹² (НПКРК) на будь-якому рівні.

Щоб зрозуміліше проілюструвати, яким чином в роботі вимірювався рівень політичних зв'язків компанії, наведемо приклад. Компанія «Shenzhen SED Industry Co. Ltd» офіційно зареєстрована на Шеньчженській фондовій біржі. У 2016 році в компанії було 4 директори з політичним минулим з-поміж

¹⁰ Чим вища посада, тим більша вага. У додатку Д наведена політична ієрархія Китаю і пояснення посад.

¹¹ Як зазначено в конституції КНР, державна влада завжди належить народу, тому політична система Китаю включає систему Народних конгресів. На усіх рівнях Народні конгреси вибираються демократичним голосуванням і не обмежуються членами комуністичної партії. Як законодавча влада Китаю, НК створюють і наглядають за адміністративними, судовими і прокурорськими органами. Зміна очільників уряду також відбувається на сесії НК.

¹² Народна політична консультативна рада КНР (НПКРК) — це дорадчий політичний орган, аналогічний до «дорадчої законотворчої верхньої палати парламенту» (Вікіпедія). Делегати до НПКРК можуть не належати до комуністичної партії і не бути урядовими посадовцями. Сесії НПКРК на національному рівні відбуваються одночасно з сесією Національного народного конгресу і всі важливі політичні рішення приймаються разом.

18 членів ради директорів і топ-менеджерів, серед яких: Бао'ань Тун (голова ради директорів), Юйшен Чен (голова наглядової ради), Юнпін Чжан (заступник голови ради директорів), Сяндун Фан (директор). Фіктивна змінна політичних зв'язків у 2016 році для цієї компанії дорівнює одиниці. Найвища посада, яку Бао'ань Тун займав в уряді — це тін у Міністерстві електронної промисловості, вага для цієї посади дорівнює 2. Найвища посада, яку займав Юйшен Чен, — тін у Міністерстві машинобудування та електронної промисловості, вага для цієї посади дорівнює 2. Юнпін Чжан був заступником мера народного уряду міста Цюйфу провінції Шаньдун, що також прирівнюється до рангу тіна і має вагу 2. Сяндун Фан займав посаду чу в Міністерстві машинобудування та електронної промисловості, вага для цієї посади дорівнює 1. Відповідно, зважена кількість директорів з політичним минулим у компанії «Shenzhen SED Industry Co. Ltd» на 2016 рік дорівнює 7. Відсоток директорів з політичним минулим у раді складає 22 %, а зважений відсоток — 39 %. Оскільки ніхто з директорів не був членом НК чи НПКРК, відповідний альтернативний показник дорівнює нулю.

Усі описані показники узагальнено на рис. 4.1. Вони використовувались у емпіричному аналізі. Залежно від мети чи специфіки моделі, використовувалась фіктивна змінна чи кількісні показники.

Проте у змінній політичних зв'язків може бути присутня похибка виміру, через те, що певні приховані зв'язки членів ради директорів не можна виявити лише аналізуючи їхній минулий політичний досвід. Наприклад, якщо у директора один з членів сім'ї чи колишній співучень є високопосадовцем в уряді, а сам він ніколи не служив в урядових установах, тоді наведені показники політичних зв'язків не можуть відобразити ці персональні взаємовідносини і відповідний коефіцієнт політичних зв'язків буде занижений. До певної міри цю похибку згладжують зміни в часі.

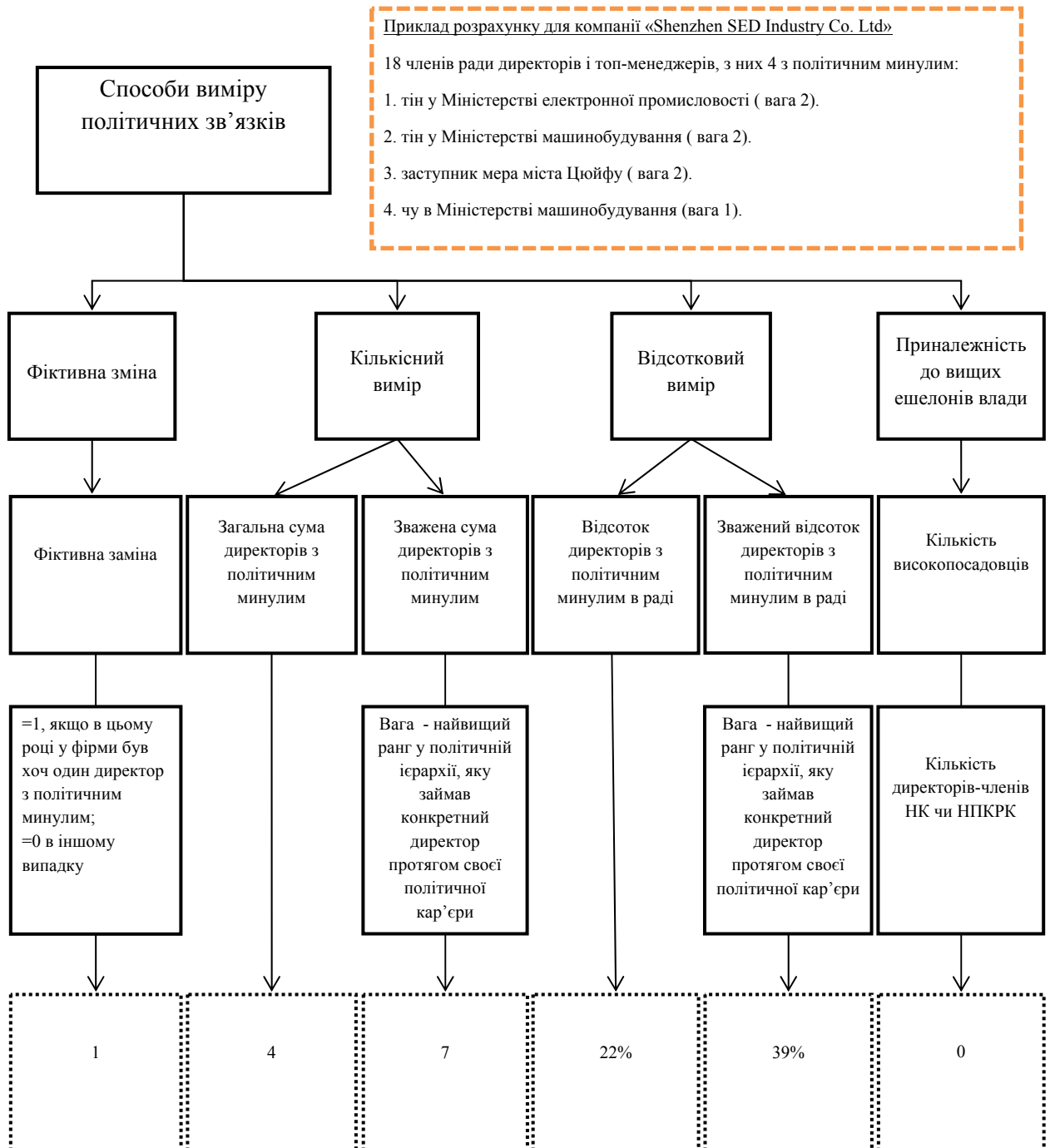


Рис. 4.1. Способи виміру політичних зв'язків підприємств Китаю в емпіричній моделі

Розроблено автором

Тепер побудуємо емпіричну модель і перевіримо свої гіпотези щодо детермінант БНП Китаю, виведені у попередньому розділі та наведені у різноманітних дослідженнях БНП розвинених країн і країн, що розвиваються.

Відповідно до специфіки статистичних даних (про заснування закордонних дочірніх підприємств протягом певного періоду часу) і до гіпотез, які потрібно перевірити, було побудовано дискретну модель виживання, використовуючи комплементарну подвійно-логарифмічну регресію, в якій подія визначається, коли компанія вперше здійснює ПЗІ, тобто перетворюється на БНП.

Модель виживання використовується замість регресійної логістичної моделі в основному через цензуровані спостереження в масиві даних. Проблема цензурованості даних виникає через період спостереження (2007–2017). Наприклад, на момент закінчення періоду дослідження деякі підприємства будуть все ще вести лише вітчизняне виробництво, але це не означає, що вони ніколи не будуть здійснювати ПЗІ у майбутньому. Це розповсюджений вид цензурування справа. Хоча регресійна логістична модель, як правило, використовується, коли залежні змінна є бінарною, але при похибці цензурування логістична регресія не є достовірною. З іншого боку, аналіз виживання також застосовується при дихотомічних змінних, але водночас він здатний враховувати цензурування завдяки аналізу часу до виникнення події. Відповідно, за заданої структури даних і за виведеного предмету вивчення, у нашому дослідженні використовується аналіз виживання.

Було обрано дискретну модель виживання замість неперервної моделі виживання (такої як модель пропорційних ризиків Кокса). Причиною є те, що, по-перше, час виживання цензурується проміжком. Хоча основний процес є неперервним за часом, тобто підприємство може відкрити перше закордонне підприємство в будь-який момент часу протягом року, але в моделі можна враховувати лише рік, в який було здійснено певну інвестицію, а не конкретну дату. По-друге, протягом року трапляється багато пов'язаних подій (див. табл.4.1), тобто, протягом року виникає багато нових БНП. Більше того, оскільки час виживання є цензурованим, а не справді дискретним, то було використано дискретну комплементарну подвійно-логарифмічну модель, а не дискретну логістичну модель. Згідно з працями П. Аллісона [327] для дискретної комплементарної подвійно-логарифмічної моделі базовою є неперервна модель

пропорційних ризиків Кокса, що підходить для статистичних даних, які використовуються в цьому дослідженні. Коефіцієнти незалежних змінних у комплементарній подвійно-логарифмічній моделі також легше пояснити, ніж у логістичній моделі, і у них таке саме значення, як і в моделі пропорційних ризиків Кокса, тобто при умові, що всі інші показники є константою, за даного збільшення на одиницю у незалежній змінній, базовий неперервний ризик множиться на оцінений коефіцієнт відносного ризику, піднесений до степеня.

Якщо ми припустимо, що події генеруються за неперервною моделлю пропорційних ризиків Кокса, то відповідна дискретна комплементарна подвійно-логарифмічна модель, що використовується у цьому дослідженні, може бути записана так:

$$\log[-\log(1 - p_{it})] = \alpha(t) + \beta_1 TPF_{it} + \beta_2 politicalconnection_{it} + \beta_3 firmkl_{it} + \beta_4 age_{it} + \beta_5 edu_{it}$$

Тут p_{it} — це умовна ймовірність того, що компанія i зробить свою першу ПЗІ в році t , тобто перетвориться на нову БНП, за умови, що підприємство ніколи не здійснювало ПЗІ до року t . Незалежні змінні отримують своє детальне пояснення далі і також далі будуть переглянуті теоретичні гіпотези щодо їхнього впливу на прийняття рішення про ПЗІ. Коефіцієнти незалежних змінних такі самі, як у базовій неперервній моделі пропорційних ризиків і мають таке саме пояснення. $\alpha(t)$ — це дискретний базовий ризик, інтегрований кожного року, який є функцією часу.

Комплементарна подвійно-логарифмічна модель може набувати такого вигляду:

$$p_{it} = 1 - \exp[-\exp(\alpha_1 + \beta_1 TPF_{it} + \beta_2 politicalconnection_{it} + \beta_3 firmkl_{it} + \beta_4 age_{it} + \beta_5 edu_{it})]$$

У комплементарній подвійній-логарифмічній моделі застосовується для оцінки метод найбільшої вірогідності, тому виникає небезпека порушення базового припущення при побудові функції вірогідності — а саме, незалежності декількох спостережень для однієї компанії. Але П. Алісон [327] довів у своїй книзі, що припущення незалежності не порушується у комплементарних

подвійно-логарифмічних моделях при декількох спостереженнях для однієї компанії, оскільки виникнення декількох спостережень ґрунтується на «розкладенні на множники функції вірогідності» згідно з визначенням умовної ймовірності. Відповідно, якщо протягом періоду вивчення для жодної компанії не спостерігається більше однієї події (іншими словами, компанія вибуває з вибірки, коли здійснює ПЗІ вперше), то не існує порушення припущення незалежності.

Щоб пояснити рішення окремої компанії і щодо здійснення ПЗІ, у модель слід включити різноманітні характеристики цієї компанії та часові змінні.

По-перше, наша теорія, яка базується на розробках Гелпмана, передбачає висновки, які узгоджуються з сучасними теоретичними та емпіричними дослідженнями, щодо ролі продуктивності, а саме, що продуктивність підприємства прямо пов'язана з ймовірністю того, що підприємство здійснюватиме ПЗІ. Тому очікується значущим і позитивним.

По-друге, наші теоретичні гіпотези передбачали, що існує прямий зв'язок між політичними зв'язками підприємства і ймовірністю здійснення прямих інвестицій в зарубіжних країнах. Відповідно показник політичних зв'язків матиме позитивний знак. Більше того, на основі припущення про особливе інституційне середовище і переваги щодо фінансування боргу в підприємства з політичними зв'язками, також слід дослідити, як змінюється коефіцієнт політичних зв'язків при зміні якості інституційного середовища і залежності підприємства від зовнішнього фінансування. З нашими теоретичними гіпотезами узгоджуватиметься значущий коефіцієнт показника взаємодії між політичними зв'язками та інституційним середовищем або між політичними зв'язками і залежністю від зовнішнього фінансування. Підприємства з регіонів з менш розвинутим фінансовим ринком чи з більшою потребою у зовнішньому фінансуванні, як очікується, можуть отримати більшу вигоду від політичних зв'язків.

Зверніть увагу, що наша теоретична модель не враховувала втрати від політичних зв'язків, особливо при здійсненні ПЗІ. Наприклад, невдала пропозиція CNOOC щодо купівлі «Unocal», нафтової компанії США у 2005 році чи відмова у

2011 році «Huawei» від придбання «3Leaf Systems», комп'ютерної компанії США свідчать, що підприємства з політичними зв'язками можуть зазнавати додаткових витрат порівняно з підприємствами без політичних зв'язків при здійсненні інвестицій в зарубіжних країнах. Підприємства з політичними зв'язками можуть отримувати додаткову допомогу уряду, а отже, вести нечесну конкуренцію на ринку. Відповідно, уряд країни, що приймає, може відкинути заявки на злиття та поглинання від підприємств з політичними зв'язками. Отже, потенційні втрати від політичних зв'язків можуть виражатися у негативному впливі політичних зв'язків на ймовірність ПЗІ. Якщо згідно з емпіричними дослідженнями загальний вплив політичних зв'язків на ймовірність ПЗІ є позитивним, тоді з цього випливає, що незважаючи на негативну дію потенційних втрат від політичних зв'язків, загалом вони все ще збільшують шанси здійснення ПЗІ.

По-третє, у моделі враховується індикатори людського капіталу генеральних директорів та старших менеджерів компанії, що включає середній рівень освіти та середній вік як індикатор досвіду. Очікується позитивний знак цих коефіцієнтів.

Нарешті, у модель для відображення стимулів до вертикальних ПЗІ введено коефіцієнт співвідношення капітал-праця для підприємства. Знак цього коефіцієнта допускає декілька трактувань. Якщо оцінка коефіцієнта цієї змінної є значущою та позитивною, з цього випливатиме, що капіталоінтенсивні підприємства Китаю інвестують в зарубіжних країнах, щоб скористатися надлишком капіталу розвинених країн. Однак, деякі дослідження ПЗІ країн, що розвиваються, доводять протилежне. Наприклад, Л. Велс [254] застосував модель життєвого циклу продукції для БНП з країн, що розвиваються, і вияв деякі специфічні характеристики цих БНП — малий розмір та працеінтенсивні технології. Відповідно, значущий та від'ємний коефіцієнт означатиме, що порівняльна перевага БНП Китаю все ще лежить у працемістких технологіях і це сильно впливає на рішення щодо ПЗІ.

Було визначено повністю непараметричний основний ризик завдяки створенню фіктивних змінних для кожного інтервалу, що розглядається.

Максимальний період виживання у наших даних становить 11 років, тому в регресію було включено 11 фіктивних змінних років.

Також було враховано географічне положення материнської компанії у материковому Китаї, через включення фіктивних змінних регіонів та провінцій. Існує 24 провінції, 4 муніципальних утворення під прямою юрисдикцією центрального уряду (Шанхай, Пекін, Чунцин, Тяньцзинь), 5 автономних регіонів та два особливі адміністративні області (Гонконг і Макао). Між регіонами існують значні відмінності щодо якості інституційного середовища і ринкових умов. Компанії, які розташовані у визначених приморських містах чи в спеціальних економічних зонах, з більшою ймовірністю інвестуватимуть в зарубіжні країни. Оскільки ці регіони є осереддям економічного буму Китаю, у них застосовується більш преференційна політика і забезпечується більша кількість послуг для полегшення ПЗІ та ПШ, більше того, у цих регіонах краще інституційне середовище в плані правової системи і також більш зріла ринкова система. Такий набір фіктивних змінних здатен також відображати інші незмінні регіональні чинники, включаючи сталий супутній ефект від ПШ на ПЗІ. Оскільки показник концентрації ПШ значно вищий у визначених приморських містах чи спеціальних економічних зонах, ніж у внутрішній частині Китаю, місцеві підприємства з більшою ймовірністю можуть запозичити просунуті технології та управлінські навички, які при здійсненні інвестицій в зарубіжних країнах стануть їхньою порівняльною перевагою.

Щоб врахувати чинники, притаманні конкретній галузі, у регресію було включено також низку фіктивних змінних відповідно до 3-цифрового Стандартного галузевого коду. Ці фіктивні змінні мають відображати усі неспостережувані сталі ефекти галузі. Наприклад, фірма з деякої регульованої галузі — такої, як комунальні послуги, енергетика, телекомунікації чи фінансова сфера (див. [340]) — зазнає значного втручання і підтримки від уряду, а отже, на їхнє рішення щодо ПЗІ буде безпосередньо впливати уряд. Інший приклад галузевих ефектів, відображених галузевими фіктивними змінними, це вплив політики виходу на зовнішні ринки. Ця політика має на меті сприяння ПЗІ

китайських фірм, щоб поступово зменшити залежність Китаю від експорту. Згідно з цією політикою, визначено галузі, яким уряд надає преференційний режим для здійснення ПЗІ — наприклад, зниження податків, пільгові кредити, галузеві гранти тощо. Отже, компанії з певних галузей можуть отримати користь від політики виходу на зовнішні ринки, а значить, матимуть більше стимулів для здійснення ПЗІ, що відобразатиметься у моделі набором галузевих фіктивних змінних.

Дані, що використовуються в нашому аналізі, це неврівноважені панельні дані від 2007 до 2017 років, що відображають усі зареєстровані на біржі компанії Китаю, які були зареєстровані як юридичні особи в КНР і на сьогодні провадять господарську діяльність. Для кожної компанії є стільки рядів даних, скільки було років, коли вона ймовірно могла перетворитись на БНП. Хоча статистика щодо фінансів та дочірніх компаній доступна від 1999 року, але ми починаємо наш аналіз від 2007 року, оскільки до цього неможливо зібрати дані щодо політичних зв'язків компанії. Тому в аналіз включено ті фірми, які до 2007 року не здійснювали жодних ПЗІ. Ті фірми, які до 2007 року заснували дочірні компанії за кордоном, виключено з нашої вибірки. Оскільки ми присвячуємо увагу моменту здійснення першої іноземної інвестиції, як тільки фірма її здійснює, вона вибуває з нашої вибірки.

Щодо статистики офіційно зареєстрованих на біржі компаній з Китаю, то вона може виникати два основні застереження. По-перше, використання даних щодо лише зареєстрованих на біржі компаній замість усієї вибірки державних та приватних компаній можуть викликати певну похибку у розрахунках. Але, як довели Р. Морк та інші [336] «найбільшим джерелом ПЗІ з Китаю є високоприбуткові ДП (державні підприємства), офіційно зареєстровані на біржі», тому загалом саме на підприємства зареєстровані на біржі припадає лєвова частка закордонних інвестицій. Відповідно результати наших розрахунків є значущими для вивчення БНП Китаю. Більше того, існує багато досліджень на рівні фірм, які використовують саме дані щодо офіційно зареєстрованих на біржі компаній. Основною причиною є те, що, як правило, зібрати надійну інформацію про інші

приватні фірми неможливо, тому емпіричні дослідження на мікрорівні часто використовують статистику щодо зареєстрованих на біржі компаній (див. [154]). Доступність даних щодо політичних зв'язків також звужує вибірку до компаній, зареєстрованих на біржі. Лише такі компанії зобов'язані систематично публікувати інформацію про корпоративне управління, таку як біографію та досвід роботи директорів, а отже, річні звіти можна використати для побудови показника політичних зв'язків.

По-друге, можуть виникнути застереження щодо надійності фінансових даних китайських компаній зареєстрованих на біржі, враховуючи специфічне інституційне середовище Китаю, а також той факт, що фондовий ринок Китаю достатньо молодий (трохи більше 20 років). Відповідно, слід проаналізувати існуючий регуляторний механізм відкритості інформації компаній, зареєстрованих на біржі, і розглянути дані та приклади покарань за невідповідну інформацію у звітах.

Зразу після встановлення фондових бірж у жовтні 1992 року для регулювання фондового ринку були засновані Комісія з регулювання ринку цінних паперів Китаю (КРРЦПК) та Комісія з цінних паперів при Державній раді (КЦПДР). У квітні 1998 року КРРЦПК та КЦПДР були об'єднані в єдиний орган міністерського рівня прямо підпорядкований Державній Раді і таким чином утворилась централізована регуляторна система. КРРЦП, з її 13 відділами, трьома допоміжними центрами, одним спеціальними комітетом, 10-ма регіональними офісами у ключових містах та по одному офісу у кожній провінції, має такі повноваження, як підготовка нормативних та регулятивних правових актів щодо ринку цінних паперів, вести нагляд за оприлюдненням інформацій компаній, проводити розслідування і накладати штрафи за будь-яку діяльність, яка порушує регулювання. Уряд Китаю також оприлюднив у 1993 році Закон про корпорації для регулювання діяльності новостворених корпорацій. Закон торкається багатьох аспектів корпоративного управління, таких, як загальні збори акціонерів, ради директорів та наглядової ради, їхніх обов'язків та прав. У 1998 році уряд Китаю також видав Закон про цінні папери для регулювання фондового ринку і захисту

інвесторів. У 1999 році було переглянуто Закон про бухгалтерський облік для забезпечення надійності звітів, що видаються компаніям, зареєстрованим на біржі.

Під наглядом КРРЦПК китайські акціонерні компанії зобов'язані оприлюднювати фінансову інформацію і дані про корпоративне управління, такі як досвід роботи, освіта, вік, стать, посади на колишніх і теперішніх місцях роботи усіх членів ради директорів і топ-менеджерів. Ці вимоги обов'язкові до дотримання, в іншому випадку, компанії, зареєстровані на біржах, вважаються порушниками нормативів і підлягають стягненням чи навіть відстороненню від участі в біржових торгах.

Регуляторна система та відповідні закони до певної міри гарантують, що дані щодо фінансів та політичних зв'язків китайських компаній, зареєстрованих на біржі, є вичерпними та надійними. Відповідно до даних, отриманих дослідником Ц. Сюй [343] з КРРЦПК, Шеньдженської та Шанхайської фондових бірж, протягом 2012–2016 рр. КРРЦПК наклало стягнення на 72 фірми, зареєстрованих на біржі, загалом 167 раз. Порушення включали недотримання термінів подачі звіту (наприклад, «Chongqing Dongyuan Industry Development Co.» подала фінансові дані за 2012 рік у 2013 році, і відповідно, пропустила кінцевий термін подачі), опущення важливої фінансової інформації чи інвестиційних угод у публічному звіті (наприклад, «Stone Group Hi-Tech Co.» приховала інформацію про п'ять важливих боргів загальною сумою у 187,5 млн юанів, що дорівнює 28,4 млн дол.) або повідомлення неправдивої інформації (наприклад, «Guangxia (Yinchuan) Industry Co.» у 2011 році задекларувала неіснуючий прибуток 771,6 млн юанів (116,9 млн дол.). Відповідні покарання за порушення включають попередження, рекомендації про усунення голови чи генеральних директорів, стягнення штрафів з компанії чи відповідальних осіб сумами від 0,03 млн юанів (4545 дол.) до 0,6 млн юанів (90 909 дол.). Наприклад, як повідомлялось у «Міжнародних фінансових новинах» від 9 лютого 2015 року, КРРЦПК наклало штрафи на дві компанії, зареєстровані на біржі, — «Powerise Information Technology Co.» і «Amoi Electronics Co.». Голова, члени ради директорів та інші

керівники «Powerise Information Technology Co.» були попереджені та змушені сплатити штрафи у сумі від 0,04 млн юанів (4 545 дол.) до 0,3 млн юанів (45 454 дол.), а з самої компанії стягнуто штраф у 0,4 млн юанів (60 606 дол.) за неправдиву інформацію у звіті щодо обсягів продажів. Члени ради директорів «Amoi Electronics Co.» також сплатили аналогічні штрафи, а з самої компанії стягли 0,6 млн юанів (90 909 дол.) за неправдиву суму прибутку у звіті. У консалтингової фірми «Tianjian», яка відповідає за аудит звіту «Amoi Electronics Co.» конфіскували отриману нею плату за послуги аудиту і наклали на неї штраф у розмірі 1 млн юанів (151 515 дол.). Хоча суми стягнень, накладених КРРЦПК, є незначними, порівняно зі штрафами в розвинених країнах світу, але персональні наслідки і шкода репутації менеджерів і компанії від фальсифікації звітів до певної міри стримують акціонерні компанії від порушення норм і забезпечують надійність щорічних публічних звітів.

Щоб зрозуміти, наскільки ефективною є діяльність КРРЦПК, корисно розглянути дії, до яких вдається Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку у США у випадку порушення правил бухгалтерського обліку. Відповідно до «Релізів з обов'язкових правил обліку і аудиту» від 2012 до 2017 рр. загальна кількість вжитих примусових заходів щодо фінансової звітності дорівнювала 1047. Зауважимо, що ця цифра стосується усіх підприємств, тому перевищує кількість заходів, ужитих щодо акціонерних компаній, і може слугувати лише для приблизного порівняння з даними дослідження Ц. Сюй [343]. На двох основних фондових біржах США зареєстровано у сумі 6473 компанії, відповідно, заходи вживались щодо 16,2 % з них. З іншого боку, КРРЦПК наклала штрафи на 13,6 %. Відстежування акціонерних компаній з боку КРРЦПК і потенційні стягнення забезпечують надійність інформації у звітах китайських акціонерних компаній і роблять її придатною для використання в аналізі.

Опис даних емпіричного аналізу

Залежна змінна у емпіричному аналізі створена на основі даних про закордонну інвестиційну активність китайських фірм, офіційно зареєстрованих на

біржі, які отримані з «Інформації щодо афілійованих компаній» від «Shenzhen GTA Technology Company Ltd.» сформованої на основі їхньої бази даних «Дослідження фондового ринку та бухгалтерського обліку Китаю» (база даних CSMAR). Оскільки дані отримані зі щорічних публічних звітів компаній, зареєстрованих на біржі», вони можуть лише вказати, чи протягом цього року були відкриті якісь підконтрольні структури за кордоном, без зазначення точної дати відкриття. Це викликає проблему інтервального цензурування і змушує використовувати для дослідження дискретну модель виживання.

Згідно зі статистичними даними, у досліджуваних роках велась активна інвестиційна діяльність. У табл.4.1 наведено кількість фірм, що перетворились на БНП у 2007–2017 рр. Також у цій таблиці подано деякі інші деталі щодо ПЗІ, а саме кількість компаній, що відкрили нові підконтрольні структури в зарубіжних країнах (не обов'язково це була їхня перша ПЗІ) а також кількість нових підконтрольних структур в зарубіжних країнах (одна фірма може створити більше ніж одну підконтрольну структуру протягом певного року). Від 2007 до 2017 рр. близько 56 % з усіх компаній, що здійснювали нові ПЗІ, були інвесторами-початківцями. З усіх фірм, що здійснювали нові ПЗІ у певний рік, кожна фірма в середньому відкривала більше ніж 2 нові фабрики.

Таблиця 4.1

ПЗІ китайських компаній у 2007–2017 рр.

| Рік | Кількість нових БНП | Кількість компаній, що здійснили нові ПЗІ | Кількість нових закордонних підконтрольних структур |
|------|---------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2007 | 40 | 65 | 148 |
| 2008 | 22 | 44 | 97 |
| 2009 | 30 | 50 | 86 |
| 2010 | 64 | 112 | 281 |
| 2011 | 77 | 135 | 297 |
| 2012 | 37 | 98 | 176 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|------|----|-----|-----|
| 2013 | 62 | 107 | 192 |
| 2014 | 70 | 126 | 189 |
| 2015 | 76 | 134 | 335 |
| 2016 | 76 | 130 | 286 |
| 2017 | 74 | 124 | 260 |

Складено на основі бази даних CSMAR

Показник політичних зв'язків також побудований на основі «Особистої анкети» бази даних CSMAR. «Особиста анкета» включає інформацію щодо усіх членів ради директорів і старших менеджерів від 2007 до 2017 рр., яка отримана з щорічних звітів фірм, які офіційно зареєстровані на біржі¹³. На основі статистики з «Індивідуальної анкети» можна визначити директорів з політичними зв'язками і політичним минулим. В акціонерних компаній Китаю зазвичай є в середньому 19 директорів та топ-менеджерів, включаючи голову ради директорів, генерального менеджера, секретаря ради директорів, незалежних директорів, генеральних директорів та членів наглядової ради. Розмір ради може коливатись від 5-ти до 45-ти членів у різних компаніях в різні роки. Інформація у щорічному звіті містить ім'я кожного директора, посадові обов'язки, стать, вік, освіту, тривалість на поточній посаді і резюме. У резюме підсумовується досвід його/її роботи і минулі посади, які директор коли-небудь займав, якщо працював в будь-якому державному органі.

Середній вік та освіта директорів та старших менеджерів обчислюється як сума віку усіх членів ради розділена на їхню кількість, і сума усіх освітніх рівнів членів ради, розділена на їхню кількість. Освітні рівні визначаються на шкалі від 1 до 5, де 5 — науковий ступінь доктора наук, 4 — магістра, 2 — повна вища освіта, 1 — неповна вища або середня освіта.

На основі резюме також можна дізнатись, чи директор коли-небудь працював як урядовий чиновник, і, якщо так, яку найвищу посаду він займав. На основі

¹³ Чень та ін [176] і Фен та ін [333] також використовували інформацію з «Анкети директорів» з публічних звітів фірм, зареєстрованих на біржі у Китаї, щоб вивести змінну політичних зв'язків.

політичної ієрархії Китаю (див. Додаток Д), різним посадам призначається своя вага. Якщо директор працював міністром чи губернатором провінції, вага дорівнює 3, якщо найвищою його/її посадою були очільник відділу урядової установи чи мер, вага дорівнює 2, і якщо він/вона працювали начальником підрозділу чи членом районної ради, то вага дорівнює 1. Найнижчий рівень політичної піраміди («Ке») позначається як нуль, оскільки чиновники цього рівня не мають достатньо політичної влади, щоб впливати на отримання пільгових кредитів чи урядових дозволів або преференційного режиму при здійсненні ПЗІ, тому що зазвичай рівень «Ке» отримують чиновники в установах, чий штат не перевищує 5 осіб. Оскільки для нашого дослідження надзвичайно важливо адекватно виміряти політичні зв'язки, застосовуватиметься також і альтернативна оцінка близькості до влади, щоб перевірити, чи результати залежать від способу вимірювання цього показника. Тому показник політичних зв'язків оцінюватиметься за: кількістю директорів з політичними зв'язками; кількістю директорів з політичними зв'язками, зваженою за найвищими посадами; зваженим відростком директорів з політичними зв'язками; і також за допомогою фіктивної змінної, яка рівна одиниці, якщо у компанії є хоча б один директор з політичними зв'язками.

Фінансова статистика отримана з двох джерел — з бази даних «CompuSTAT Global» та «Mergent Online». Обидві бази даних надають фінансову статистику щодо компаній Китаю, офіційно зареєстрованих на біржі. Загалом, існує близько 3458 фірм, зареєстрованих на Шеньдженській та Шанхайській фондових біржах, але загальна кількість коливається залежно від року (наприклад, 1490 компанії у 2007 р. і 3458 у 2017 р.). Поява нових компаній у вибірці відображається за допомогою включення у регресію фіктивних змінних часового проміжку.

Загальна продуктивність факторів (*TPF*) оцінюється за використання бази даних «CompuSTAT Global». Для оцінки функції виробництва використано метод Оллі-Пейкса [336]. Звичайний метод найменших квадратів неможливо використати для оцінки функції виробництва, оскільки виникатиме похибка одночасності через кореляцію між остаточною членом та незалежними змінними.

Дж. Оллі і А. Пейкс [336] запропонували використовувати рішення підприємства про інвестиції, щоб відобразити неспостережуванні стрибки продуктивності. Цей підхід вимагає двох кроків у напівпараметричний спосіб. Під час першого кроку прологарифмізований коефіцієнт праці послідовно оцінюється. Під час другого кроку значення оцінюваної функції капіталу з лагом з першого кроку разом з поточним значенням та значенням з лагом основного капіталу використовуються як незалежні змінні, а загальне виробництво мінус послідовно оцінена частка праці використовується як залежна змінна. У результаті другого кроку отримуємо послідовну оцінку логарифмованого коефіцієнту капіталу.

Нарешті, оцінка остаточної похибки отримується з емпіричної функції виробництва і становить логарифм з оціненої продуктивності чинників. Функція виробництва має стандартну форму функції Кобба-Дугласа з двома факторами, капіталом і працею. Лог-лінеаризована функція може бути записана у такому вигляді: $y_{it} = \alpha \cdot l_{it} + \beta \cdot k_{it} + \varepsilon_{it}$, де остаточної член є логарифмом загальної продуктивності факторів фірми (TPF). Основні змінні, які використовуються для визначення TPF — це загальний дохід (y_{it}), основні фонди (k_{it}), кількість працівників (l_{it}) та інвестиції від 2000 року. Дані про загальний прибуток, основні фонди та інвестиції отримані з «CompuSTAT Global» і переведені у постійні ціни використовуючи загальний індекс роздрібних цін та індекс інвестицій в основні фонди зі «Щорічника макроекономічної статистики Китаю» бази даних «China Data Online», в якій за базовий прийнято 1999 рік. Дані про кількість робітників відсутні в основних базах даних, тому вони були зібрані окремо зі щорічних публічних звітів компаній.

Як і у багатьох емпіричних дослідженнях (див. наприклад [335]), показник співвідношення капіталу до праці (тобто, показник фондоозброєності) обчислено за допомогою ділення основних фондів на кількість робітників. Статистику щодо основних фондів отримано з бази даних «CompuSTAT Global» і переведено у постійні ціни за допомогою індексу інвестицій в основні фонди з «Щорічника макроекономічної статистики Китаю» бази даних «China Data Online», в якій за базовий прийнято 1999 рік.

Фіктивні змінні галузі побудовано на основі Стандартної галузевої класифікації. Фіктивні змінні регіонів основані на даних про місце розташування штаб-квартири акціонерної компанії, отриманих з бази даних «Mergent Online».

У табл. 4.2а підсумовано дані щодо ключових змінних, що використовувались в нашому дослідженні, розділені на дві групи: перша група — це компанії які перетворились на БНП протягом 2007–2017 рр., друга група — це компанії, які і надалі провадили свою діяльність виключно на вітчизняному ринку.

Таблиця 4.2а

Загальна характеристика статистичних даних дослідження

| Змінні | БНП | | | | не-БНП | | | |
|--|------------------|----------------|------------|-------------|------------------|----------------|------------|-------------|
| | Середнє значення | Станд. відхил. | Мін. знач. | Макс. знач. | Середнє значення | Станд. відхил. | Мін. знач. | Макс. знач. |
| Логарифм загальної продуктивності факторів | 3,03 | 0,92 | 1,16 | 5,85 | 2,24 | 1,43 | -6,17 | 6,98 |
| Політичні зв'язки (сума) | 0,82 | 1,58 | 0 | 11 | 0,61 | 1,02 | 0 | 8 |
| Політичні зв'язки (зважена сума) | 1,85 | 3,73 | 0 | 23 | 1,23 | 2,14 | 0 | 17 |
| Політичні зв'язки (відсоток) | 3,91 | 6,83 | 0 | 39,29 | 3,25 | 5,33 | 0 | 57,14 |
| Політичні зв'язки (зважений відсоток) | 8,74 | 15,83 | 0 | 82,14 | 6,75 | 11,26 | 0 | 121,43 |
| Політичні зв'язки (фіктивна змінна) | 0,4 | 0,5 | 0 | 1 | 0,37 | 0,48 | 0,1 | |
| Членство в політичних комітетах | 0,19 | 0,5 | 0 | 3 | 0,14 | 0,43 | 0 | 4 |
| Середній показник освіти | 3,26 | 0,35 | 2,38 | 4,5 | 3,19 | 0,33 | 2 | 5 |
| Середній вік | 47,1 | 3,7 | 36,71 | 56,44 | 46,69 | 3,25 | 35,83 | 58,36 |
| Логарифм показника фондоозброєності | 0,46 | 0,61 | 0,03 | 4,65 | 0,47 | 0,53 | 0,0003 | 6,23 |

Розраховано автором

Матриця кореляції між продуктивністю і різними вимірами політичних зв'язків для державних і недержавних підприємств наведено у табл. 4.2б, 4.2в відповідно. Як видно з табл. 4.2б, для державних підприємств відсутня суттєва кореляція між загальною продуктивністю факторів та політичними зв'язками.

Таблиця 4.2б

**Матриця кореляції між продуктивністю і політичними зв'язками
державних підприємств**

| Змінні | Логарифм загальної продуктивності факторів | Показники політичних зв'язків | | | | |
|--|--|-------------------------------|---------------|---------------|-------------------|-----------------|
| | | сума | зважена сума | відсоток | зважений відсоток | фіктивна змінна |
| Логарифм загальної продуктивності факторів | 1,00 | | | | | |
| Політичні зв'язки (сума) | 0,05 (0,21) | 1,00 | | | | |
| Політичні зв'язки (зважена сума) | 0,07 (0,11) | 0,98***(0,00) | 1,00 | | | |
| Політичні зв'язки (відсоток) | 0,01(0,72) | 0,97***(0,00) | 0,94***(0,00) | 1,00 | | |
| Політичні зв'язки (зважений відсоток) | 0,03(0,49) | 0,95***(0,00) | 0,96***(0,00) | 0,98***(0,00) | 1,00 | |
| Політичні зв'язки (фіктивна змінна) | 0,003(0,94) | 0,71***(0,00) | 0,68***(0,00) | 0,76***(0,00) | 0,74***(0,00) | 1,00 |

Розраховано автором

Таблиця 4.2в

**Матриця кореляції між продуктивністю і політичними зв'язками
недержавних підприємств**

| Змінні | Логарифм загальної продуктивності факторів | Показники політичних зв'язків | | | | |
|--|--|-------------------------------|--------------|----------|-------------------|-----------------|
| | | сума | зважена сума | відсоток | зважений відсоток | фіктивна змінна |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Логарифм загальної продуктивності факторів | 1,00 | | | | | |
| Політичні зв'язки (сума) | 0,04**(0,04) | 1,00 | | | | |

Продовження табл. 4.2в

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------|
| Політичні зв'язки (зважена сума) | 0,05***(0,00) | 0,98***(0,00) | 1,00 | | | |
| Політичні зв'язки (відсоток) | 0,02(0,18) | 0,96***(0,00) | 0,94***(0,00) | 1,00 | | |
| Політичні зв'язки (зважений відсоток) | 0,04**(0,04) | 0,94***(0,00) | 0,96***(0,00) | 0,98***(0,00) | 1,00 | |
| Політичні зв'язки (фіктивна змінна) | 0,03*(0,07) | 0,78***(0,00) | 0,77***(0,00) | 0,79***(0,00) | 0,78***(0,00) | 1,00 |

Примітка: 1) оскільки матриця кореляції є симетричною, дані над діагоналлю не наводяться; 2) у дужках наведено р-величину; 3) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.

Для недержавних підприємств, натомість, можна спостерігати позитивну кореляцію між політичними зв'язками та загальною продуктивністю факторів з різним рівнем значущості для різних вимірів політичних зв'язків. Різні виміри політичних зв'язків демонструють значну кореляцію між собою і для державних і для недержавних підприємств.

Тепер спробуємо провести непараметричний аналіз відмінності у продуктивності та політичних зв'язках та інших чинниках для БНП та не-БНП і також ймовірність перетворення підприємства у БНП на двох вибірках з наявністю політичних зв'язків і без них. Виходячи з багаточисельних досліджень та нашого попереднього аналізу, група нових БНП мала б мати сильніші політичні зв'язки та вищу продуктивність, порівняно з групою не-БНП.

Для початку було використано критерій Стюдента для порівняння середніх значень політичних зв'язків, продуктивності та інших вимірних змінних для вибірок БНП та не-БНП, з допомогою вимірювання t-статистики та р-величини. Після цього було застосовано двосторонній критерій, при чому нуль-гіпотеза передбачала, що політичні зв'язки чи продуктивність в обох групах мають однакове середнє значення, тобто відмінність між середніми значеннями в обох групах дорівнює нулю; а також односторонній критерій, при чому нуль-гіпотеза

передбачала, що політичні зв'язки чи продуктивність у групі не-БНП мають вище середнє значення, ніж у групі БНП.

У табл. 4.3 наведено результати тестування двостороннього та одностороннього критерію для всіх ключових змінних. Для загальної продуктивності факторів t-тест відкинув нульову гіпотезу і показав, що БНП, в середньому, мають вищу загальну продуктивність факторів ніж не-БНП. Політичні зв'язки виміряні як сума, як зважена сума і як зважений відсоток є статистично значимими (на 1 % і 5 % рівні) і нуль-гіпотеза, що БНП і не-БНП мають однаковий рівень політичних зв'язків, для них не справджується. Нуль-гіпотеза про те, що політичні зв'язки не є значимим чинником, відкинута і при тестуванні одностороннього критерію, результати якого доводять, що БНП в середньому мають сильніші політичні зв'язки, ніж не-БНП. Перевірка за двостороннім критерієм показників фондоозброєності та середнього віку директорів не змогла спростувати нуль-гіпотезу, а отже, БНП і не-БНП не мають суттєвих відмінностей за цими показниками. Для показників середнього рівня освіти директорів результати t-тесту спростовують нуль-гіпотезу і при одно- і при двосторонньому критерії на 1 % рівні значимості, а отже, директори БНП в середньому є більш освіченими, ніж директори не-БНП.

Таблиця 4.3

Т-тести незалежних змінних для БНП і не-БНП

| Характеристика підприємства | Двосторонній критерій $H_0: \text{Сер. знач.}_{\text{не-БНП}} = \text{Сер. знач.}_{\text{БНП}}$ | Односторонній критерій $H_0: \text{Сер. знач.}_{\text{не-БНП}} \geq \text{Сер. знач.}_{\text{БНП}}$ | t-статистика (ступені свободи) |
|---------------------------------------|--|--|--------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| log TPF | 0,00*** | 0,00*** | -6,10 (4090) |
| Політичні зв'язки (сума) | 0,01*** | 0,01*** | -2,52 (4766) |
| Політичні зв'язки (зважена сума) | 0,001*** | 0,001*** | -3,31 (4766) |
| Політичні зв'язки (відсоток) | 0,12 | 0,06* | -1,53 (4766) |
| Політичні зв'язки (зважений відсоток) | 0,03** | 0,01*** | -2,14 (4766) |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-------------------------|---------|----------|--------------|
| Середній рівень освіти | 0,01*** | 0,005*** | -2,59 (4273) |
| Середній вік | 0,17 | 0,08* | -1,38 (4753) |
| log capital-labor ratio | 0,84 | 0,58 | 0,20 (3918) |

«***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.

Для обох вибірок було застосовано інтегральну функцію розподілу продуктивності та політичних зв'язків, щоб графічно відобразити різницю між цими показниками для БНП і не-БНП. Пунктирна лінія це інтегральна функція розподілу загальної продуктивності факторів для не-БНП, а суцільна лінія — для БНП (рис. 4.2).

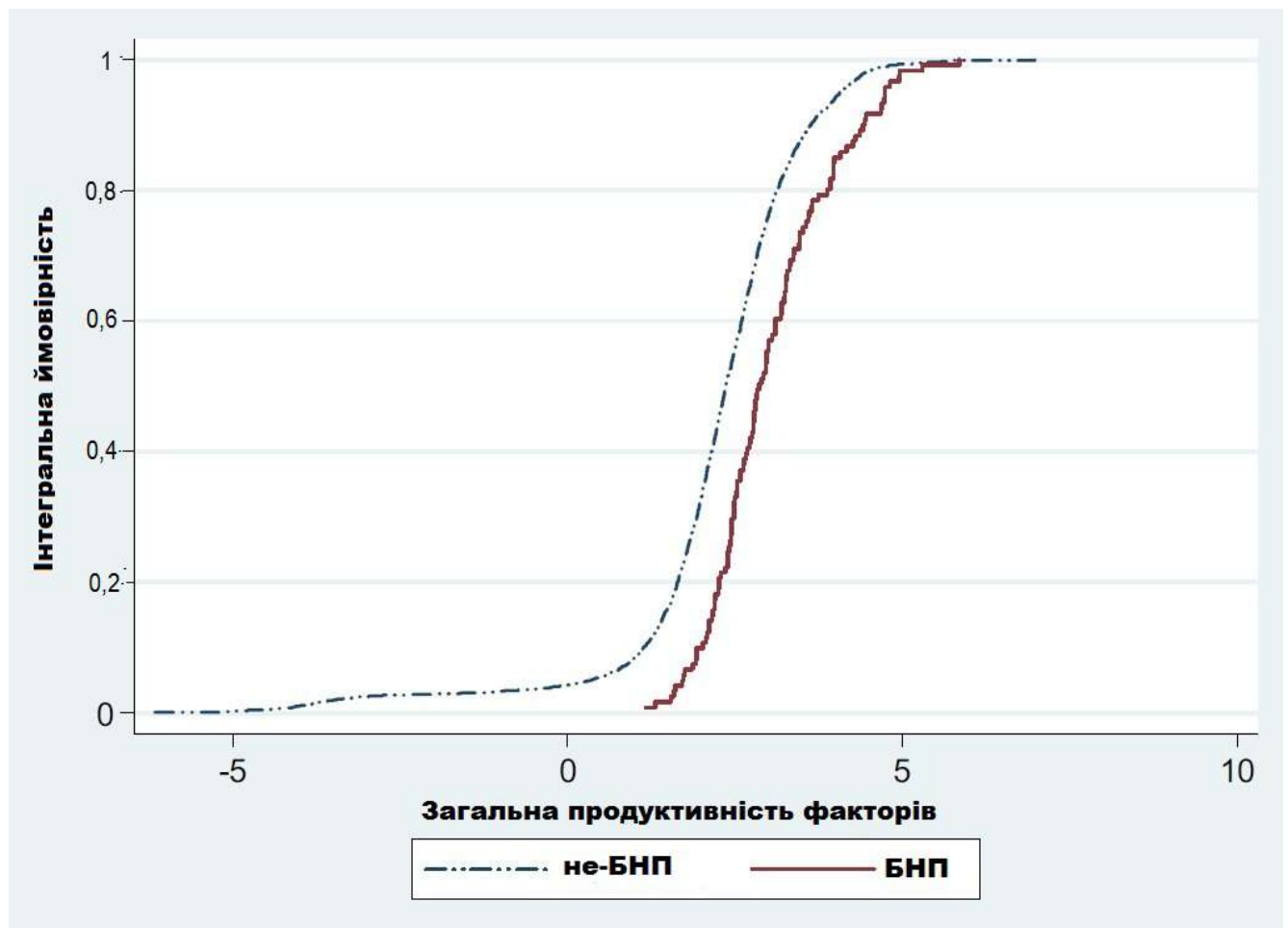


Рис. 4.2. Інтегральна функція розподілу загальної продуктивності факторів для БНП і не-БНП

Розроблено автором

Очевидно, що для будь-якого даного рівня загальної продуктивності факторів, для не-БНП існує вища ймовірність, що їхня загальна продуктивність факторів буде нижчою за цей рівень. Іншими словами, інтегральна функція розподілу першого порядку для БНП стохастично домінує над аналогічною функцією для не-БНП. На рис. 4.3 і 4.4 інтегральні функції політичних зв'язків для БНП та не-БНП демонструють аналогічні результати, використовуючи альтернативні виміри рівня політичних зв'язків, які включають кількість директорів з політичними зв'язками і зважену суму директорів з політичними зв'язками, коли як вага використовується найвища позиція в політичній ієрархії, яку той чи інший директор займав у своїй кар'єрі.

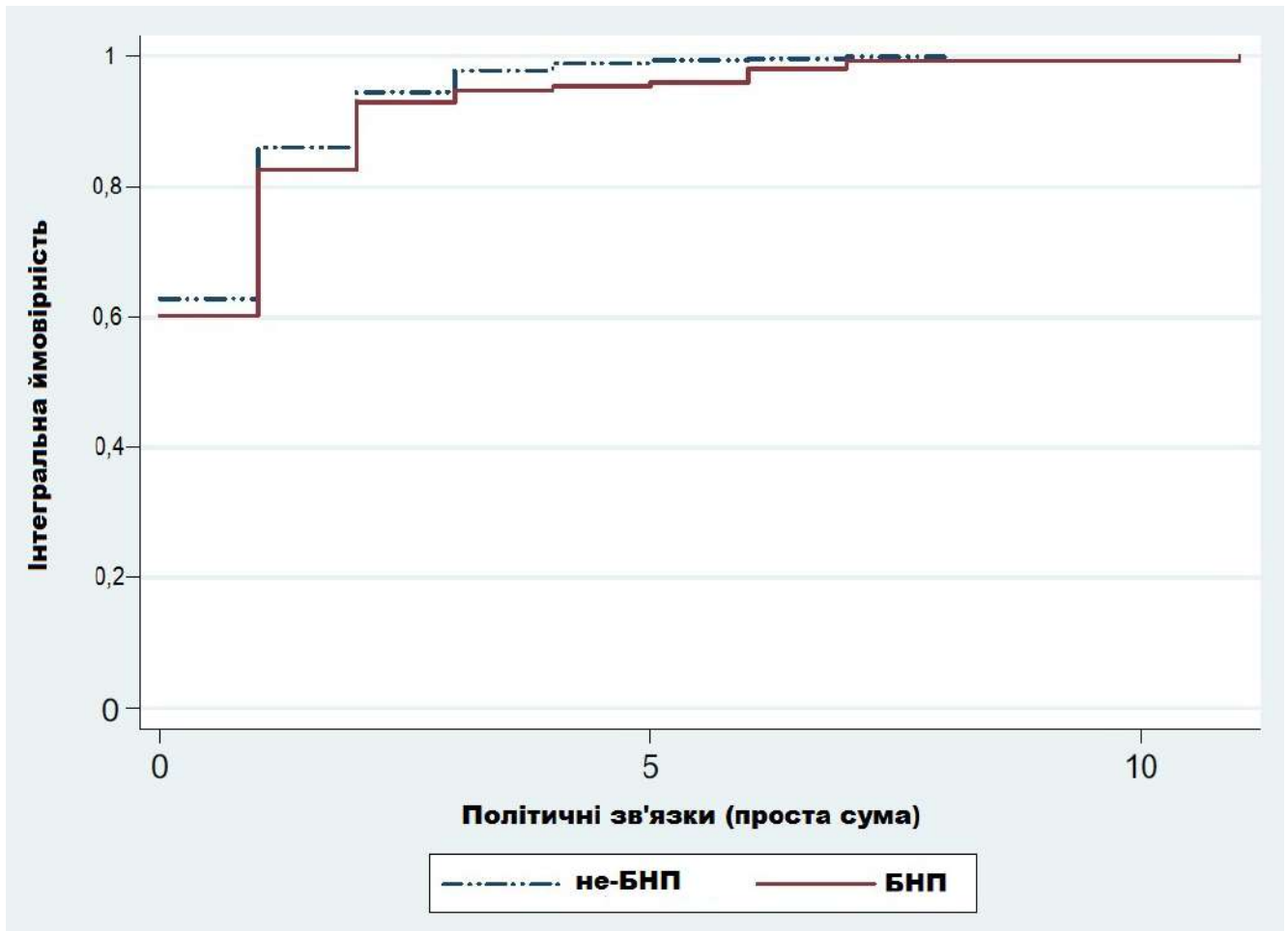


Рис. 4.3. Інтегральна функція розподілу політичних зв'язків (виміряних як сума кількості директорів з політичними зв'язками) для БНП і не-БНП

Розроблено автором

Хоча дискретність політичних зв'язків зумовлює ступінчастість кривих, але видно, що для кожного інтервалу (кроку) політичних зв'язків для не-БНП спостерігається вища ймовірність того, що їхні політичні зв'язки будуть нижчими, ніж цей інтервал (крок). Іншими словами, БНП, як правило, мають сильніші політичні зв'язки, ніж не-БНП.

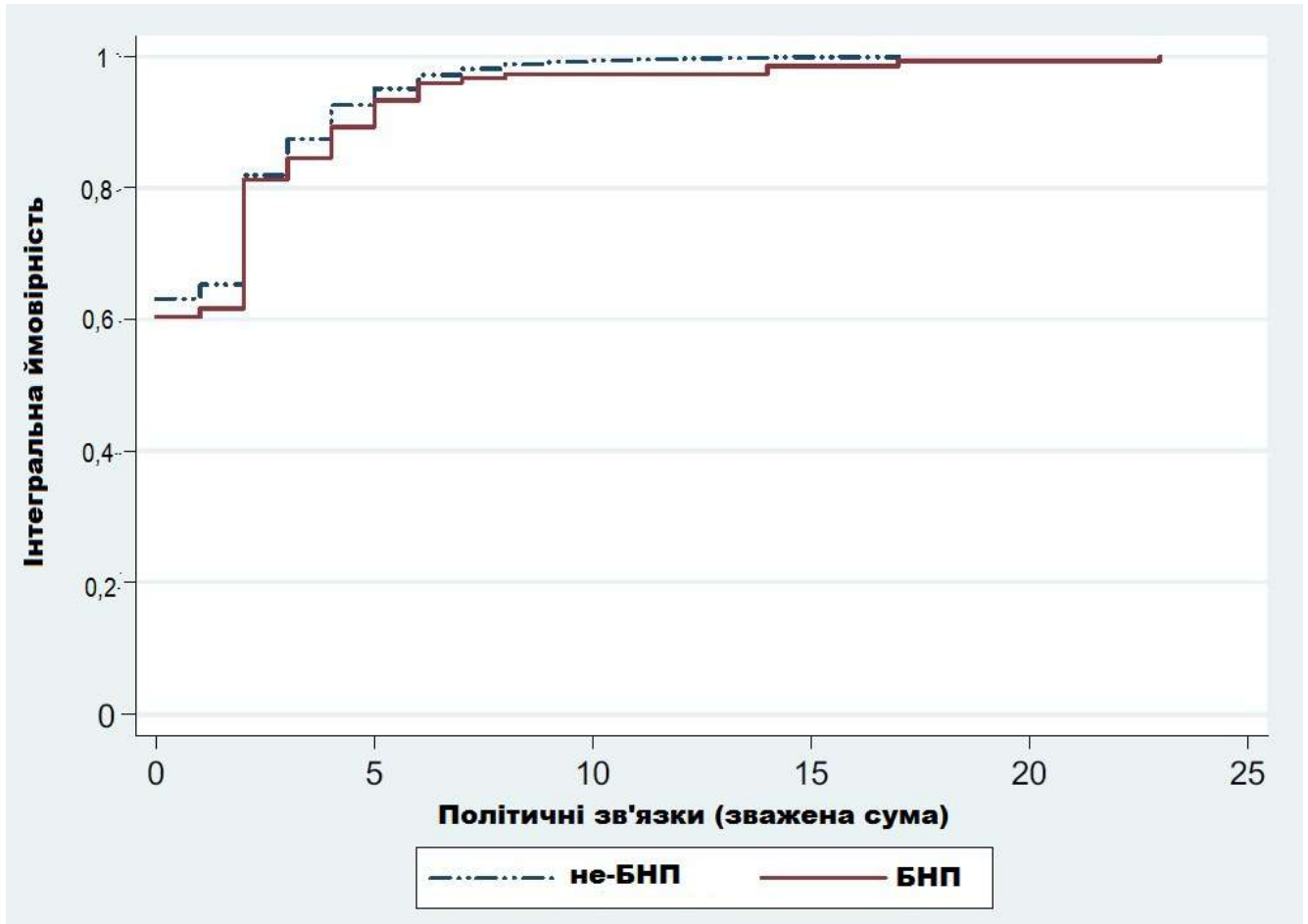


Рис. 4.4. Інтегральна функція розподілу політичних зв'язків (виміряних як зважена сума кількості директорів з політичними зв'язками) для БНП і не-БНП

Розроблено автором

На рис. 4.4 і 4.5 також зображені ймовірності здійснення інвестицій і функція виживання для двох підгруп підприємств — перша з політичними зв'язками, друга без таких зв'язків. Для поділу підприємств на групи була використана фіктивна змінна політичних зв'язків¹⁴. На рис. 4.5 ймовірність перетворення на БНП для підприємств без політичних зв'язків позначає пунктирна лінія, а для

¹⁴ Фіктивна змінна політичних зв'язків дорівнює одиниці, якщо в компанії є хоча б один директор з політичними зв'язками у цьому році, або нулю — в іншому випадку.

підприємств з політичними зв'язками — суцільна лінія. Дві криві мають однакову форму, отже, в основі лежить спільна функція ризику: після високої ймовірності на початку спостерігається падіння, а потім — поступове зростання для обох груп. Оцінена ймовірність здійснення ПЗІ для підприємств з політичними зв'язками є стабільно більшою, ніж для підприємств без таких зв'язків, що відповідає нашим теоретичним гіпотезам, виведеним у попередніх розділах.

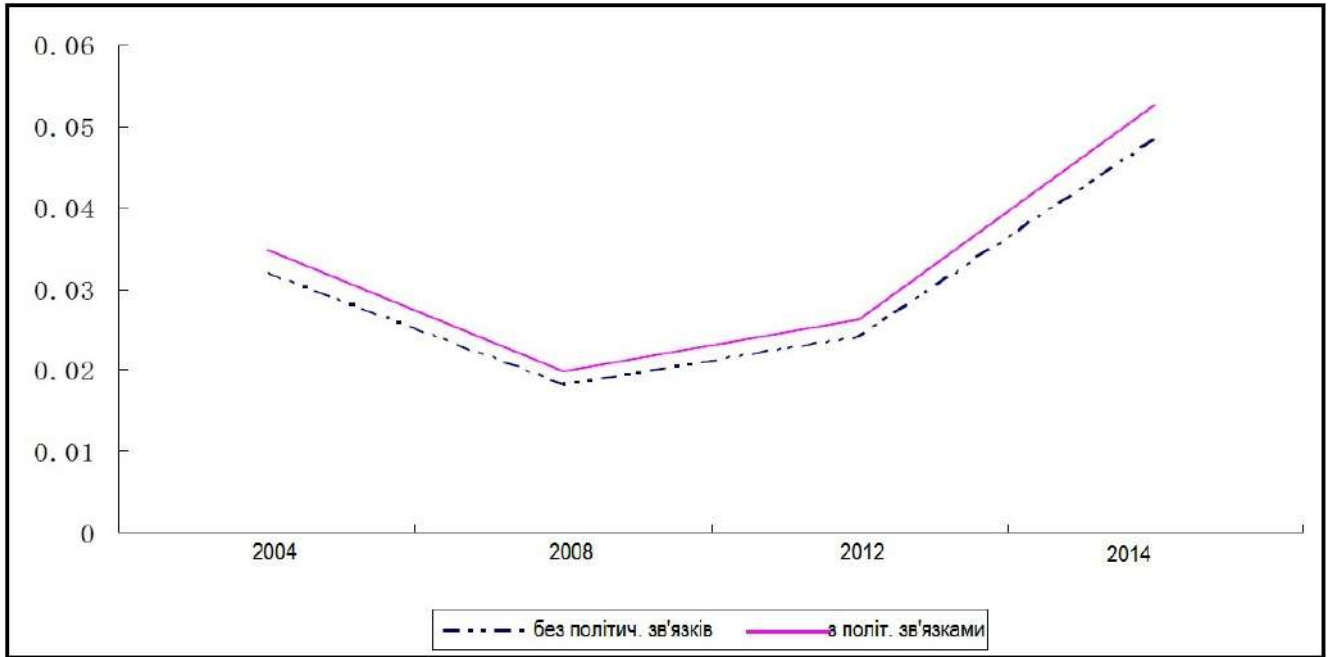


Рис. 4.5. Ймовірність здійснення ПЗІ для підприємств з політичними зв'язками та без них

Розроблено автором

Функція виживання на рис. 4.6 демонструє, що підприємства без політичних зв'язків (пунктирна лінія) продовжують своє існування як виключно вітчизняні підприємства (не-БНП) протягом довшого часу, ніж фірми з політичними зв'язками. Отже, можна дійти висновку, що обидві функції підтверджують гіпотезу, що підприємств з політичними зв'язками з більшою ймовірністю почнуть здійснювати інвестиції в зарубіжних країнах.

Отже, і тест Стьюдента і графічний аналіз підтверджують гіпотезу про те, що БНП, як правило, мають вищу продуктивність і сильніші політичні зв'язки у

порівнянні з не-БНП, а також, що підприємства з політичними зв'язками мають більше шансів перетворитись на нове БНП, ніж підприємства без зв'язків. Результати є загалом незалежними від способу вимірювання політичних зв'язків.

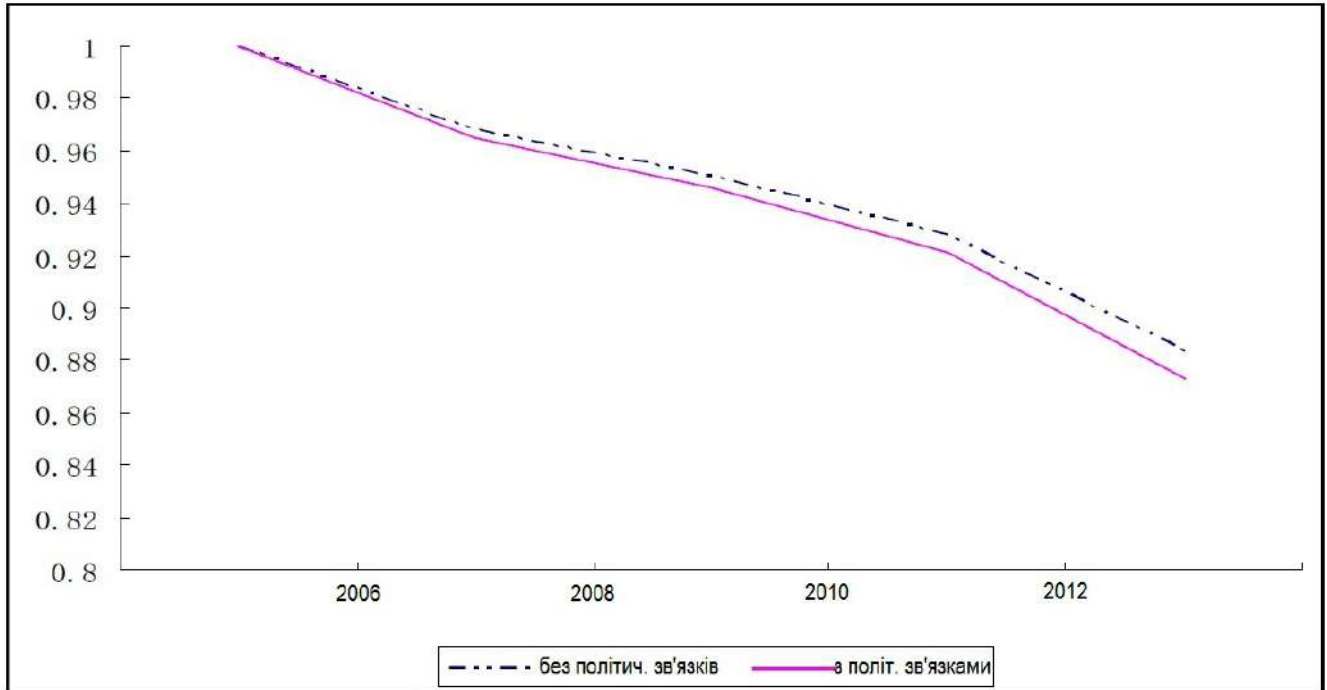


Рис. 4.6. Функція виживання для підприємств з політичними зв'язками та без них

Розроблено автором

Аналіз основної моделі дослідження

Аналіз дискретної моделі виживання проводиться з використанням комплементарної подвійно-логіфічної регресії, в якій подія визначається, коли компанія вперше здійснює прямі інвестиції в зарубіжних країнах, тобто перетворюється на БНП.

Для визначення форми базової функції ризику¹⁵, було оцінено основні ймовірності виживання¹⁶ і ризику настання події для вибірки при визначеній

¹⁵ Дискретна функція ризику це обумовлена ймовірність того, що підприємство i перетвориться на БНП у рік t , за умови що до цього року підприємство ніколи не здійснювало прямих закордонних інвестицій. Ризик вибірки в році t — це співвідношення між кількістю подій (перетворень на БНП) протягом року t і загальною кількістю підприємств у вибірці на початку року t .

комплементарній подвійно-логарифмічній моделі. Як видно з табл. 4.4, часовий період складає 11 років (від 2007 до 2017 рр.). Ризик перетворення на нову БНП спершу знижується, а потім знову зростає. Оскільки основна функція ризику не є лінійною, треба включити 11 фіктивних змінних часу у регресію.

Таблиця 4.4

Дискретна оцінка основних функцій ризику та виживання

| Період | Ймовірність ризику | Ймовірність виживання |
|--------|--------------------|-----------------------|
| 0 | — | 1 |
| 1 | 0,030 | 0,970 |
| 2 | 0,019 | 0,963 |
| 3 | 0,015 | 0,956 |
| 4 | 0,010 | 0,948 |
| 5 | 0,015 | 0,941 |
| 6 | 0,017 | 0,933 |
| 7 | 0,020 | 0,928 |
| 8 | 0,025 | 0,919 |
| 9 | 0,038 | 0,915 |
| 10 | 0,042 | 0,903 |
| 11 | 0,050 | 0,900 |

Примітка: пропорційний ризик оцінено з використанням комплементарної подвійно-логарифмічної моделі.

Результати комплементарної подвійно-логарифмічної регресії основної моделі наведено у табл. 4.5. Використано шість альтернативних вимірів політичних зв'язків, тому результати регресії наведено у відповідних шести колонках. Для кожного регресійного набору враховано ефекти показника галузі

¹⁶ Дискретна ймовірність виживання — це ймовірність того, що підприємство i після року t продовжить виробництво виключно для вітчизняного ринку. Ймовірність виживання вибірки для року t дорівнює ймовірності виживання для року $(t-1)$ мінус ймовірність ризику у році t . Ймовірність виживання на початку спостереження (до 2004 року) дорівнює одиниці.

(3-цифровий Стандартний галузевий код) і ефект місця розташування. Стандартні похибки є стійкими і групованими на рівні фірми. Виміри політичних зв'язків включають суму директорів з політичним минулим в раді директорів, зважену за найвищою політичною посадою суму директорів з політичним минулим, відсоток директорів з політичним минулим, зважений за найвищою політичною посадою відсоток директорів з політичним минулим, фіктивну змінну політичних зв'язків та показник виключно тих директорів, які займали високі посади. Також було проведено регресію з використанням показника членства у політичних комітетах для виміру політичних зв'язків, але ця змінна виявилась статистично незначущою. Причиною може бути те, що для 89 % спостережень цей показник дорівнює нулю, а отже, не спостерігається достатньої варіації, щоб пояснити вплив цього показника на появу нового китайського БНП. Більше того, як розглядалось у попередніх розділах щодо різних вимірів політичних зв'язків підприємств, членство у політичних комітетах відхиляє показник політичних зв'язків донизу, тобто, він може дорівнювати нулю, навіть коли в підприємства є багато директорів з політичними зв'язками. Тому надалі у нашому дослідженні такий альтернативний вимір політичних зв'язків як членство у політичних комітетах буде опущений і ми зосередимось на інших шести вимірах.

Коефіцієнти незалежних змінних в комплементарній подвійно-логарифмічній моделі мають те саме значення, що й у моделі пропорційних ризиків Кокса. Іншими словами, при інших незмінних умовах, при зростанні незалежної змінної на одиницю базовий неперервний ризик множиться на степеневий вираз оціненого коефіцієнта, що відображає відносну ймовірність. Відповідно, процентна зміна ризику обчислюється як $100 * (\exp(\text{оцінений коефіцієнт}) - 1)$. Якщо оцінений коефіцієнт є позитивним, то рівень ризику зростає при зростанні відповідної незалежної змінної.

Як видно з табл. 4.5, оцінений коефіцієнт TPF є високо значимим і має, як і очікувалось, позитивний знак. Величина коефіцієнта TPF залишається близько 0,48, незалежно від способу виміру політичних зв'язків. Результати регресії для загальної продуктивності факторів узгоджуються з емпіричними дослідженнями

багатьох вчених і з теоретичними припущеннями попереднього розділу, а саме: більш продуктивні фірми мають більше шансів перетворитись на БНП. Не має значення, який спосіб виміру політичних зв'язків використано, при зростанні загальної продуктивності факторів на 1 %, ймовірність перетворення фірми на нове БНП зростає на 62 %, при незмінних інших незалежних змінних та фіксованих ефектах галузі і географічного розташування.

Таблиця 4.5

Дискретний аналіз основної моделі виживання

| Подія: перетворення на нову БНП | ОЗ | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|---|-----|----------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|-------|------------------------|------|--------------------------|-----|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| log TRF | + | 0,47*** | 0,14 | 0,47*** | 0,14 | 0,49*** | 0,14 | 0,49*** | 0,14 | 0,48*** | 0,14 | 0,49*** | 0,1 |
| показник політич- них зв'язків | + | 0,27*** | 0,09 | 0,14*** | 0,05 | 0,049*** | 0,01 | 0,025*** | 0,008 | 0,49** | 0,24 | 0,84** | 0,4 |
| середній рівень освіти | + | 0,64** | 0,33 | 0,66** | 0,32 | 0,67** | 0,32 | 0,68** | 0,32 | 0,67** | 0,32 | 0,64** | 0,3 |
| середній вік | + | 0,004 | 0,05 | 0,001 | 0,05 | 0,007 | 0,05 | 0,004 | 0,05 | 0,02 | 0,05 | 0,02 | 0,0 |
| log фондоозброє- ності | +/- | -0,06 | 0,25 | -0,05 | 0,25 | -0,04 | 0,24 | -0,03 | 0,24 | -0,01 | 0,23 | 0,001 | 0,2 |
| фіксовані ефекти галузі (СГК) | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| фіксовані ефекти місця розташу- вання | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| кількість спостережень | | 3458 | | 3458 | | 3458 | | 3458 | | 3458 | | 3458 | |
| log псевдоправдо- подібності | | -341,63 | | -340,82 | | -342,24 | | -341,74 | | -343,17 | | -343,52 | |

Примітка: «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.

Коефіцієнт усіх вимірів політичних зв'язків є високо значимим і має очікуваний позитивний знак. Це означає, що емпіричні результати не залежать від способу вимірювання політичних зв'язків у нашій моделі. Позитивний і статистично значимий коефіцієнт політичних зв'язків відповідає нашій теоретичній гіпотезі у попередньому розділі — сильніші політичні зв'язки

збільшують ймовірність ПЗІ. Величина оцінок коефіцієнту політичних зв'язків змінюється залежно від специфікації. Пояснимо її більш детально.

По-перше, коли для виміру політичних зв'язків використовується сума директорів з політичним досвідом, позитивний і значимий коефіцієнт показує, що при збільшенні в раді кількості директорів з політичним минулим на одного, ризик перетворення на БНП зростає на 31 %, при незмінних інших незалежних змінних та фіксованих ефектах галузі і географічного розташування. Отже, вплив присутності додаткового директора з політичними зв'язками становить приблизно половину впливу зростання загальної продуктивності факторів на 1 %. Іншими словами, за інших незмінних умов, залучення двох директорів з політичними зв'язками еквівалентне зростанню загальної продуктивності факторів на 1 %.

Слід зазначити, що оскільки політичні зв'язки і загальна продуктивність факторів вимірюються в різних одиницях, виникають сумніви щодо можливості порівняння їхнього впливу. Звичайно, неможливо прямо порівняти два не стандартизовані коефіцієнти, щоб визначити відносну силу незалежних змінних. У лінійній регресійній моделі можна обчислити і порівняти бета-коефіцієнти незалежних змінних, тобто середню зміну стандартного відхилення залежної змінної при зміні незалежної змінної на середнє квадратичне відхилення. У нашому аналізі виживання, через нелінійну природу моделі, ми можемо визначити відносну силу впливу незалежних змінних, взявши експоненту відповідно до функції зв'язку (функція CLogLog), замість використання бета-коефіцієнтів. Відповідно, коефіцієнти незалежних змінних перетворюються на відповідну відсоткову змінну базового ризику при зміні на одиницю політичних зв'язків чи на 1 % продуктивності факторів. За цих умов вплив політичних зв'язків чи загальної продуктивності факторів на ймовірність перетворення у БНП переводиться в однаковий вимір ризику, а отже, ці показники можуть порівнюватися між собою. Наприклад, ми порівняли таким чином вплив політичних зв'язків та загальної продуктивності факторів на рівень ризику перетворення фірми на нове БНП.

Далі було оцінено вплив політичних зв'язків виміряних з врахуванням найвищої посади, яку займали директори з політичним минулим. Результати доводять, що за інших рівних умов зростання посади директора на одну позицію (наприклад, підвищення від чу до тін) збільшує шанси компанії перетворитись на БНП на 15 %¹⁷. Відповідно, підвищення на два ранги у політичній ієрархії директора у раді еквівалентне залученню нового директора з політичними зв'язками. Відсотковий вимір політичних зв'язків може бути пояснений аналогічним чином. При одновідсотковому збільшенні показника політичних зв'язків, ймовірність перетворення компанії на БНП зростає на 5 %. Якщо ж показник зваженого відсотку директорів з політичними зв'язками збільшується на 1 %, то шанс перетворитись на БНП зростає на 2,5 %. Результати аналізу при використанні фіктивної змінної для виміру політичних зв'язків показують, що якщо у фірми без політичних зв'язків вони з'являються, то ймовірність перетворення на БНП зростає на 63 %. Якщо ж у фірми є можливість найняти політика високого рангу, то рівень ймовірності перетворення на БНП значно зростає — на 132 %.

Середній рівень освіти директорів теж має очікуваний позитивний знак і залишається значимим на рівні 5 % при усіх шести способах виміру політичних зв'язків. Водночас, середній вік директорів не демонструє значного впливу на перетворення компанії на нову БНП. Цей результат показує, що освіта директора має вагомий вплив при прийнятті рішення щодо здійснення перших ПЗІ. Оцінений коефіцієнт середнього рівня освіти директорів коливається коло 0,67. Зростання середнього рівня освіти членів ради директорів на одиницю (наприклад, отримання більшістю директорів ступеня магістра, якщо до цього усі вони мали ступінь бакалавра) зумовлює збільшення рівня ймовірності перетворення компанії на БНП на майже 95 %, за інших рівних умов. Коефіцієнт показника фондоозброєності не є значимим, а отже, відсутні докази про мотивацію до здійснення вертикальних інвестицій. Незначимість показника

¹⁷ Оскільки коефіцієнт політичних зв'язків виміряних як зважена сума кількості директорів з політичними зв'язками становить 0,14, відсоткова зміна ризику перетворення на БНП складає $100 * (\exp(0,14) - 1)$, що дорівнює 15%.

фондоозброєності також означає, що наша модель не надає свідчень на користь теорії Л. Т. Велса (1998) щодо малого масштабу та працеінтенсивної технології у БНП з країн, що розвиваються.

Для усіх наборів регресій з різними вимірами політичних зв'язків, коефіцієнт часу спершу знижується, а потім знову зростає протягом 2004–2014 рр., що відповідає оцінці основної функції ризику у табл. 4.4.

Підсумовуючи можна зазначити, що основна емпірична модель підтвердила теоретичні гіпотези, виведені у попередньому розділі, а також збігається з результатами інших емпіричних досліджень, а саме: вища загальна продуктивність факторів та сильніші політичні зв'язки можуть збільшити ймовірність перетворення фірми на нову БНП. Результати щодо оцінки важливості політичних зв'язків з використанням різних способів їхнього виміру продемонстрували, що не лише кількість директорів з політичними зв'язками, але також інтенсивність їхніх особистих політичних зв'язків відіграє важливу роль при збільшенні ймовірності перших ПЗІ. Окрім того, знайдено свідчення, що рівень освіти директорів також важливий при прийнятті рішення щодо ПЗІ.

4.2. Визначення взаємозв'язку між фінансовими обмеженнями підприємства та його політичними зв'язками при здійсненні прямих закордонних інвестицій

Теоретична модель розроблена у розділі 2 зумовлена особливим інституційним середовищем Китаю. При проведенні теоретичного аналізу припускається, що політичні зв'язки допомагають послабити обмеження ліквідності з якими стикаються підприємства, і отже, збільшують ймовірність перетворення фірми на БНП. Спробуємо емпірично перевірити це, використовуючи показники якості інституційного середовища і залежності від зовнішнього фінансування, і спробуємо знайти канали, через які політичні зв'язки впливають на ПЗІ.

Ф. Аллен та інші [322] стверджують, що у китайських підприємств є два типи джерел фінансування. Одне — це формальне залучення коштів, до якого належать банківські позички в комерційних банках, інше — неформальне залучення коштів (так зване «самофінансування»), яке включає самостійне фінансування за рахунок коштів від проведення операцій та випуску цінних паперів. Дослідники продемонстрували, що через особливості інституційного середовища і домінування державних банків, неформальне залучення коштів — це основне джерело для більшості китайських підприємств, яке покриває до 80 % усіх потреб у фінансуванні. М. Айягері та інші [322] проаналізували дані щодо 2400 китайських підприємств і виявили, що ті підприємства, які мали доступ до банківського фінансування, демонстрували швидші темпи зростання. Вони використали класифікацію джерел фінансування Аллен та ін., і продемонстрували, що лише 20 % фінансових потреб у їхній вибірці підприємств задовольнялись за рахунок банківських кредитів, а близько 64 % було профінансована за рахунок внутрішніх коштів. Відповідно, політичні зв'язки стають особливо важливими в умовах недорозвиненого ринку капіталу Китаю. Фірми з хорошими політичними зв'язками отримують кращі можливості залучення позик з державних банків, а також дістають ці позики на більш сприятливих умовах. У емпіричному дослідженні Лі та інших [231] показано, що політичні зв'язки допомагають підприємству отримати більший обсяг банківських кредитів для здійснення початкових інвестицій.

Перешкоди фінансування чи обмеження ліквідності, з якими стикаються підприємства, є неспостережуваними і можуть бути виведені з рівноваги попиту і пропозиції на зовнішнє фінансування [339]. Відповідно, у нашому аналізі буде два етапи. Спершу слід проаналізувати взаємодію якості фінансових інституцій в регіоні базування підприємства з політичними зв'язками і визначити, як на пропозицію зовнішнього фінансування впливають політичні зв'язки. При менш розвинених фінансових інституціях пропозиція банківського кредитування, ймовірно, буде менш еластичною, а отже, можна припустити, що буде відчуватися сильніший ефект від політичних зв'язків. По-друге, слід визначити

залежність від зовнішнього фінансування і перевірити, чи вплив від політичних зв'язків є більшим для фірм, які відчувають сильнішу потребу у банківських кредитах.

Як уже зазначалось у попередніх розділах, важливість політичних зв'язків визначається особливістю інституційного середовища Китаю. Незрілий ринок капіталу поряд зі слабкими інституціями, зокрема, правовою системою, зумовлюють те, що розподіл ресурсів стає більш залежним не від ринку, а від особистих взаємин. А отже, у фірм з політичними зв'язками є нагода скористатись ними для розширення своєї діяльності. Спробуємо проаналізувати, як вплив політичних зв'язків на ПЗІ змінюється залежно від якості інституційного середовища. Іншими словами, чи справді фірми при гіршому інституційному середовищі можуть отримати більшу вигоду від політичних зв'язків.

Перш за все, кожне підприємство отримало свій показник якості інституційного середовища через індекс NERI зі звіту маркетинга провінцій Китаю [336]. Цей звіт широко використовують для оцінки інституційного середовища Китаю. Вичерпні показники звіту оцінюють багато аспектів розвитку ринкової економіки у 31 провінції та регіоні Китаю, за винятком Гонконгу, Макао і Тайваню. Оцінка фокусується на відносинах бізнесу і влади, розвитку недержавних підприємств, ринки товарів і факторів виробництва, а також на правовій системі Китаю. Кожна категорія включає низку підкатегорій, зокрема, розподіл позик, мобільність праці тощо. Скільки основний канал, через який політичні зв'язки можуть вплинути на ПЗІ — це фінансування позик, то ефективність розподілу кредитів є важливим чинником якості інституційного середовища, яке досліджується.

Відповідно, індекс NERI щодо ефективності розподілу позик використано як показник якості інституційного середовища у нашому дослідженні. Кожне підприємство отримало своє значення цього показника залежно від розміщення його штаб-квартири. Також було перевірено альтернативні способи виміру якості інституційного середовища, наприклад, індекс стосунків бізнесу і влади, і

результати тестування виявились дуже подібними на результати, отримані при використанні індексу ефективності розподілу позик.

Індекс NERI коливається він — 0,23 до 10, вищі значення відповідають кращій якості фінансового середовища. Медіанний рівень індексу становить 2,37, дисперсія 5,91, що відображає велику різницю у якості інституцій в різних провінціях та регіонах Китаю. У прибережних територіях, таких як Шанхай чи Гуаньдун, як правило, інституції краще розвинені, тоді як у західних регіонах, таких як Ганьсу чи Цинхай — інституції слабші.

Таблиця 4.6

Політичні зв'язки і інституційне середовище

| Подія: перетворення на нову БНП | ОЗ | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо-посадовці) | |
|---|-----|----------|------|------------------|------|--------------|-------|-----------------------|-------|---------------------|------|----------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| log TPF | + | 0,6*** | 0,13 | 0,6*** | 0,13 | 0,62*** | 0,13 | 0,62*** | 0,13 | 0,62*** | 0,13 | 0,61*** | 0,13 |
| показник політично зв'язків | + | 0,49*** | 0,14 | 0,25*** | 0,07 | 0,09*** | 0,03 | 0,04*** | 0,01 | 0,83** | 0,36 | 2,28*** | 0,82 |
| якість інституцій | + | 0,11*** | 0,04 | 0,12*** | 0,04 | 0,11*** | 0,04 | 0,12*** | 0,04 | 0,11** | 0,05 | 0,09** | 0,04 |
| взаємодія якості інституцій і політичних зв'язків | - | -0,08** | 0,04 | -0,04** | 0,02 | -0,01** | 0,007 | -0,007** | 0,003 | -0,11 | 0,07 | -0,64** | 0,3 |
| середній рівень освіти | + | 0,68** | 0,31 | 0,7** | 0,31 | 0,7** | 0,3 | 0,72** | 0,3 | 0,73** | 0,3 | 0,67** | 0,3 |
| середній вік | + | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,04 | 0,04 |
| log фондоозброєності | +/- | 0,16 | 0,18 | 0,16 | 0,18 | 0,16 | 0,17 | 0,17 | 0,17 | 0,18 | 0,17 | 0,14 | 0,18 |
| фіксовані ефекти галузі (СГК) | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| кількість спостережень | | 2455 | | 2455 | | 2455 | | 2455 | | 2455 | | 2455 | |
| log псевдоправдоподібності | | -379,7 | | -378,6 | | -380,7 | | -380,04 | | -382,2 | | -381,12 | |

Примітка: «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.

У нашу модель включено як самий індекс, так і член, що характеризує взаємодію індексу з політичними зв'язками у моделі виживання комплементарної подвійно-логарифмічної моделі. Оскільки індекс розраховується для окремих провінцій та регіонів, фіксовані ефекти місця розташування у аналізі слід

опустити і враховувати лише фіксовані ефекти галузі. Результати наведено у табл. 4.6. Як видно з таблиці, загальна продуктивність чинників виробництва, показник політичних зв'язків, якості інституцій, член взаємодії якості інституцій та політичних зв'язків, середній рівень освіти директорів — усі ці показники мають очікуваний знак і є значимими, незалежно від способу виміру інтенсивності політичних зв'язків підприємства.

Позитивний і статистично значимий оцінений коефіцієнт інституційного середовища відповідає гіпотезі про те, що у кращому інституційному середовищі компанії легше перетворитись на нове БНП. Негативний і статистично значимий оцінений коефіцієнт члену, що відображає взаємодію між інституційним середовищем та політичними зв'язками, означає, що вплив політичних зв'язків стає меншим при покращенні інституційного середовища. Іншими словами, підприємства, розміщені в регіонах з гіршим інституційним середовищем, отримують більше користі від своїх політичних зв'язків. Наприклад, якщо політичні зв'язки вимірюються як сума директорів з політичним досвідом, для підприємства, яке розташоване у регіоні, де якість інституційного середовища дорівнює медіані (2,37), включення до ради директорів ще одного директора з політичним досвідом збільшує шанси перетворення на БНП на 35 %. З іншого боку, для підприємства, розташованого в регіоні з найгіршим інституційним середовищем (— 0,23), додатковий директор з політичним досвідом збільшує ймовірність перетворення на БНП на 67 %, тобто вплив політичних зв'язків тут майже вдвічі сильніший, ніж у регіоні з середнім інституційним середовищем, за умови сталості інших показників. Відповідно, коли інтенсивність політичних зв'язків вимірюється зваженою сумою кількості директорів з політичним досвідом, для фірми, розташованої у регіоні з середньою якістю інституцій, підвищення директора на одну сходинку у політичній ієрархії збільшує ймовірність перетворення на БНП на 17 %, тоді як аналогічне підвищення в регіоні з найгіршим інституційним середовищем, збільшує на 30 % шанси підприємства перетворитись на БНП.

Загалом, результати цього аналізу відповідають гіпотезі про те, що якість інституційного середовища є важливим чинником для здійснення перших ПЗІ і що цінність політичних зв'язків прямо впливає зі слабкості інституцій і фінансового ринку. Для підприємств, які оперують на зрілому фінансовому ринку і у доброму інституційному середовищі, політичні зв'язки не є ключовими при здійсненні перших ПЗІ. Лише для підприємств, що діють на недорозвиненому ринку капіталу, де позики не розподіляються ефективно, політичні зв'язки можуть допомогти підприємству послабити їхні обмеження ліквідності і надати перевагу при конкуренції з іншими підприємствами, які не мають політичних зв'язків.

Політичні зв'язки та зовнішнє фінансування.

Тепер проаналізуємо, чи політичні зв'язки справді мають більше значення тоді, коли залежність підприємства від зовнішнього фінансування є сильнішою. Важко визначити фактичну залежність підприємства від зовнішнього фінансування. Навіть якби були доступні дані про кількість відмов, які кожне підприємство отримує, звертаючись за кредитом, ці дані, ймовірно, були б викривленими, через вплив політичних зв'язків та якості інституційного середовища. Особливо це твердження справедливе для країн, що розвиваються, з недорозвиненим фінансовим ринком. У таких країнах залежність від зовнішнього фінансування з більшою ймовірністю внутрішньо визначена особливими інституційними характеристиками, а не галузевими технологічними характеристиками, як у розвинених країнах (наприклад, США). У Китаї кількість фактичних банківських позик, які підприємства отримали, вже відображає вигоди від політичних зв'язків, а отже, не може слугувати мірилом реальних потреб у фінансуванні. Відповідно, необхідно виявити механізми, які дозволять виміряти залежність від зовнішнього фінансування.

Як виявили Р. Раджан та Дж. Зінгалес [339], на досконалому ринку капіталу пропозиція зовнішнього фінансування згідно з припущеннями є досконало еластичною, тому залежність підприємства від зовнішнього фінансування

відображає потребу підприємства у капіталі. Відповідно до згаданого дослідження, обсяг початкового інвестування, періоди припливу готівки і потреби у подальших інвестиціях відрізняються, залежно від галузі промисловості, в якій працює підприємство, тобто вони визначаються специфічними для певної галузі технологічними характеристиками. Якщо ми припускаємо, що технологічні відмінності між галузями є однаковими у всіх країнах світу, тоді для певної галузі, залежність підприємства США від зовнішнього фінансування буде такою ж як і залежність від зовнішнього фінансування підприємств у Китаї.

Таблиця 4.7

Політичні зв'язки та залежність від зовнішнього фінансування

| Подія: перетворення на нову БНП | Очікуваний знак | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високопосадовці) | |
|--|-----------------|----------|------|------------------|------|--------------|------|-----------------------|------|---------------------|------|---------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| log TRF | + | 0,53*** | 0,14 | 0,52*** | 0,14 | 0,53*** | 0,14 | 0,53*** | 0,15 | 0,52*** | 0,14 | 0,52*** | 0,14 |
| показник політичних зв'язків | + | 0,04 | 0,15 | 0,03 | 0,07 | 0,01 | 0,03 | 0,01 | 0,02 | -0,31 | 0,43 | 0,16 | 0,73 |
| взаємодія політичних зв'язків і потреби у зовнішньому фінансуванні | + | 0,65** | 0,29 | 0,31** | 0,14 | 0,08*** | 0,06 | 0,04 | 0,03 | 1,71** | 0,76 | 1,98 | 1,47 |
| середній рівень освіти | + | 0,72** | 0,34 | 0,73** | 0,34 | 0,72** | 0,34 | 0,73** | 0,34 | 0,72** | 0,34 | 0,72** | 0,34 |
| середній вік | + | -0,008 | 0,05 | -0,01 | 0,05 | -0,002 | 0,05 | -0,006 | 0,05 | 0,01 | 0,05 | 0,01 | 0,05 |
| log фондоозброєності | +/- | -0,05 | 0,25 | -0,04 | 0,25 | -0,03 | 0,24 | -0,03 | 0,24 | 0,01 | 0,22 | 0,02 | 0,23 |
| фіксовані ефекти галузі (СГК) | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| фіксовані ефекти місця розташування | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 1915 | | 1915 | | 1915 | | 1915 | | 1915 | | 1915 | |
| log псевдоправдоподібності | | -327,13 | | -326,01 | | -328,9 | | -328,12 | | -328,2 | | -329,7 | |

Примітка: «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.

Р. Раджан та Дж. Зінгалес [339] використали дані щодо підприємств США та визначили для кожної галузі середнє значення частки зовнішнього фінансування підприємства, тобто частку капітальних витрат, фінансовану з інших джерел, ніж притік готівкових коштів від операцій підприємства. У нашому дослідженні ми скористались розрахунками Раяна та Зінгалеса і використали їх як умовний індикатор реальних потреб китайських підприємств у зовнішньому фінансуванні.

Після цього ми використали дискретну модель виживання з використанням комплементарної подвійно-логіфімічної регресії, як і в основній моделі. Єдиною відмінністю від основної моделі є включення показника ефекту взаємодії політичних зв'язків та індикатора залежності від зовнішнього фінансування. Результати представлені у табл. 4.7.

Ці результати доводять, що показник ефекту взаємодії має очікуваний позитивний знак, незалежно від способу виміру політичних зв'язків. Показник ефекту взаємодії є значимим на рівні 1 %, коли політичні зв'язки вимірюються через відсоток директорів з політичним досвідом, і на рівні 5 % для трьох інших способів виміру, але незначущим для інших варіантів. Позитивний і значимий коефіцієнт показника ефекту взаємодії доводить, що вплив політичних зв'язків на ймовірність перетворення підприємства на БНП є більшим для компаній з високою залежністю від зовнішнього фінансування. Наприклад, коли політичні зв'язки вимірюються як сума кількості директорів з політичним досвідом, для компанії з середнім значенням залежності від зовнішнього фінансування (яке дорівнює 0,415), додатковий директор з політичними зв'язками у раді збільшує ймовірність перетворення на нове БНП на 36,3 %. Для фірм з високою залежністю від зовнішнього фінансування (яка становить 0,77) додатковий директор з політичними зв'язками збільшує шанс здійснення першої ПЗІ на 72 %, при інших рівних умовах. Відповідно, якщо політичні зв'язки вимірюються як зважена сума кількості директорів з політичними зв'язками, тоді для середнього рівня залежності зростання директора на одну ступінь у політичній ієрархії збільшує шанс здійснення першої ПЗІ на 17,2 %, а при сильній залежності від зовнішнього фінансування цей показник становить 31 %.

Варто відмітити, що вплив політичних зв'язків на ймовірність ПЗІ є мінімальним, коли залежність фірми від зовнішнього фінансування дорівнює нулю, незалежно від способу виміру політичних зв'язків. Наприклад, для політичних зв'язків виміряних за кількістю директорів з політичним досвідом, якщо залежність від зовнішнього фінансування дорівнює нулю, тоді додатковий директор з політичними зв'язками збільшує ймовірність здійснення першої ПЗІ

лише на 4 % (порівняно з 31 % в основній моделі). Цей результат показує, що коли підприємство володіє значними фінансовими ресурсами для здійснення своїх інвестицій, політичні зв'язки вже не настільки важливі. Відповідно, такий результат підтверджує тезу щодо фінансового каналу, через який політичні зв'язки впливають на ПЗІ.

Загалом, наш аналіз довів, що вплив політичних зв'язків на ймовірність перетворення на нове БНП є більшим при обмежені ліквідності, яке виникає і від недорозвиненості фінансового ринку Китаю і від специфічних для певної галузі фінансових потреб підприємства.

Аналіз чутливості моделі до зміни параметрів

Спробуємо вирішити проблему ендогенності щодо політичних зв'язків. Хоча всі проведені обчислення показують безпосередню залежність між існуванням політичних зв'язків і перетворенням фірми на БНП, слід довести існування причинно-наслідкового зв'язку між цими двома чинниками. У попередньому аналізі ми припускали, що політичні зв'язки є попередньо заданими, що було доцільно, враховуючи інституційне середовище та історію розвитку підприємництва в Китаї, але нам потрібно отримати більше емпіричних підтверджень. Щоб емпірично обґрунтувати ендогенність політичних зв'язків, було використано два методи. Перший — це статистичний метод зіставлення даних з найближчими сусідніми, другий — метод контрольної функції.

У попередніх обчисленнях ми застосували дискретну модель виживання. Щоб перевірити, чи результати щодо впливу політичних зв'язків на ПЗІ фірми є надійними для різних методів оцінки, було застосовано статистичний метод зіставлення даних з найближчими сусідніми для оцінки середнього ефекту умов експерименту.

Коваріантну оцінку зіставлення розробили А. Абаді та Г. Імбенс [1]. Вона дозволяє зіставлення із заміною, тобто окремі спостереження можна використати для зіставлення більше, ніж один раз, що дозволяє зменшити похибку. Оцінка зіставлення обчислює середній ефект умов експерименту через обчислення

різниці кількості ПЗІ, здійснених фірмами вперше, протягом цього спостереження і середньої кількості зіставлень в протилежній експериментальній групі, а потім обчислення середнього значення зіставних спостережень. У тестову групу увійшли фірми з політичними зв'язками, а в контрольну — без будь-яких політичних зв'язків. Відповідно, експериментальна змінна — це фіктивна змінна політичних зв'язків, яка дорівнює 1, коли фірма має хоча б одного члена ради директорів з політичними зв'язками, або нулю в протилежному випадку.

Теоретичний аналіз у розділі 2 і попередній аналіз моделі виживання дозволяють стверджувати, що з двох фірм із однаковою продуктивністю факторів більше шансів стати БНП має фірма з політичними зв'язками. Модель виживання також продемонструвала, що важливу роль у цьому процесі має рівень освіти директорів, але вік директорів чи фондоозброєність значного впливу не чинять. Відповідно, як зіставні змінні було використано TPF та середній рівень освіти директорів. Щоб врахувати значні відмінності в умовах різних провінцій, таких як якість інституційного середовища та неспостережувані характеристики галузей, було використано показник провінції та 3-цифровий Стандартний галузевий код як змінну точного збігу. Іншими словами, в межах однієї провінції і галузі тестові підприємства (тобто підприємства з політичними зв'язками) зіставляються з контрольними підприємствами, які мають найбільш наближені до тестового підприємства показники TPF та середнього рівня освіти директорів. Оскільки зіставних змінних більше ніж одна, було використано матрицю вагових коефіцієнтів, яка визначається як зворотна дисперсія і використовується для контролю зіставних змінних з різними одиницями виміру. Оціночний набір даних був уточнений для отримання найбільш правильних зіставлень для кожної тестової фірми у кожній групі.

Результати наведено у табл. 4.8а і 4.8б. Політичні зв'язки демонструють значний середній ефект умов експерименту на перетворення фірми на БНП, а оцінений вибіркового середнього ефект умов експерименту (SATE) наявності політичних зв'язків становить 0,022. Ймовірність перетворитись на нове БНП на 2,2 % вища, ніж у зіставленої фірми з контрольної групи (тобто, без політичних

зв'язків) і вибірковий середній ефект умов експерименту значно більший за нуль на рівні значимості 5%. Зауважимо, що величина оцінки зіставлення відрізняється від результатів аналізу виживання, оскільки базова модель і алгоритм обчислення є різними. Але позитивний і статистично значимий результат від оцінки зіставлення узгоджується з результатами аналізу виживання. Це означає, що позитивний і статистично значимий вплив політичних зв'язків на ймовірність перетворення на нове БНП не залежить від вибору емпіричної моделі.

Таблиця 4.8а

Результати першого етапу зіставлення даних з найближчими сусідніми

| Залежна змінна: фіктивна змінна політичних зв'язків | Коефіцієнт | С.П. |
|---|------------|------|
| Незалежні змінні: | | |
| TFP | 0,06*** | 0,02 |
| Середній рівень освіти | -0,26*** | 0,07 |
| log правдоподібності | -2280 | |
| Кількість спостережень | 3421 | |

Примітка: 1) подаються дані Probit-регресії; 2) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.

Таблиця 4.8б

Оцінка середнього ефекту умов експерименту через зіставлення даних з найближчими сусідніми

| Вихідна змінна: перетворення на БНП | Коефіцієнт | С.П. |
|---|------------|------|
| Тестова змінна: фіктивна змінна політичних зв'язків H_0 | | |
| SATE | 0,022** | 0,01 |
| Кількість спостережень | 2811 | |

Примітка: 1) подаються оцінені зіставлення даних з найближчими сусідніми; 2) зіставні змінні включають TFP і середній рівень освіти директорів; 3) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.

Якість зіставлення перевіряється двома способами. По-перше, вивчено діагностичну статистику балансу коваріати до і після зіставлення, після чого побудовано гістограму коефіцієнту схильності за тестовою змінною (тобто за наявності політичних зв'язків чи без них).

Для TFP і середнього рівня освіти обраховано кілька вимірів балансування до і після зіставлення. Як видно з останньої колонки табл. 4.9а, t-тест на рівність середніх значень для контрольної і тестової груп до зіставлення дозволяє на рівні значимості 1 % відкинути нуль-гіпотезу про рівні середні значення і для TFP, і для середнього рівня освіти, а t-тест після зіставлення не дає можливість відкинути нуль-гіпотезу, а отже, зіставлення було проведено добре. Табл. 4.9 а демонструє також, що стандартизована похибка до зіставлення становила 8,9 % для TFP, а після зіставлення знизилась до 0,1 %. Стандартизована похибка визначається як різниця між вибірковими середніми значеннями між контрольною і тестовою підгрупами, розділена на корінь квадратний середнього значення дисперсії вибірки у двох підгрупах. Аналогічно отримано зниження похибки з 99 % для рівня освіти до -0,1 %. Згідно з дослідженням М. Калієндо і С. Копініг [330], якщо середня стандартизована похибка знижується до рівня менше 3 %, тоді зіставлення було проведене якісно. Отже, результати з табл. 4.9а доводять, що оцінка зіставлення є прийнятною.

Таблиця 4.9а

**Тест балансування властивостей для зіставлення даних з
найближчими сусідніми**

| Змінна | Вибірка | Середнє значення | | % редуція | | t-тест | |
|------------------------|---------------|------------------|------------|-----------|---------|--------|-----------|
| | | тестова | контрольна | % похибка | похибка | t | $p > t $ |
| log TFP | до зістав. | 2,46 | 2,37 | 8,9 | | 2,5 | 0,01 |
| | після зістав. | 2,46 | 2,46 | 0,1 | 98,5 | 0,04 | 0,97 |
| середній рівень освіти | до зістав. | 3,15 | 3,20 | -13,1 | | -3,68 | 0,00 |
| | після зістав. | 3,15 | 3,15 | -0,1 | 99,0 | -0,04 | 0,97 |

Складено автором

У табл. 4.9б наведено псевдо R-квадрат probit-оцінки коефіцієнта схильності, тобто умовної ймовірності існування політичних зв'язків, щодо TFP і середнього рівня освіти до і після зіставлення. Після зіставлення псевдо R-квадрат доводить, що TFP і середній рівень освіти не можуть пояснити існування політичних зв'язків у підприємства, а отже, зіставлення цих змінних було проведено добре. Критерій відношення правдоподібності спільної незначимості TFP і середнього рівня дозволяє відкинути нуль-гіпотезу на рівні 1 % до зіставлення, але не дозволяє відкинути нуль-гіпотезу після зіставлення, що також є ознакою добре проведеного зіставлення.

Таблиця 4.9б

**Тест балансування властивостей для зіставлення даних з
найближчими сусідніми**

| Вибірка | pseudo R ² | Критерій відношення правдоподібності | prob >chi-square |
|-------------------|-----------------------|--------------------------------------|------------------|
| до зіставлення | 0,005 | 20,90 | 0,00 |
| після зіставлення | 0,00 | 0,00 | 0,999 |

Складено автором

Після цього було побудовано гістограму коефіцієнту схильності (див. рис. 4.7). Частка фірм, що лежить за межами множини (між 0,2 і 0,5), є дуже малою, тому не є перешкодою для зіставлення.

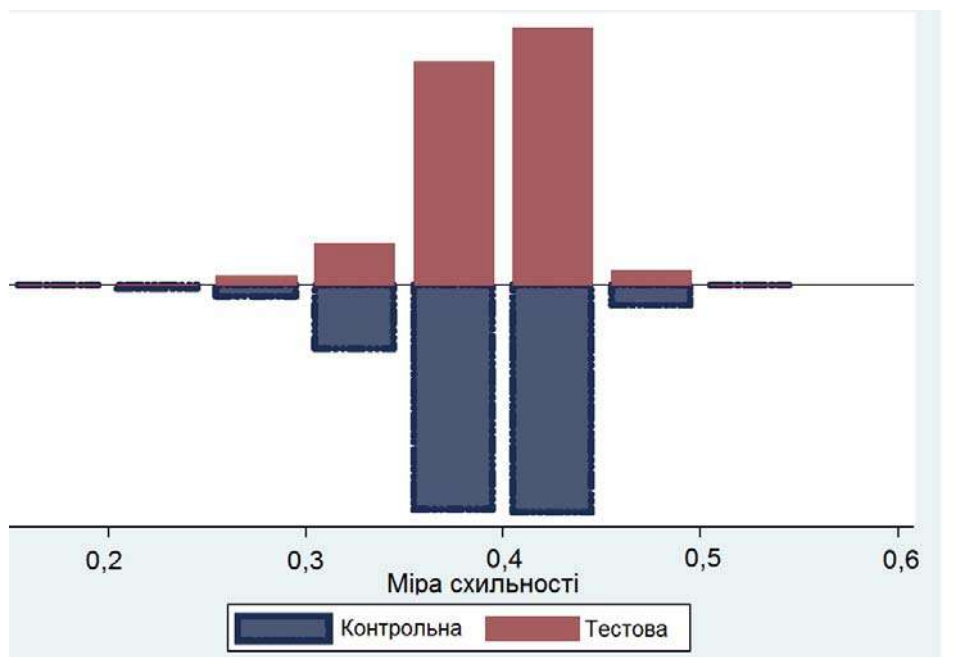


Рис. 4.7. Гістограма коефіцієнтів схильності

Щоб надалі дослідити проблему ендогенності політичних зв'язків, було використано метод контрольної функції, в якій політичні зв'язки взято за інструментальну змінну.

Оскільки вихідна змінна є бінарною (фірма або стає БНП, або ні), використання стандартного способу для методу інструментальної змінної (тобто двоступеневого методу найменших квадратів) може викликати велику похибку в обчисленнях. Для вирішення проблеми ендогенності у моделях з обмеженими залежними змінними Р. Сміт і Р. Бландел [340] запропонували метод контрольної функції, який також називається методом двоступеневого залишкового включення. На першій стадії будується регресія можливої ендогенної змінної на всіх інших незалежних змінних та інструментальній змінній, а потім залишок, отриманий на першій стадії, включається як додаткова незалежна змінна в рівнянні регресії на другій стадії. Якщо залишковий член з першої стадії є статистично незначимим у регресії другої стадії, тоді не можна відкинути нуль-гіпотезу щодо екзогенності.

Для визначення політичних зв'язків було використано вимір аналогічних політичних зв'язків. Аналогічними фірмами вважаються фірми, що розташовані в одній провінції, а аналогічними політичними зв'язками — середнє значення політичних зв'язків аналогічних фірм. Ми використали аналогічні політичні зв'язки як інструментальну змінну, оскільки вони тісно пов'язані з показником політичних зв'язків окремих фірм. Як вже було зазначено, якість інституційного середовища у різних провінціях відрізняється. При недорозвинених фінансових ринках, слабких інституціях, переважає політична рента, а отже, політичні зв'язки є широко поширеними. Аналогічні політичні зв'язки, як очікується, прямо корелюють з політичними зв'язками окремої фірми. З іншого боку, аналогічні політичні зв'язки не мають прямого впливу на перетворення фірми на БНП. Саме тому показник аналогічних політичних зв'язків найбільш придатний як інструментальна змінна, що відображає політичні зв'язки.

Результати методу контрольної функції для політичних зв'язків наведено у перших двох колонках табл. 4.10. На обох стадіях регресії контролюються фіксовані ефекти галузі і провінції. На першій стадії замість фіксованих ефектів використовуються випадкові ефекти регресії узагальнених найменших квадратів, оскільки кількість фірм (більше тисячі) набагато більша за кількість досліджуваних років (від 2007 до 2017). Результати регресії показують, що середній рівень освіти і середній вік директорів сильно впливає на рівень політичних зв'язків фірми на рівні значимості 1 %. Чим вищий рівень освіти директорів, тим нижчий рівень політичних зв'язків має фірма. А вік директорів позитивно впливає на кількість політичних зв'язків. Тобто ці результати свідчать, що директори з кращою освітою, як правило, потребують менше політичних зв'язків, тоді як старші директори встигають зав'язати більше зв'язків з урядом. Вимір політичних зв'язків — аналогічні політичні зв'язки — є позитивним і статистично значимим на рівні 1 %, а це доводить, що такий показник, як аналогічні політичні зв'язки, є доречною інструментальною змінною для вираження рівня політичних зв'язків. На другому етапі залишок з першого етапу включається у дискретну модель виживання. Політичні зв'язки, TFP і середній рівень освіти директорів залишаються позитивними і значимими, як вони й були в основній моделі, а оцінені коефіцієнти залишаються майже незмінними з погляду порядку величини. Залишковий член з першої стадії не є значимим на другій стадії, а отже, відсутні свідчення, що політичні зв'язки є ендегенними.

Також існує ймовірність, що ендегенним може бути TFP. Можуть існувати неспостережувані спотворюючі чинники, які одночасно впливають і на TFP і на рішення фірми щодо ПЗІ. Основуючись на емпіричних дослідженнях, наприклад, праці М. Чен і М. Мура [180], ми використали аналогічну TFP¹⁸, як інструментальну змінну для TFP. Результати обчислень за методом контрольної функції наведено у останніх двох колонках табл. 4.10.

¹⁸ Аналогічна TFP будується з допомогою визначення середнього значення TFP фірм, які належать до однієї галузі згідно з 3-цифровим стандартним галузевим кодом.

Метод контрольної функції для перевірки ендогенності політичних зв'язків та TFP

| Залежна змінна | Метод контрольної функції для політичних зв'язків | | | | Метод контрольної функції для TFP | | | |
|--|---|-------|------------------------------------|-------|-----------------------------------|-------|------------------------------------|------|
| | Стадія 1 політичні зв'язки | | Стадія 2 перетворення на БНП | | Стадія 1 log TFP | | Стадія 2 перетворення на БНП | |
| | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. |
| log TFP | 0,03 | 0,02 | 0,47*** | 0,14 | - | - | 0,48*** | 0,14 |
| політичні зв'язки (сума) | - | - | 0,23** | 0,099 | 0,01 | 0,01 | 0,26*** | 0,09 |
| середній рівень освіти | -0,23*** | 0,06 | 0,62** | 0,32 | 0,01 | 0,06 | 0,66** | 0,32 |
| середній вік | 0,05*** | 0,008 | 0,005 | 0,05 | 0,03*** | 0,008 | 0,01 | 0,04 |
| log факторозброєності | -0,004 | 0,05 | -0,12 | 0,26 | 0,2*** | 0,07 | -0,12 | 0,28 |
| показник «аналогічні політичні зв'язки « | 0,27*** | 0,05 | - | | - | - | - | - |
| показник «аналогічна TFP» | - | - | - | | 0,02** | 0,01 | - | - |
| залишковий член з першої стадії | - | - | 5,84 | 5,58 | - | - | 5,18 | 7,63 |
| фіксовані ефекти галузі | так | | так | | так | | так | |
| фіксовані ефекти провінції | так | | так | | так | | так | |
| кількість спостережень | 3414 | | 1972 | | 3392 | | 1965 | |
| chi-square Вальда | 42499 | | - | | 10090,87 | | - | |
| Prob>chi-square | 0 | | - | | 0 | | - | |
| log псевдоправдоподібності | - | | -341,15 | | - | | -339,91 | |
| R ² | 0,27 | | - | | 0,41 | | - | |

*Примітка: 1) стадія 1 в обох випадках — регресія узагальнених найменших квадратів і стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 2) стадія 2 в обох випадках — дискретний аналіз виживання за використання комплементарної подвійно-логічній регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.*

На першій стадії використано регресію узагальнених найменших квадратів з випадковими ефектами. Середній вік директорів, коефіцієнт фондоозброєності і аналогічна TFP мають позитивний вплив на TFP окремої фірми і всі є статистично значимими на рівні 1 % або 5 %. На другій стадії змінні, що є значимими в основній моделі, залишаються значимими, а коефіцієнти зберігають той самий порядок, що і в основній моделі. Залишковий член з першої стадії є не значимим. Отже, свідчень про ендогенність TFP у цій моделі не існує.

Також ендогенність політичних зв'язків і TFP була перевірена у єдиній моделі контрольної функції, з врахуванням фіксованих ефектів галузі і провінції у всіх регресіях. Результати наведені у табл. 4.11.

Таблиця 4.11

Метод контрольної функції для перевірки ендогенності одночасно і політичних зв'язків і TFP

| Залежна змінна | Стадія 1 політичні зв'язки (сума) | | Стадія 1 log TFP | | Стадія 2 перетворення на БНП | |
|--|--------------------------------------|-------|---------------------|-------|---------------------------------|------|
| | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| log TFP | 0,03 | 0,02 | - | - | 0,47*** | 0,14 |
| політичні зв'язки (сума) | - | - | 0,02 | 0,01 | 0,23** | 0,10 |
| середній рівень освіти | -0,23*** | 0,056 | 0,003 | 0,07 | 0,64** | 0,32 |
| середній вік | 0,05*** | 0,008 | 0,03*** | 0,008 | 0,005 | 0,05 |
| log факторо-озброєності | 0,0004 | 0,05 | 0,2*** | 0,08 | -0,19 | 0,33 |
| показник «аналогічні політичні зв'язки « | 0,22*** | 0,05 | -0,06* | 0,03 | - | - |
| показник «аналогічна TFP» | 0,05*** | 0,02 | 0,03** | 0,01 | - | - |
| залишковий член з першої стадії Політичні зв'язки | - | - | - | - | 4,13 | 6,08 |
| залишковий член з першої стадії TFP | - | - | - | - | 4,70 | 8,97 |
| фіксовані ефекти галузі | так | | так | | так | |

Продовження табл. 4.11

| | | | | | | |
|----------------------------|-------|--|-------|--|---------|--|
| фіксовані ефекти провінції | так | | так | | так | |
| кількість спостережень | 3392 | | 3392 | | 1965 | |
| chi-square Вальда | 35082 | | 49551 | | - | |
| Prob>chi-square | 0 | | 0 | | - | |
| log псевдоправдоподібності | - | | - | | -339,56 | |
| R ² | 0,27 | | 0,35 | | - | |

*Примітка: 1) стадія 1 в обох випадках — регресія узагальнених найменших квадратів і стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 2) стадія 2 в обох випадках — дискретний аналіз виживання за використання комплементарної подвійно-логіфімічної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.*

На першій стадії, політичні зв'язки і TFP було окремо репресовано на обох інструментальних змінних та інших незалежних змінних із врахуванням фіксованих ефектів галузі і провінції. Обрахунки проводились за тією ж схемою, що описана вище. Результати стадії 1 для політичних зв'язків продемонстрували значний негативний вплив середнього рівня освіти директорів на політичні зв'язки і значимий позитивний ефект віку директорів, аналогічних політичних зв'язків і аналогічної TFP, всі значимі на рівні 1 %. Регресія стадії 1 на TFP показала значний позитивний ефект середнього віку директорів, коефіцієнта фондоозброєності та аналогічної TFP, а також незначний негативний ефект аналогічних політичних зв'язків.

На стадії 2 обидва залишки з першої стадії були включені у регресію. Політичні зв'язки, TFP і середній рівень освіти залишаються позитивними і статистично значимими, як і в основній моделі, а їхні коефіцієнти за порядком величин залишаються практично такими ж. Обидва залишкові члени є статистично не значимим, а отже, не виявлено ознак ендогенності політичних зв'язків і TFP у моделі.

Підприємства, що перебувають у державній власності можуть мати на меті не максимізацію прибутку, а якісь інші цілі, наприклад, максимальне працевлаштування. Їхні рішення щодо закордонних інвестицій, ймовірно, будуть

відрізнятися від рішень недержавних підприємств. Тому зосередимось на недержавних підприємствах і перевіримо правильність наших обчислень у моделі виживання.

Табл. 4.12а включає результати моделі щодо вибірки, яка обмежується виключно недержавними підприємствами, які визначаються як фірми, в яких немає державної власності взагалі або державна власність складає менше 20 %. Це знижує розмір вибірки від 1972 до 1441. У таблиці наведено, що загальні висновки з попередніх обчислень моделі виживання щодо політичних зв'язків і TFP і надалі справджуються. І політичні зв'язки і TFP мають позитивний і статистично значимий вплив на ймовірність перетворення фірми на БНП. Порядок величини цього впливу дещо більший, ніж порядок, який спостерігався для повної вибірки, що означає, що політичні зв'язки і TFP є більш вагомими для недержавних підприємств, ніж для державних. Середній рівень освіти членів ради директорів стає не значимим, що відрізняється від результатів для повної вибірки.

Таблиця 4.12а

Аналіз дискретної моделі виживання для недержавних підприємств

| Подія: перетворення на БНП | Очікуваний знак | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо-посадовці) | |
|-------------------------------------|-----------------|----------|------|------------------|------|--------------|------|-----------------------|-------|---------------------|------|----------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| log TFP | + | 0,49*** | 0,15 | 0,5*** | 0,14 | 0,51*** | 0,14 | 0,51*** | 0,15 | 0,49*** | 0,14 | 0,51*** | 0,14 |
| показник політичних зв'язків | + | 0,3*** | 0,11 | 0,14*** | 0,05 | 0,05*** | 0,02 | 0,02*** | 0,009 | 0,49* | 0,26 | 1,29*** | 0,15 |
| середній рівень освіти | + | 0,48 | 0,36 | 0,5 | 0,36 | 0,5 | 0,36 | 0,51 | 0,36 | 0,52 | 0,35 | 0,45 | 0,36 |
| середній вік | + | -0,03 | 0,05 | -0,03 | 0,05 | -0,02 | 0,05 | -0,02 | 0,05 | -0,02 | 0,05 | -0,02 | 0,05 |
| log фондоозброєності | +/- | -0,42 | 0,42 | -0,4 | 0,42 | -0,39 | 0,41 | -0,38 | 0,4 | -0,36 | 0,4 | -0,33 | 0,45 |
| фіксовані ефекти галузі (СГК) | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| фіксовані ефекти місця розташування | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 1441 | | 1441 | | 1441 | | 1441 | | 1441 | | 1441 | |
| log псевдоправдоподібності | | -266,25 | | -266,24 | | -267,12 | | -267,16 | | -267,26 | | -266,19 | |

Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми.

Як раніше було зазначено, китайська політика виходу на зовнішні ринки визначає кілька галузей, які отримують урядову підтримку при закордонних інвестиціях. Ця стратегічна галузь, ймовірно, матимуть інші стимули, ніж решта галузей економіки Китаю. Тому ми виключимо з вибірки фірми, які належать до цих стратегічних галузей, і перевіримо надійність отриманих результатів. Як видно з табл. 4.12б, лише 27 із 1972 спостережень зазнали впливу від урядової політики виходу на зовнішні ринки. Результати практично ідентичні до результатів для повної вибірки. Відповідно, результати наших обчислень стійкі до впливу урядової політики виходу на зовнішні ринки.

Таблиця 4.12б

Аналіз дискретної моделі виживання для підприємств, які не належать до стратегічних галузей, визначених політикою виходу на зовнішні ринки

| Подія: перетворення на БНП | Очіку- ваний знак | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|--|-------------------------|-------------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|-------|------------------------|------|--------------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| log TRF | + | 0,47*** | 0,14 | 0,47*** | 0,14 | 0,49*** | 0,14 | 0,49*** | 0,14 | 0,48*** | 0,14 | 0,49*** | 0,14 |
| показник політичних зв'язків | + | 0,27*** | 0,1 | 0,14*** | 0,05 | 0,048*** | 0,02 | 0,024*** | 0,008 | 0,48** | 0,24 | 0,84** | 0,15 |
| середній рівень освіти | + | 0,63** | 0,33 | 0,65** | 0,32 | 0,65** | 0,32 | 0,67** | 0,32 | 0,65** | 0,32 | 0,62** | 0,32 |
| середній вік | + | 0,004 | 0,05 | 0,00002 | 0,05 | 0,006 | 0,05 | 0,004 | 0,05 | 0,02 | 0,05 | 0,02 | 0,05 |
| log фондоозброєності | +/- | -0,07 | 0,25 | -0,06 | 0,25 | -0,05 | 0,24 | -0,04 | 0,24 | -0,02 | 0,23 | -0,01 | 0,45 |
| фіксовані ефекти галузі (СГК) | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| фіксовані ефекти місця розташування | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 1945 | | 1945 | | 1945 | | 1945 | | 1945 | | 1945 | |
| log псевдоправ- доподібності | | -340,02 | | -339,23 | | -340,64 | | -340,14 | | -341,6 | | -341,83 | |

Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно; 2) стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми.

Також іншу поведінку при здійсненні закордонних інвестицій можна очікувати від підприємств сільськогосподарської та видобувної галузей Китаю. В цих галузях не у всіх країнах іноземні фірми можуть вільно здійснювати інвестиції. Наприклад, інвестиції у видобувну галузь обмежені існуванням відповідної сировини в тій чий іншій країні, так, компанія, що займається видобуванням міді, навряд чи буде здійснювати інвестиції у Сінгапур. Також

дуже ймовірно, що підприємства з цих галузей отримають підтримку від уряду Китаю, відповідно, їхні рішення щодо інвестицій менше обумовлені власною продуктивністю чи існуванням політичних зв'язків. Тому ми виключили з вибірки підприємства з видобувної і сільськогосподарської галузей і перевірили стійкість отриманих результатів моделі виживання.

Як видно з табл. 4.12в, після виключення з вибірки підприємств з видобувної і сільськогосподарської галузей, результати моделі виживання якісно залишаються незмінними з погляду статистично значущого позитивного впливу TFP, політичних зв'язків і середнього рівня освіти. Разом з тим при виключенні з вибірки сільськогосподарських і видобувних фірм політичні зв'язки і TFP показують сильніший вплив на ймовірність перетворення підприємства на нове БНП, що узгоджується з гіпотезою про специфічні характеристики цих галузей і урядову підтримку.

Таблиця 4.12в

Дискретний аналіз виживання при виключенні з вибірки підприємств сільськогосподарської та видобувної галузей

| Подія: перетворення на БНП | Очіку ваний знак | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|--|------------------------|-------------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|-------|------------------------|------|--------------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| log TFP | + | 0,51*** | 0,15 | 0,51*** | 0,15 | 0,52*** | 0,15 | 0,53*** | 0,15 | 0,51*** | 0,14 | 0,52*** | 0,14 |
| показник політичних зв'язків | + | 0,32*** | 0,12 | 0,16*** | 0,05 | 0,05*** | 0,02 | 0,03*** | 0,009 | 0,58** | 0,24 | 1,08** | 0,15 |
| середній рівень освіти | + | 0,64** | 0,34 | 0,66** | 0,33 | 0,66** | 0,33 | 0,67** | 0,33 | 0,66** | 0,32 | 0,63** | 0,36 |
| середній вік | + | -0,015 | 0,05 | -0,02 | 0,05 | -0,01 | 0,05 | -0,01 | 0,05 | -0,003 | 0,05 | 0,004 | 0,05 |
| log фондоозброєності | +/- | -0,19 | 0,31 | -0,18 | 0,31 | -0,17 | 0,3 | -0,15 | 0,29 | -0,14 | 0,28 | -0,11 | 0,45 |
| фіксовані ефекти галузі (СГК) | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| фіксовані ефекти місця розташування | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 1787 | | 1787 | | 1787 | | 1787 | | 1787 | | 1787 | |
| log псевдоправдоподіб ності | | -314,25 | | -313,65 | | -314,93 | | -314,6 | | -315,19 | | -315,43 | |

Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) Стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми.

Загальна продуктивність факторів підприємства — це залишковий член виробничої функції. Існує ймовірність, що цей залишковий член також підпадає під вплив політичних зв'язків підприємства, а значить, не є надійним показником TFP. Спробуємо використати альтернативні показники TFP у нашій моделі. Спершу побудуємо регресію TFP на політичні зв'язки, середній рівень освіти і середній вік директорів, а тоді виміряємо «фізичну» TFP, використовуючи відповідні залишкові члени.

Результати у табл. 4.12г демонструють, що вплив політичних зв'язків і нових показників TFP узгоджуються з попередніми результатами, з чого можна дійти висновку, що показник TFP, використаний в попередньому аналізі не був сильно залежним від політичних зв'язків. За використання нових вимірів TFP середній рівень освіти директорів продемонстрував дещо сильніший ефект, з чого випливає, що TFP виміряна як остаточний член виробничої функції може охоплювати людський капітал, представлений директорами підприємства.

Таблиця 4.12г

Дискретний аналіз виживання з альтернативними вимірами TFP

| Подія: перетворення на БНП | Очіку- ваний знак | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|--|-------------------------|-------------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|-------|------------------------|------|--------------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| log TFP | + | 0,47*** | 0,14 | 0,47*** | 0,14 | 0,49*** | 0,14 | 0,49*** | 0,14 | 0,48*** | 0,14 | 0,49*** | 0,14 |
| показник політичних зв'язків | + | 0,27*** | 0,1 | 0,14*** | 0,05 | 0,048*** | 0,02 | 0,024*** | 0,008 | 0,48** | 0,24 | 0,84** | 0,15 |
| середній рівень освіти | + | 0,63** | 0,33 | 0,65** | 0,32 | 0,65** | 0,32 | 0,67** | 0,32 | 0,65** | 0,32 | 0,62** | 0,32 |
| середній вік | + | 0,004 | 0,05 | 0,00002 | 0,05 | 0,006 | 0,05 | 0,004 | 0,05 | 0,02 | 0,05 | 0,02 | 0,05 |
| log фондоозброєності | +/- | -0,07 | 0,25 | -0,06 | 0,25 | -0,05 | 0,24 | -0,04 | 0,24 | -0,02 | 0,23 | -0,01 | 0,45 |
| фіксовані ефекти галузі (СГК) | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| фіксовані ефекти міся розташування | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 1945 | | 1945 | | 1945 | | 1945 | | 1945 | | 1945 | |
| log псевдоправ- доподібності | | -340,02 | | -339,23 | | -340,64 | | -340,14 | | -341,6 | | -341,83 | |

Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми.

Отже, у цьому розділі був використаний унікальний набір даних щодо китайських підприємств, офіційно зареєстрованих на біржі, для вивчення ролі політичних зв'язків і TFP на прийняття рішення щодо здійснення ПЗІ. Цей аналіз було присвячено пошуку відповіді на два питання, які порушуються в існуючих дослідженнях щодо ПЗІ з розвинених країн і країн, що розвиваються. Перше питання — чи традиційні теорії, що в основному зосереджуються на БНП з розвинених країн, можуть пояснити зростання ПЗІ з країн, що розвиваються. Висновки з нашого аналізу підтверджують широку застосовність традиційних теорій. Друге питання — чи специфічні характеристики БНП з країн, що розвиваються, такі як політичні зв'язки, мають сильний вплив на рішення щодо здійснення ПЗІ, як це впливало з нашої теоретичної моделі, розробленої і попередніх розділах. Емпіричні результати доводять, що політичні зв'язки підприємства, крім продуктивності цього підприємства, є одним з важливих чинників, який може вплинути на рішення щодо здійснення закордонних інвестицій фірмами Китаю, які офіційно зареєстровані на біржі. Такий результат підтверджує нашу теоретичну гіпотезу, що фірми з політичними зв'язками мають більше шансів перетворитись на БНП, ніж фірми без таких зв'язків. Крім того, було виявлено, що людський капітал, виміряний через середній рівень освіти директорів, також є важливим чинником при прийнятті рішення китайськими підприємствами щодо ПЗІ. Ми виявили додаткове емпіричне підтвердження на користь теоретичної гіпотези про обмеження ліквідності та політичні зв'язки. Емпіричні результати доводять, що ті підприємства, які оперують в умовах недорозвинених фінансових ринків, чи підприємства з більшою потребою у зовнішньому фінансуванні, отримують більше вигоди від існування політичних зв'язків. Тому основним каналом, через який політичні зв'язки впливають на ПЗІ компанії, є кредитне фінансування, що пов'язано з фінансовими обмеженнями і великим обсягом початкових капіталовкладень, які потрібні при першій закордонній інвестиції фірми.

Ми отримали вагоме свідчення про цінність політичних зв'язків підприємства з партією, яка перебуває при владі. Також проведено дослідження

доводить, що політичні зв'язки — критично важливий чинник при дослідженні поведінки підприємства у країні, що розвивається при недорозвинених ринках капіталу і слабкому інституційному середовищі — тобто в умовах, які притаманні не лише для Китаю, але і для України.

4.3. Основні чинники, що визначають місце призначення прямих закордонних інвестицій китайських підприємств

Подальше дослідження базується на останніх працях та попередніх розділах. Ми зосередимось на чинниках, які визначають географічне розташування нових підприємств за кордоном, що їх засновують БНП Китаю, а також особливо на впливі політичних зв'язків та TFP на вибір країни-реципієнта інвестицій. Також дослідимо відмінності впливу характеристик країни на неоднорідні фірми.

В останніх дослідженнях щодо місця розташування БНП, починаючи від плідних праць М. Мелітца [231] та Е. Гелпмана і ін. [210], вчені враховують не лише відмінності між країнами, але також і відмінності між характеристиками самих фірм, особливо неоднорідність їхньої продуктивності. Дослідження доводять, що відмінності у продуктивності фірм поряд з відмінностями у характеристиках різних країн відіграють важливу роль у поясненні виборі місця розташування БНП (наприклад, [343]). Нещодавнє дослідження Л. Юаня та Н. Панаркара [343] особливо важливе для нашого аналізу, оскільки присвячене рішенням щодо місця розташування БНП Китаю. Але праця Л. Юаня та Н. Панаркара дещо відрізняється від нашого аналізу. По-перше, вони зосередились на попередньому досвіді ПЗІ у країні-реципієнті, який мало саме підприємство або його конкуренти, тоді як ми досліджуємо перший вихід підприємства на ринок країни-реципієнта. По-друге, згадані вчені також приділяють увагу характеристиками фірми, таким як розмір, але важливість політичних зв'язків і TFP у їхній праці не розглядається. По-третє, характеристики країн у їхньому дослідженні не враховують деякі важливі

гравітаційні чинники, такі як відстань і митні тарифи, також вони ігнорують мережеву гіпотезу, яка широко використовується при аналізі вибору місця розташування БНП з країн, що розвиваються.

TFP та політичні зв'язки можуть сильно вплинути на рішення БНП щодо місця здійснення інвестицій, як було доведено у нашій теоретичній моделі у розділі 2. Фірми з кращими технологіями (які виміряні через TFP) мають вищі норми прибутку, а отже, можуть інвестувати у країни з менш сприятливим інвестиційним кліматом — наприклад, які потребують вищих постійних видатків, мають менший потенційний ринок чи нижчі торгові витрати. Аналогічно, фірми з хорошими політичними зв'язками відчують менше обмежень у ліквідності, а отже, з більшою ймовірністю зможуть інвестувати в країни з вищими витратами входження.



Рис. 4.8. Географічний розподіл закордонних утворень БНП Китаю [529]

Окрім TFP і політичних зв'язків фірми, а також характеристик країни, що широко використовуються у гравітаційних моделях, ми мали звернути увагу на мережеву гіпотезу [264]. Важливість ділових, соціальних і політичних мереж між Китаєм та іншими країнами, особливо країнами Південно-східної Азії,

підкреслюється емпіричними дослідженнями [243; 243; 154; 157]. Мережева гіпотеза робить припущення, що неекономічні чинники, такі як культурні та політичні зв'язки між країною-донором і реципієнтом, також дуже важливі для визначення місця інвестування БНП. Мережева гіпотеза узгоджується з нашим дослідженням, оскільки, як можна побачити з рис. 4.8, майже половина закордонних дочірніх компаній китайських фірм розташовані у Азії¹⁹, де концентрація етнічного китайського населення є традиційно високою, а отже, соціальні і ділові мережі — сильні і впливові.

Соціальні, ділові та політичні мережі можуть сприяти китайським БНП різними шляхами. По-перше, вони допомагають подолати неформальні торговельні бар'єри, такі як асиметрія інформації, а отже, забезпечують кращі можливості для бізнесу. По-друге, вони захищають БНП в умовах слабких інституційної та правової систем. Наприклад, такі мережі можуть знизити ризик експропріації власності. І нарешті, вони допомагають БНП швидко знайти надійного місцевого дистриб'ютора, а отже, знижують витрати на дистрибуцію і обслуговування [264]. Таким чином характеристики культурних і політичних мереж, такі як концентрація етнічно китайського населення у країні, що є потенційним реципієнтом інвестицій, і міжнародна допомога, що її Китай надає цій країні, будуть включені як важливі незалежні змінні у нашому дослідженні, крім інших характеристик країни і підприємства.

Загалом, емпіричні дослідження щодо вибору місця здійснення закордонних інвестицій доводять, що і характеристики країни і характеристики самого підприємства мають бути включені у структуру емпіричної моделі. На основі наукових праць і результатів, отриманих в попередніх розділах, основними характеристиками фірми, що входять у модель, будуть TFP, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів. Серед характеристик країни використано не лише традиційні показники гравітаційного аналізу, але також виміри культурних і політичних мереж, а також забезпеченість природними ресурсами, через високу

¹⁹ Азія приймає 50 % китайських дочірніх підприємств за кордоном, на Європу, Північну Америку і Африку припадає по 15 %, тоді як на Латинську Америку і Океанію — по 3 %.

концентрацію закордонних підприємств китайських БНП в Азії та інтенсивні дебати щодо експлуатації природних ресурсів китайськими БНП.

У дослідженні використано унікальний набір даних щодо новостворених китайських БНП у 2012–2017 рр. Вибірка БНП отримана зі всіх компаній Китаю, офіційно зареєстрованих на китайських біржах, а саме Шеньчженьської фондової біржі та Шанхайської фондової біржі. Досліджено також відкладений вплив характеристик країни і підприємства від 2011 року на рішення щодо першої ПЗІ у 2012–2017 рр.

Оскільки у дослідженні розглядається лише заснування нових дочірніх закордонних підприємств, а не зовнішню торгівлю БНП, для вивчення впливу змінних на рівні країни і підприємства на рішення щодо місця здійснення ПЗІ було використано логістичну регресію.

Нагадаємо, що у теоретичній моделі граничне значення продуктивності ПЗІ (рівняння 6) задовольняє

$$\ln\theta_I = \frac{1}{\sigma - 1} [\ln(G(\phi)) + \ln(\rho f_I - \mu f_X) - \ln A - \ln(1 - \tau^{1-\sigma})]$$

З цього слідує, що ймовірність заснування нового дочірнього закордонного підприємства дорівнює ймовірності того, що продуктивність фірми є вищою за порогову продуктивність, яку можна виразити, як функцію мікро- і макрохарактеристик — таких як продуктивність, політичні зв'язки, потенційний ринковий попит у країні-реципієнті, витрати на ведення торгівлі та витрати входження для ПЗІ.

$$\Pr(y_{ic} = 1) = \Pr(\theta_i > \theta_I) = \Pr \left\{ \theta_i > \left[\frac{G(\phi) \cdot (\rho f_I - \mu f_X)}{A \cdot (1 - \tau^{1-\sigma})} \right]^{\frac{1}{\sigma-1}} \right\}$$

Рівняння основної логістичної моделі може бути записане так:

$$\Pr(y_{ic} = 1) = \Phi(\alpha + \gamma X_i + \beta F_c + \varepsilon_{ic})$$

Ліва сторона рівняння — це ймовірність того, що китайське БНП i вперше заснує закордонну дочірню компанію в іншій країні c протягом 2012–2017 рр. y_{ic} — це змінна дихотомічного (двійкового) відгуку, яка може набувати значення

1, якщо фірма i вперше заснувала хоча б одне дочірнє підприємство у зарубіжній країні c протягом 2012–2017 рр., або 0, якщо фірма не здійснювала ніяких прямих інвестицій у цій країні протягом зазначеного періоду.

$\Phi(\cdot)$ — це логістична кумулятивна функція розподілу. Незалежні змінні включають, як характеристики фірми, позначені як вектор X_i , так і характеристики країни, позначені як вектор F_c .

ε_{ic} — це залишковий член, що відображає не спостережувані чинники як на рівні фірми, так і на рівні країни.

Враховуючи попередні дослідження М. Чен і М. Мура [180], ми також дослідили відмінності впливу характеристик країни на фірми з різними рівнями політичних зв'язків та різною продуктивністю. Включення членів, що характеризують взаємодію між характеристиками фірми і країни, відповідно змінить коефіцієнти векторів X_i та F_c , що не відображено у рівнянні основної моделі, але буде пояснено у відповідних емпіричних результатах.

Характеристики країн-реципієнтів F_c допомагають виокремити і дослідити різні мотиви, які спонукають фірми з Китаю здійснювати прямі інвестиції у зарубіжні країни. Перший мотив — пошук ринків чи уникнення тарифів — виокремлюється відповідно до низки емпіричних досліджень (наприклад, [322]). Мотив пошуку ринків обумовлює горизонтальні ПЗІ, що мають на меті обслуговування іноземних ринків та оминання митних тарифів через дублювання виробництва у іншій країні. Якщо горизонтальні ПЗІ переважають в іноземному інвестуванні, яке перший раз здійснюють китайські фірми, тоді показники, що характеризують іноземні ринки, такі як ВВП чи ВВП на душу населення, як очікується, будуть мати позитивний і статистично значимий вплив на ймовірність заснування нового закордонного дочірнього підприємства, а показники митних тарифів, такі як розмір митних ставок, теж матимуть позитивний ефект. В іншому випадку, якщо горизонтальні ПЗІ не є поширеними серед іноземного інвестування фірм Китаю, ці змінні не будуть статистично значимими. Видатки на транспортування, як один із часто використовуваних показників для характеристики торгових бар'єрів, мають неоднозначний вплив. З одного боку,

вищі витрати на транспортування, виміряні як відстань між Китаєм і країною-потенційним реципієнтом інвестицій, можуть бути мотивом для здійснення інвестицій і прямого обслуговування іноземного ринку, а з іншого, вони можуть стримувати ПЗІ через вищі витрати на моніторинг і контроль іноземних дочірніх компаній та на поставку проміжних товарів для виробництва.

По-друге, слід врахувати джерела порівняльної переваги, тобто різницю у забезпеченості факторами виробництва, що обумовлює інший тип прямого інвестування — вертикальні ПЗІ. Якщо вертикальні ПЗІ є поширеними серед китайських ПЗІ, тоді коефіцієнт показника надлишку капіталу, як очікується, буде статистично значимим, хоча знак може бути як позитивним, так і негативним, залежно від капіталоінтенсивності конкретного БНП, а отже, треба вивчати члени, що характеризують взаємодію між характеристиками країни і фірми.

По-третє, якщо пошук природних ресурсів — один з мотивів, що сильно впливає на місце здійснення ПЗІ з Китаю, тоді забезпеченість країни природними ресурсами, як очікується, буде мати позитивний і статистично значимий вплив на ймовірність ПЗІ.

І нарешті, крім макроекономічних чинників, треба дослідити мережеву гіпотезу. Як було зазначено вище, мережі особливо важливі для БНП з країн, що розвиваються. Мережеву гіпотезу можна досліджувати на двох рівнях. На рівні країни історичні чи політичні зв'язки Китаю з країною — потенційним реципієнтом інвестицій у формі ефективних двосторонніх інвестиційних угод чи гуманітарної допомоги з Китаю можуть сприяти китайським БНП, знижуючи витрати на входження і ризик експропріації. На макрорівні персональні та ділові зв'язки, такі як Світова конвенція китайських підприємців²⁰, можуть допомогти фірмам Китаю обрати прибуткові проекти і надійних дистриб'юторів. Таким чином, очікується, що показники мереж, такі як ступінь концентрації етнічно китайського населення у країні-потенційному реципієнті інвестицій і гуманітарна

²⁰ Світова конвенція китайських підприємців (World Chinese Entrepreneurs Convention, WCEC) раз на два роки проводить зустрічі для китайських підприємців з усього світу. Її метою є встановлення і сприяння співпраці між китайськими підприємцями, що ведуть бізнес у різних країнах. Серед засновників WCEC — Китайська торгово-промислова палата у Сінгапурі, Китайська головна торгово-промислова палата (Гонконг) і Тайсько-китайська торгово-промислова палата.

допомога з Китаю, будуть мати позитивний і статистично значимий вплив на ймовірність заснування закордонного дочірнього підприємства БНП Китаю.

Характеристики підприємств у регресії включають TFP, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів. Теоретичні та емпіричні результати, отримані у попередніх розділах, доводять, що TFP, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів позитивно впливають на ймовірність закордонного інвестування. Разом з тим, як прогнозує теоретична модель, граничне значення продуктивності і політичні зв'язки відрізняються залежно від характеристик країн. У сучасних наукових працях [343; 180] на прикладі даних США і Франції відповідно можна знайти докази, що різна гранична продуктивність призводить до вибору різних напрямків інвестування. Отже, у нашому аналізі за два етапи буде досліджено відмінності впливу макрохарактеристик країн-реципієнтів на неоднорідні БНП Китаю. На першому етапі буде використано макроекономічні дані на рівні країн, щоб визначити зміни граничної продуктивності і політичних зв'язків з врахуванням ринкової «привабливості» країни-реципієнта. Далі у регресії буде використано показник взаємодії характеристик фірми з характеристиками країни, щоб визначити, чи вплив політичних зв'язків і продуктивності стає більшим при несприятливому інвестиційному кліматі, який передбачає менший потенційний ринок, вищі витрати входження і вищі витрати на ведення торгівлі.

Також контролюється місце розташування материнського БНП у материковому Китаї через включення фіктивної змінної провінції. Як було пояснено у попередньому розділі, в Китаї є 34 провінції і регіони. Якість інституційного середовища і ринкові умови в різних провінціях можуть бути дуже відмінними. Фірми, які перебувають в кращих ринкових умовах та інституційному середовищі, мають більше можливостей інвестувати в зарубіжні країни. Набір фіктивних змінних провінції також може охопити не спостережувані характеристики, притаманні провінціям, такі як побічні ефекти від ПП в Китай. Щоб врахувати не спостережувані чинники, притаманні різним галузям, у регресію також включено набір фіктивних змінних галузі.

Вибірка, використана в аналізі, включає усі БНП Китаю, які офіційно зареєстровані на біржі і протягом 2012–2017 рр. створили хоча б одне дочірнє підприємство за кордоном вперше у певній країні. За досліджуваний період 610 БНП Китаю створили дочірні компанії у 50-ти країнах світу. Найбільша кількість дочірніх підприємств, створених одним БНП, становить 32, найменша — 1.

Оскільки в центрі дослідження є вибір країни призначення, якщо фірма засновує більше одного дочірнього підприємства у певній країні-реципієнті, ми враховуємо лише одне з них, іншими словами додаткові дочірні підприємства, засновані тим же БНП у тій самій країні, опускаються з вибірки. Таким чином, після виключення випадків повторного інвестування у ту саму країну тим же БНП, у вибірці залишилось 558 нових дочірніх підприємств у країнах-реципієнтах. Найбільша кількість країн, охоплених одним БНП за досліджуваний період, становить 21, найменша — 1, що означає, якщо БНП не зробило жодної інвестиції у нову для себе країну протягом досліджуваного періоду, воно не включається у вибірку.

Для кожної фірми існує стільки рядків даних, скільки є потенційних країн-реципієнтів інвестицій, де можна було заснувати нове дочірнє підприємство, тобто загалом 50 країн. Слід відмітити, що вибір способу інвестування (будівництво нового підприємства, спільне підприємство, чи злиття і поглинання) у цьому дослідженні не розглядається через обмеженість доступних даних. Щоб краще дослідити причинно-наслідкові зв'язки, пов'язані з вибором країни призначення для ПЗІ протягом 2012–2017 рр., використано лагові змінні від 2011 р. для характеристик країни і фірми.

Вибірка країн-потенційних реципієнтів охоплює 50 країн і регіонів, у які протягом 2012–2017 рр. було вкладено хоча б одну пряму інвестицію з Китаю. До них належать (за континентами ²¹): у Азії — В'єтнам, Спеціальний адміністративний регіон Гонконг, Індія, Індонезія, Казахстан, Катар, Кіпр, КНДР, Лаоська Народно-Демократична Республіка, Малайзія, Монголія, Об'єднані Арабські Емірати, Пакистан, Сінгапур, Таїланд, Туреччина, Філіппіни, Японія; в

²¹ Класифікація країн за континентами подана згідно з класифікацією Статистичного відділу ООН

Європі — Бельгія, Велика Британія, Данія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Польща, Російська Федерація, Франція, Чеська Республіка, Швеція; в Африці — Ліберія, Нігер, ПАР, Танзанія, Центральна Африканська Республіка; в Північній Америці — Бермудські острови, Віргінські острови, Кайманові острови, Канада, Мексика, Панама, США; у Південній Америці — Аргентина, Бразилія, Еквадор, Суринам; в Океанії — Австралія, Маршалові острови.

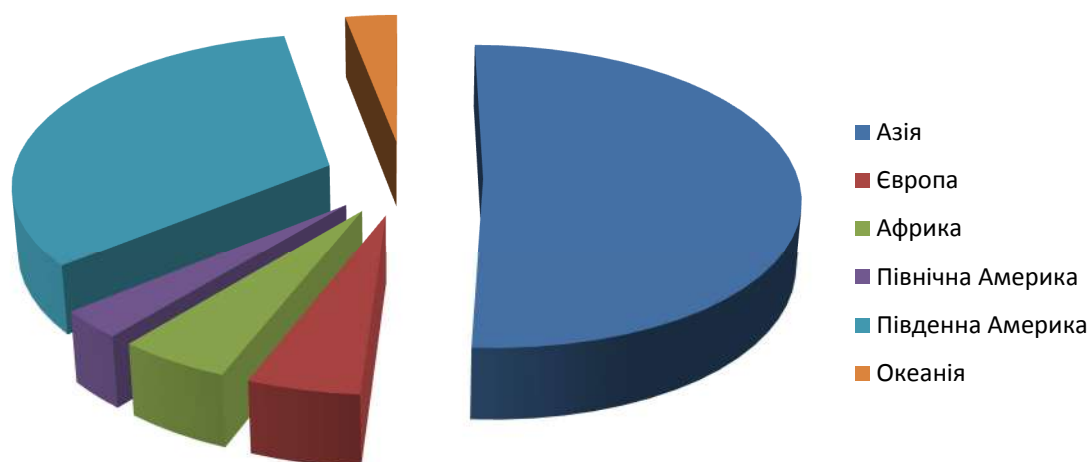


Рис. 4.9. Географічний розподіл потоків ПЗІ Китаю у 2012–2017 рр.

Розроблено автором

Розподіл новостворених закордонних дочірніх підприємств китайських БНП у цих країнах за відповідними континентами представлено на рис. 4.9.

Порівняно з рис. 4.8, який демонструє географічний розподіл усіх існуючих дочірніх підприємств Китаю, заснованих усіма китайськими фірмами, як приватними, так і акціонерними, рис. 4.9 показує, що вибірка фірм, офіційно зареєстрованих на біржі, яка використовується у цьому дослідженні, загалом подібна на загальний вибір країн-реципієнтів загальної множини китайських БНП. Як і вибірка (рис. 4.9) так і загальна множина (рис. 4.8) більше половини прямих інвестицій спрямовують в Азію. Географічний розподіл інвестицій

вибірки (рис. 4.9) продемонстрував, що на другому місці є Південна Америка, тоді як розподіл загальної множини (рис. 4.8) показує, що в Європі, Африці і Північній Америці розміщено більше дочірніх підприємств, ніж у Південній Америці. Тобто можна дійти висновку, що офіційно зареєстровані на біржі компанії віддають більше переваги Південній Америці, ніж уся сукупність китайських компаній.

Залежною змінною у емпіричному аналізі є фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо протягом 2012–2017 рр. фірма створила хоча б одне дочірнє підприємство у цій країні, або нулю, якщо протягом цього періоду фірма не вкладала прямих інвестицій у цю країну. Ця змінна побудована за даними щодо інвестиційної діяльності офіційно зареєстрованих на біржі китайських компаній, які отримані з «Інформації щодо афілійованих компаній» від «Shenzhen GTA Technology Company Ltd.» сформованої на основі їхньої бази даних «Дослідження фондового ринку та бухгалтерського обліку Китаю» (база даних CSMAR). Ці дані отримані зі щорічних звітів компаній і надають інформацію щодо місця розташування і назви утворень, якщо такі були протягом певного року. Інформація про місце розташування використана для визначення країни-реципієнта.

Незалежні змінні включають характеристики фірми і країни. Характеристики фірми — це політичні зв'язки, TFP, показник фондоозброєності фірми, середній рівень освіти директорів. Відповідні показники і джерела їхнього отримання описані у попередньому розділі. Інтенсивність використання кваліфікованої робочої сили фірми вимірюється за часткою інженерів і технічного персоналу у загальній кількості працівників, де кількість інженерів і технічного персоналу зібрані безпосередньо з щорічних звітів компаній за 2011 р. Фіктивна змінна галузі і фіктивна змінна провінції побудовані на Стандартних галузевих кодах і місці розташування штаб-квартири фірми, отриманих з бази даних «Mergent Online».

Характеристики країни включають часто використовувані змінні гравітаційного аналізу, а також показники забезпеченості природними

ресурсами і показники мереж. Для виміру мотиву пошуку ринків використано валовий внутрішній продукт (ВВП) за паритетом купівельної спроможності (ПКС), отриманий з бази даних Світового банку «Показники світового розвитку». Гіпотеза пошуку ринків, як спонукальної мотивації для ПІІ, стверджує, що чим більшим є потенційний ринок країни-реципієнта, тим більша ймовірність, що фірма забажає розмістити в цій країні дочірнє підприємство, щоб скористатись потенційно великим місцевим попитом. ВВП за ПКС на душу населення є показником загального розвитку країни [231]. Торгові бар'єри, виміряні як ставки мит за галузями, також включені, щоб врахувати мотив обходження митних тарифів. Гіпотеза обходження митних тарифів, як спонукальної мотивації для ПІІ, стверджує, що, чим вищими є торгові бар'єри, тим більша ймовірність того, що фірма надасть перевагу ПІІ, а не експорту в країну-реципієнт, щоб знизити витрати на ведення торгівлі і прямо обслуговувати ринок країни. Використовувані митні тарифи на рівні галузей, які накладаються країнами на імпорту від китайських підприємств, отримані з бази даних ЮНКТАД «TRAINS». Видатки на транспортування виміряні за відстанню між Пекіном і столицею країни-реципієнта. Дані про відстань взяті з бази даних СЕРІІ і обчислені за формулою дуги великого кола, таким чином, включають внутрішні відстані. Забезпеченість чинниками виробництва зарубіжних країн вимірюється за допомогою двох змінних. Спершу було використано частку населення з вищою освітою (за даними Світового банку) як показник забезпеченості країни кваліфікованою робочою силою, а тоді було використано показник фондоозброєності країни як вимір забезпеченості країни-реципієнта капіталом, при чому цей показник обчислювався як співвідношення сукупного капіталу до робочої сили у 2011 році. Сукупний капітал країн у 2011 році було отримано з даних Світового банку.

Крім згаданих показників, які часто використовуються у дослідженнях для характеристики країн, у регресію також включено забезпеченість природними ресурсами, для того, щоб врахувати мотив пошуку природних ресурсів при

здійсненні інвестицій. Відповідно до даних Геологічної служби США, від 1992 року Китай використовує найбільшу частку залізної руди у світі. У 2005 році імпорт залізної руди перевищив 100 млн тон. Як швидко зростаюча економіка з величезним населенням, Китай збільшує попит і на інші природні ресурси — нафту, вугілля, мідь. Таким чином, можна з вірогідністю стверджувати, що видобування природних ресурсів — це один з основних мотивів, які спонукають швидке зростання ПЗІ Китаю, а отже, при дослідженні слід враховувати рівень забезпеченості природними ресурсами країни-потенційного реципієнта. Змінна побудована таким чином, щоб враховувати середнє значення частки доведених запасів нафти, залізної руди, міді і вугілля країни у загальних світових запасах цих ресурсів. Розвідані запаси нафти отримані з «Всесвітньої книги фактів» ЦРУ. Розвідані запаси мідної і залізної руди — зі статистики Геологічної служби США, розвідані запаси вугілля, придатного для видобування — з даних Управління енергетичною інформацією США.

Ще одна важлива характеристика країни, яка аналізується у дослідженні — це соціальні, ділові і політичні мережі, сформовані між Китаєм та іншими країнами. Щоб виміряти ці мережі у дослідженні пропонуються три змінні. По-перше, як і у праці Дж. Рауха і В. Тріндейда [243], ділові і соціальні мережі вимірюються через коефіцієнт концентрації етнічного китайського населення у країні-потенційному реципієнті інвестицій. Як довів К. Гайм [206] при порівнянні БНП з США і країн, що розвиваються, етнічні зв'язки відіграють важливу роль для вибору країни-реципієнта для БНП з країн, що розвиваються. Дж. Раух і В. Тріндейд [243] стверджують, що етнічні китайці формують сильну міжнародну мережу через Світову конвенцію китайських підприємців, а етнічних китайців у зарубіжних країнах легше ідентифікувати, ніж інші типи мереж. Коефіцієнт концентрації етнічного китайського населення рахується як співвідношення кількості етнічних китайців до загального населення країни. Дані узяті з бази даних Бібліотек університету Огайо «Розподіл етнічного китайського населення у світі».

По-друге, історичні і політичні зв'язки між Китаєм та іноземною країною виміряні через кількість проектів гуманітарної допомоги, що їх Китай надавав цій країні протягом 1990–2011 рр. Статистичні дані щодо гуманітарної допомоги отримано з бази даних «AidData», яка надає вичерпну інформацію щодо діяльності, пов'язаної з наданням Китаєм допомоги іншим країнам. Ця база даних побудована на основі «Щорічника торгівлі Китаю» та «Альманаха міжнародних економічних відносин і торгівлі Китаю», що їх публікує Міністерство торгівлі Китаю. Змінна гуманітарної допомоги відображає інтенсивність цієї допомоги, враховуючи кількість проектів, які були реалізовані у певній країні протягом 1990–2011 рр. Звичайно, було б більш надійно використати як змінну грошову оцінку проектів, але інформація, яку можна отримати зі щорічників, в основному містить кількість завершених проектів у певній країні.

Ще одним виміром історичних і політичних зв'язків Китаю з певною країною можуть бути двосторонні інвестиційні угоди. Можна стверджувати, що китайські фірми з більшою ймовірністю інвестують у країни, з якими в Китаю підписано двосторонню інвестиційну угоду, оскільки такі угоди забезпечують більш сприятливі умови. Дані щодо двосторонніх інвестиційних угод отримані з ЮНКТАД. Це фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо зарубіжна країна мала ефективну (а не лише підписану) двосторонню інвестиційну угоду з Китаєм до 31 грудня 2011 року, а в іншому випадку, дорівнює нулю.

Останньою використаною у дослідженні ключовою змінною є витрати на входження у країну, тобто постійні витрати здійснення ПЗІ. Метою включення цієї змінної є перевірка припущення щодо каналу, яким політичні зв'язки фірми впливають на ПЗІ, а саме, що політичні зв'язки допомагають легше отримати доступ до великих обсягів фінансування на сприятливих умовах, коли фірма стикається з обмеженнями ліквідності і великими витратами на входження у країну, що є потенційним реципієнтом інвестицій. Витрати на входження у країну-реципієнта виміряні за показником «витрати на започаткування нового бізнесу» з бази даних «Показники світового розвитку» Світового банку. Ці

витрати нормалізовано завдяки обрахунку відсоткової частки витрат на реєстрацію нового бізнесу у валовому національному доході на душу населення.

Показники та очікуваний знак незалежних змінних, а також джерела даних підсумовано у табл. 4.13, а узагальнена статистика щодо даних наведена у табл. 4.14.

Таблиця 4.13

**Інформація щодо емпіричних гіпотез,
показників і джерел даних дослідження**

| Характеристики | Гіпотеза | Очікуваний знак | Показники | Джерело даних |
|-----------------------|---|-----------------|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Характеристики країни | Мотив пошуку ринків | + | ВВП за ПКС | «Показники світового розвитку» |
| | | + | ВВП за ПКС на душу населення | «Показники світового розвитку» |
| | | +/- | Відстань | СЕРП |
| | | + | Митні тарифи (на рівні галузі) | ЮНКТАД |
| | Мотив здобуття порівняльної переваги | +/- | Коефіцієнт фондоозброєності | Власна оцінка за даними «Показників світового розвитку» |
| | | +/- | Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | «Показники світового розвитку» |
| | Мотив отримання доступу до природних ресурсів | + | Середня частка розвіданих запасів нафти, міді, залізної руди і вугілля | «Всесвітня книга фактів» ЦРУ, Геологічна служба США, Управління енергетичною інформацією США. |
| | Мережева гіпотеза | + | коефіцієнт концентрації етнічного китайського населення | Бібліотеки університету Огайо |
| | | + | гуманітарна допомога | AidData |
| | | + | двосторонні інвестиційні угоди | ЮНКТАД |

Продовження табл. 4.13

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------|-------------------|---|--|---|
| Характеристики фірми | Продуктивність | + | Загальна продуктивність факторів (TFP) | Власна оцінка на основі бази даних «CompuSTAT Global» |
| | Політичні зв'язки | + | Різні способи вимірювання | Побудовані на основі річних відкритих звітів |
| | Людський капітал | + | Середній рівень освіти директорів | Побудовано на основі річних відкритих звітів |

Розроблено автором

Таблиця 4.14

Зведена статистика дослідження

| | Змінні | Середнє значення | Стандартне відхилення | Мін. знач. | Макс. знач. |
|-----------------------|--|------------------|-----------------------|------------|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Характеристики фірми | Нові дочірні підприємства | 0,04 | 0,19 | 0 | 1 |
| | TFP | 2,58 | 1,93 | -5,09 | 6,12 |
| | Політичні зв'язки (сума) | 0,8 | 1,28 | 0 | 11 |
| | Політичні зв'язки (зважена сума) | 1,72 | 2,81 | 0 | 24 |
| | Політичні зв'язки (відсоток) | 3,98 | 6,09 | 0 | 41,18 |
| | Політичні зв'язки (зважений відсоток) | 8,59 | 13,11 | 0 | 82,35 |
| | Політичні зв'язки (фіктивна змінна) | 0,44 | 0,5 | 0 | 1 |
| | Політичні зв'язки (лише високопосадовці) | 0,13 | 0,33 | 0 | 1 |
| | Середній рівень освіти | 3,26 | 0,35 | 2,38 | 4,5 |
| | Показник фондоозброєності фірми | 0,51 | 0,64 | 0,03 | 5,12 |
| Характеристики країни | ВВП за ПКС | 12,42 | 10,92 | 0,53 | 30,19 |

Продовження табл. 4.14

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|-------|-------|------|-------|
| | ВВП (ПКС) на душу населення | 11,63 | 10,02 | 0,76 | 29,23 |
| | Ставки митних тарифів | 1,25 | 1,43 | -3,5 | 5,01 |
| | Відстань | 8,41 | 0,66 | 6,39 | 9,62 |
| | Показник фондоозброєності країни | 10,32 | 1,4 | 7,02 | 12,32 |
| | Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | 11,39 | 5,84 | 2,6 | 18,87 |
| | Забезпеченість природними ресурсами | 0,74 | 1,14 | 0 | 3,77 |
| | Коефіцієнт концентрації етнічного китайського населення | 4,68 | 3,25 | 0 | 11,46 |
| | Гуманітарна допомога | 1,34 | 3,27 | 0 | 15 |
| | Двосторонні інвестиційні угоди | 0,47 | 0,5 | 0 | 1 |
| | Витрати на входження | 2,27 | 1,13 | 0,33 | 4,51 |

Примітка: всі змінні — натуральні логарифми, за винятком нових дочірніх підприємств, гуманітарної допомоги, двосторонніх інвестиційних угод і середнього рівня освіти директорів.

Отже, на основі цих даних спробуємо проаналізувати теоретичні гіпотези щодо граничної продуктивності і граничних політичних зв'язків БНП Китаю, виведені у другому розділі. Гіпотези 2 і 4 стверджують, що країни-реципієнти з гіршими інвестиційними умовами (виміряними через нижчий ринковий попит, вищі витрати на ведення торгівлі і вищі витрати на входження) потребують вищої граничної продуктивності і більших граничних політичних зв'язків фірми. У роботах С. Йєпла [343] та М. Чен і М. Мура [180] знаходимо свідчення на

прикладі США і Франції, відповідно, що для різних країн характерна різна гранична продуктивність.

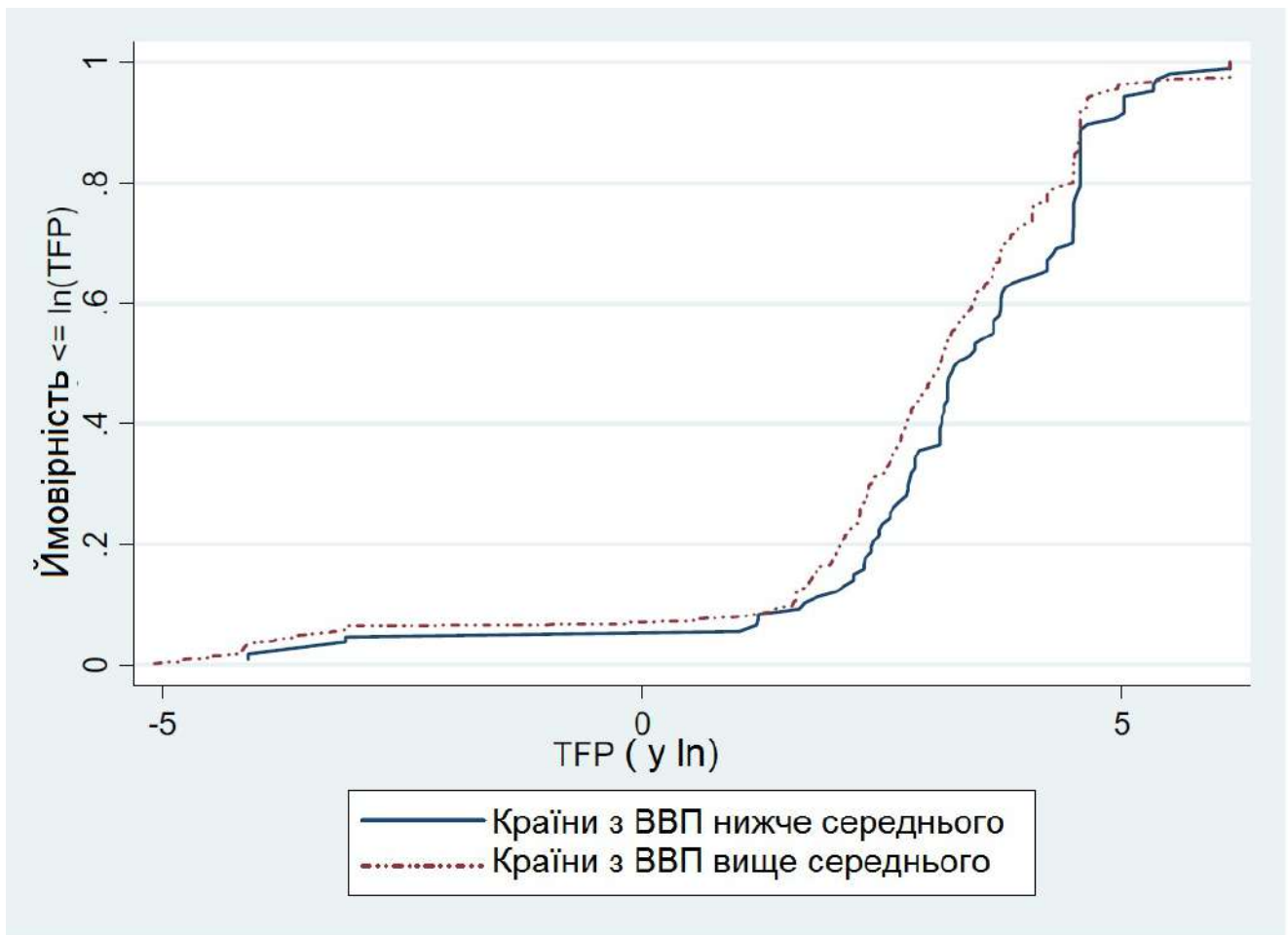


Рис. 4.10. Інтегральний розподіл TFP у двох групах країн

Побудовано автором

Спершу було застосовано інтегральну функцію розподілу TFP БНП для двох груп країн: перша група з ВВП вищим за середній рівень вибірки усіх потенційних країн-реципієнтів, друга група — з ВВП нижчим за середнє значення. Цей аналіз ґрунтується на припущенні, наведеному у дослідженні М. Чен і М. Мура щодо функції розподілу TFP у різних групах країн. При особливій функціональній формі функції розподілу TFP, інтегральний розподіл кумулятивних ймовірностей у країнах з більш «жорстким» інвестиційним кліматом, як очікується, буде стохастично домінувати над розподілом у країнах з «м'якшим» інвестиційним кліматом. Як видно з рис. 4.10, країни з ринковим

потенціалом нижче середнього, як правило, приваблюють інвестиції з БНП з вищою TFP.

Після цього було перевірено гіпотезу про відмінні ефекти характеристик країни на граничні значення TFP через регресію граничного значення TFP у різних країнах-реципієнтах на відповідні характеристики країн. Виміри сприятливості інвестиційних умов включали ВВП, митні тарифи і витрати на входження, відповідно до рівняння (2.11). Результати регресії наведено у табл. 4.15а. Ці результати відповідають гіпотезі, що для країн-реципієнтів з несприятливішими умовами для ПІ, вираженими через нижчий ВВП чи вищі витрати на входження, можна очікувати вищі мінімальні значення TFP. Іншими словами, лише БНП з дуже високою продуктивністю спроможні інвестувати у країни з малим потенційним ринковим попитом (виміряним через ВВП) і високими витратами на входження. Зниження ВВП країни-реципієнта на 1 % пов'язане зі зростанням граничної TFP на 18 %. Зниження митних тарифів на 1 % пов'язане зі зростанням мінімальної TFP на 1 %, хоча цей зв'язок не є статистично значимим. Що більше, зростання на 1 % витрат на входження може спричинити збільшення порогової TFP на 62 %.

Таблиця 4.15а

Вплив характеристик країн на граничну TFP

| Залежна змінна: гранична TFP | | | |
|------------------------------|----------------|----------|------|
| Показник | H ₀ | коэф. | С.П. |
| ВВП | - | -0,18*** | 0,02 |
| Митні тарифи | - | -0,01 | 0,18 |
| Витрати на входження | + | 0,62** | 0,32 |
| R-squared | | 0,47 | |
| Prob>F | | 0,00 | |

Примітка: 1) всі змінні у натур. логар.; 2) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.

Якщо усі доступні характеристики країн включити у регресію вище, виникне проблема мультиколінеарності між витратами на входження та іншими характеристиками країн. Тому результати регресії з усіма характеристиками за виключенням витрат на входження представлені у табл. 4.15б. Через обмежену кількість спостережень, високу кореляцію між незалежними змінними і відсутні дані у характеристиках країн, жодна зі змінних не демонструє статистично значимого ефекту.

Таблиця 4.15б

Ефекти усіх характеристик країн на граничну TFP

| Залежна змінна: гранична TFP | | | |
|---|----------------|-------|-------|
| Показник | H ₀ | коэф. | С.П. |
| ВВП | - | -0,04 | 0,18 |
| ВВП на душу населення | - | 0,04 | 0,14 |
| Митні тарифи | - | -0,05 | 1,34 |
| Відстань | +/- | 19,24 | 11,42 |
| Коефіцієнт фондоозброєності країни | +/- | -3,75 | 2,26 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | +/- | -0,18 | 0,25 |
| Забезпеченість природними ресурсами | +/- | -2,94 | 1,51 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | - | 0,45 | 0,69 |
| Гуманітарна допомога | - | 1,77 | 2,26 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | - | 0,28 | 4,73 |
| R-squared | | 0,93 | |
| Prob>F | | 0,59 | |

Примітка: 1) всі змінні у натур. логар.; 2) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.

Далі дослідимо зв'язки між інвестиційними умовами зарубіжних країн і політичними зв'язками БНП Китаю. Оскільки результати виявились стійкими до різних вимірів політичних зв'язків, у цій частині аналізу ми наводимо лише дані для кількості директорів з політичними зв'язками, як показника політичної заангажованості фірми, але для економетричного аналізу на рівні фірми будемо наводити результати для усіх вимірів рівня політичних зв'язків.

Спершу було побудовано інтегральну функцію розподілу політичних зв'язків БНП Китаю для двох груп країн — з високими витратами на входження і низькими витратами на входження. На рис. 4.11 зображено, що БНП Китаю у країнах з високими витратами на входження мають вищий рівень політичних зв'язків, ніж ті, що інвестують у країни з низькими витратами на входження.

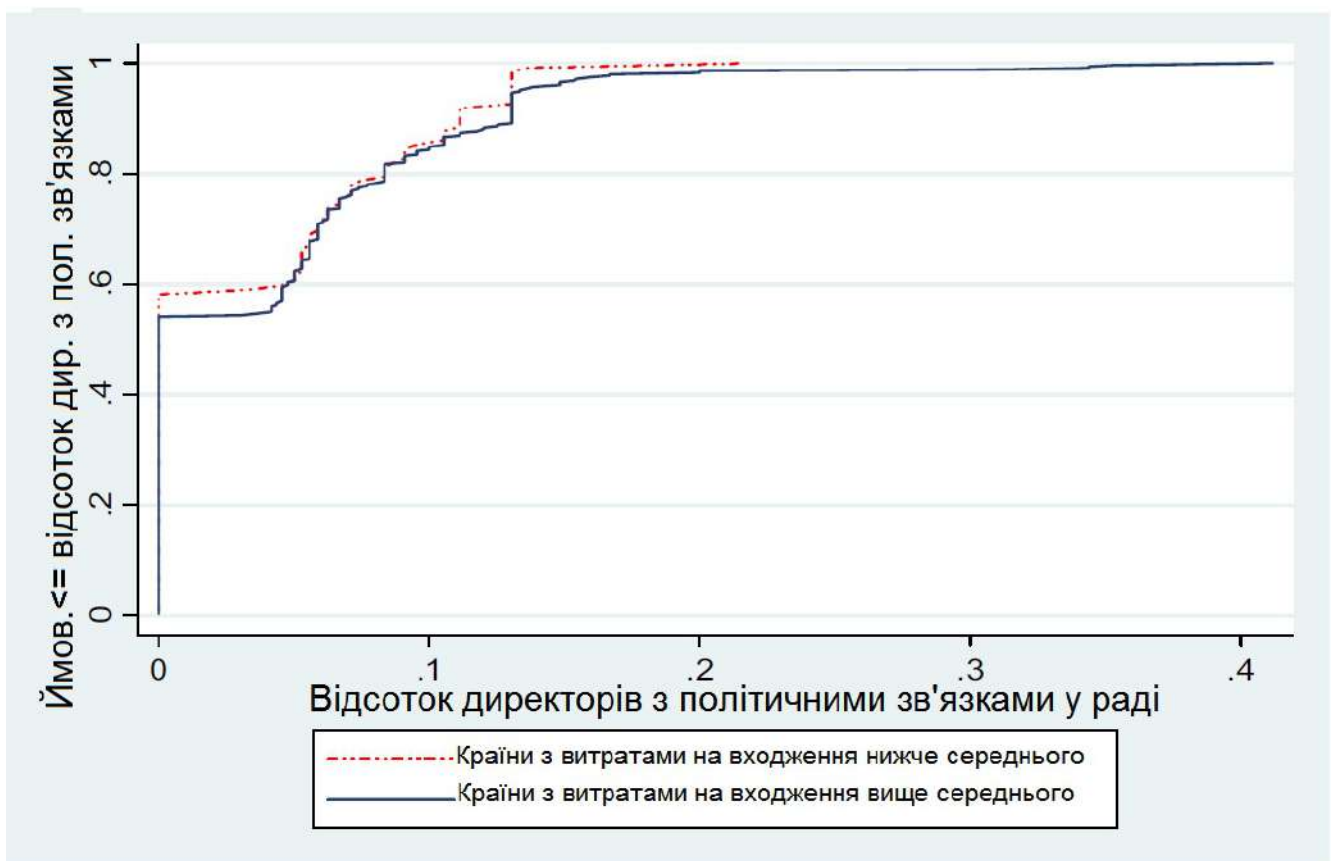


Рис. 4.11. Інтегральний розподіл політичних зв'язків у двох групах країн

Побудовано автором

Після цього було досліджено відмінності між країнами щодо граничних політичних зв'язків. Граничні значення політичних зв'язків репресовано на

характеристики країни, що відображають інвестиційні умови. У табл. 4.15в наведено результати регресії. Ці результати підтверджують гіпотезу, що граничні політичні зв'язки мають бути вищі в умовах несприятливих для іноземних інвестицій, таких як вищі витрати на входження і нижчий ринковий попит. Коли існують високі витрати на входження, фірма з хорошими політичними зв'язками може скористатись ними і отримати додаткове фінансування на сприятливих умовах від держаних банків чи уряду. Зростання витрат на входження на 1 % тягне за собою зростання порогових політичних зв'язків на 0,11. Зниження ВВП країни-реципієнта на 1 % збільшує граничні політичні зв'язки на 0,005.

Таблиця 4.15в

Вплив характеристик країни на граничні політичні зв'язки

| Залежна змінна: граничні політичні зв'язки | | | |
|--|----------------|---------|-------|
| Показник | H ₀ | коэф. | С.П. |
| ВВП | - | -0,005* | 0,002 |
| Митні тарифи | - | -0,01 | 0,02 |
| Витрати на входження | + | 0,11*** | 0,04 |
| R-squared | | 0,09 | |
| Prob>F | | 0,00 | |

Примітка: 1) всі змінні у натур. логар.; 2) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.

Також було зроблено спробу побудувати регресію політичних зв'язків на усі доступні показники характеристик країн-реципієнтів. Результати наведено у табл. 4.15г. Як і очікувалось, жоден з макрочинників не є статистично значимим, через невеликий розмір вибірки і пропуски у даних.

Таблиця 4.15г

Ефекти усіх характеристик країни на граничні політичні зв'язки

| Залежна змінна: граничні політичні зв'язки | | | |
|---|----------------|--------|-------|
| Показник | H ₀ | коэф. | С.П. |
| ВВП | - | 0,007 | 0,04 |
| ВВП на душу населення | - | 0,02 | 0,13 |
| Митні тарифи | - | -0,007 | 0,025 |
| Відстань | +/- | 0,26 | 0,69 |
| Коефіцієнт фондоозброєності країни | +/- | -0,02 | 0,05 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | +/- | 0,02 | 0,06 |

| | | | |
|---|-----|-------|------|
| Забезпеченість природними ресурсами | +/- | -0,11 | 0,32 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | - | -0,03 | 0,13 |
| Гуманітарна допомога | - | -0,06 | 0,06 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | - | 0,15 | 0,84 |
| R-squared | | 0,27 | |
| Prob>F | | 0,27 | |

Примітка: 1) всі змінні у натур. логар.; 2) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно.

Щоб порівняти граничні політичні зв'язки і граничну продуктивність двох груп країн, було використано t-тест. Перша група включає країни з менш сприятливими інвестиційними умовами, виміряними через ВВП, який є нижчим від середнього значення вибірки, інша — країни з більш сприятливими інвестиційними умовами (ВВП вище від середнього). Як нульова гіпотеза двостороннього критерію використане твердження, що граничні політичні зв'язки чи гранична продуктивність в обох групах мають однакове середнє значення, тобто різниця між середніми значеннями цих показників в двох групах дорівнює нулю. Нульова гіпотеза одностороннього критерію така: граничні політичні зв'язки чи гранична продуктивність для групи з більш сприятливими інвестиційними умовами має вище середнє значення, ніж для групи з менш сприятливими інвестиційними умовами. Також аналогічний аналіз було проведено для двох груп країн, розділених за витратами на входження. Група з витратами на входження, вищими за середнє значення вибірки, вважається групою з менш сприятливими інвестиційними умовами порівняно з групою, де ці витрати є нижче від середнього значення. У табл. 4.16а і 4.16б наведено узагальнені результати для одно- і двостороннього критеріїв для інвестиційного клімату виміряного за ВВП і за витратами на входження, відповідно.

Таблиця 4.16а

**Т-тест щодо граничної TFP і граничних політичних зв'язків
(інвестиційний клімат виміряний за ВВП)**

| | Двосторонній критерій H_0 : Середнє гірший ІК = Середнє країни ІК | Односторонній критерій H_0 : Середнє гірший ІК \geq Середнє країни ІК | t- статистика |
|-------------------------------|---|---|------------------|
| Гранична TFP | 0,00*** | 0,00*** | 13,09 |
| Граничні політичні зв'язки | 0,01*** | 0,00*** | 2,70 |

Примітка: «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.

Для граничної TFP t-тест дозволяє безумовно відкинути нуль-гіпотези, а отже, дійти висновку, що БНП Китаю у країнах з гіршим інвестиційним кліматом (з меншим потенційним ринком чи вищими витратами на входження) мають вищу граничну TFP, ніж решта БНП. Для граничних політичних зв'язків також можна в значній мірі відкинути нуль-гіпотези, а отже, БНП Китаю у країнах з гіршим інвестиційним кліматом характеризуються вищими граничними політичними зв'язками, ніж БНП в країнах з більш сприятливим інвестиційним кліматом.

Таблиця 4.16б

**Т-тест щодо граничної TFP і граничних політичних зв'язків
(інвестиційний клімат виміряний за витратами на входження)**

| | Двосторонній критерій H_0 : Середнє гірший ІК = Середнє країни ІК | Односторонній критерій H_0 : Середнє гірший ІК \geq Середнє країни ІК | t- статистика |
|-------------------------------|---|---|------------------|
| Гранична TFP | 0,00*** | 0,00*** | -3,49 |
| Граничні політичні зв'язки | 0,00*** | 0,00*** | -3,05 |

Примітка: «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.

Тепер можна дослідити рішення щодо країни розміщення ПЗІ БНП Китаю з використанням даних, що характеризують фірму, і проаналізувати розподіл неоднорідних фірм за країнами з різними інвестиційними умовами,

забезпеченістю ресурсами і мережами. Для цього буде використано економетричну модель, описану вище. Залежна змінна — це фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо БНП Китаю заснувало нову дочірню компанію у певній зарубіжній країні протягом 2012–2017 рр., або нулю у протилежному випадку. Пояснювані змінні включають характеристики фірм і країн з лагом від 2011 року, щоб краще врахувати причинні зв'язки між атрибутами фірм і країн, з одного боку, і рішеннями щодо розміщення ПЗІ, з іншого.

Спершу було використано основну регресійну модель з припущенням, що характеристики країн мають однаковий вплив на неоднорідні фірми і вибір ними місця здійснення ПЗІ. Як видно з табл. 4.17, отримані результати узгоджуються з нашими попередніми дослідженнями у розділі 2 і підрозділі 4.1.

Таблиця 4.17

Аналіз на рівні фірми детермінант вибору місця здійснення ПЗІ (основна модель)

| Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії | H ₀ | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|---|----------------|----------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|------|------------------------|------|--------------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| TFP | + | 0,67*** | 0,18 | 0,66*** | 0,17 | 0,69*** | 0,19 | 0,68*** | 0,19 | 0,69*** | 0,2 | 0,61*** | 0,16 |
| Показник політичних зв'язків | + | 0,43** | 0,21 | 0,18** | 0,09 | 0,07* | 0,04 | 0,03* | 0,02 | 0,7* | 0,4 | 1,27** | 0,67 |
| Середній рівень освіти | + | 0,93** | 0,45 | 0,99** | 0,46 | 0,95** | 0,46 | 0,99** | 0,47 | 0,95** | 0,47 | 1,01** | 0,47 |
| ВВП | + | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 |
| ВВП на душу населення | + | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 |
| Митні ставки | + | 0,15 | 0,15 | 0,16 | 0,15 | 0,14 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,14 | 0,14 | 0,16 |
| Відстань | +/- | 0,12 | 0,3 | 0,12 | 0,3 | 0,1 | 0,3 | 0,11 | 0,3 | 0,12 | 0,29 | 0,1 | 0,3 |
| Показник фондоозброє- ності країни | +/- | 0,74*** | 0,17 | 0,74*** | 0,17 | 0,74*** | 0,18 | 0,74*** | 0,18 | 0,74*** | 0,17 | 0,74*** | 0,18 |
| Забезпеченість кваліфі- кованою робочою силою | +/- | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 |
| Забезпеченість природними ресурсами | + | 0,65*** | 0,09 | 0,65*** | 0,09 | 0,65*** | 0,09 | 0,65*** | 0,09 | 0,64*** | 0,1 | 0,65*** | 0,09 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | + | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 |
| Гуманітарна допомога | + | 0,81*** | 0,23 | 0,8*** | 0,23 | 0,81*** | 0,23 | 0,81*** | 0,23 | 0,8*** | 0,23 | 0,81*** | 0,23 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | + | -0,04 | 0,31 | -0,05 | 0,31 | -0,04 | 0,31 | -0,05 | 0,31 | -0,05 | 0,31 | -0,04 | 0,31 |
| Фіксовані ефекти галузі | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Фіксовані ефекти провінції | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 12844 | | 12844 | | 12844 | | 12844 | | 12844 | | 12844 | |
| Псевдо R ² | | 0,29 | | 0,29 | | 0,28 | | 0,28 | | 0,28 | | 0,29 | |
| log псевдоправдоподібності | | -357,24 | | -357,73 | | -359 | | -359,19 | | -359,64 | | -357,55 | |

Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно; 2) наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.

TFP, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів фірми усі позитивно впливають на ймовірність того, що БНП Китаю заснує дочірнє підприємство у зарубіжній країні. Усі три оцінені коефіцієнти є статистично значимими і результати стійкі до різних вимірів політичних зв'язків. Якщо як вимір політичних зв'язків використано кількість директорів з політичним минулим, однопроцентне зростання у TFP збільшує логарифм співвідношення шансів²² на приблизно 0,67, за інших рівних умов. Додатковий директор з політичними зв'язками у раді збільшує логарифм співвідношення шансів на 0,43, а збільшення освіти директорів на 1 пункт збільшує логарифм співвідношення шансів на 0,93. Згадаємо з попереднього аналізу (підрозділі 4.1), що вплив ще одного директора з політичними зв'язками на шанс перетворення фірми на БНП становить приблизно половину ефекту одновідсоткового збільшення загальної продуктивності факторів, тобто, за інших рівних умов, залучення двох директорів з політичними зв'язками дорівнює збільшенню TFP на 1 %. Хоча результати регресії у цьому розділі не можна прямо порівнювати з результатами дослідження у підрозділі 4.1, через різницю в економетричних моделях, але відносний ефект політичних зв'язків щодо TFP порівняти можна. Вплив додаткового директора з політичними зв'язками на логарифм співвідношення шансів заснування нового дочірнього підприємства складає приблизно 64 % аналогічного впливу TFP. Відповідно, порівнявши це з результатами підрозділу 4.1, побачимо, що політичні зв'язки показують відносно сильніший вплив на вибір країни призначення ПЗІ, за інших рівних умов. Вплив 1,5 нових директорів з політичними зв'язками приблизно дорівнює одновідсотковому збільшенню TFP.

Результати основної моделі щодо характеристик країн не свідчать на користь здійснення горизонтальних інвестицій китайськими БНП. Змінні, які відповідають за мотиви пошуку ринку і уникнення тарифів, такі як ВВП, ВВП на душу населення, митні тарифи і відстань до країни-реципієнта, залишаються статистично не значимими, незалежно від того, який вимір політичних зв'язків ми

²² Співвідношення шансів це співвідношення ймовірності, що фірма заснує нове дочірнє підприємство у певній зарубіжній країні, до ймовірності того, що фірма цього не зробить

Продовження табл. 4.18

| | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|---|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|
| Гуманітарна допомога | + | 0,77*** | 0,24 | 0,76*** | 0,24 | 0,77*** | 0,24 | 0,77*** | 0,24 | 0,76*** | 0,24 | 0,77*** | 0,24 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | + | 0,01 | 0,32 | 0,01 | 0,32 | 0,01 | 0,32 | 0,01 | 0,32 | 0,01 | 0,32 | 0,01 | 0,32 |
| Фіксовані ефекти галузі | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Фіксовані ефекти провінції | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 12796 | | 12796 | | 12796 | | 12796 | | 12796 | | 12796 | |
| Псевдо R ² | | 0,3 | | 0,3 | | 0,29 | | 0,29 | | 0,29 | | 0,3 | |
| log псевдоправдоподібності | | -348,36 | | -348,85 | | -349,44 | | -349,72 | | -349,6 | | -348,77 | |

*Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.*

Також результати нашого дослідження свідчать на користь мережевої гіпотези. Хоча показники соціальних і культурних мереж, такі як коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення і показник ефективних двосторонніх інвестиційних угод залишаються статистично не значимими, але змінна гуманітарної допомоги має позитивний і високо значимий коефіцієнт, незалежно від використаної специфікації політичних зв'язків. Якщо зарубіжна країна протягом 1999–2011 рр. скористалась додатковим проектом гуманітарної допомоги від Китаю, то логарифм співвідношення шансів, що БНП з Китаю відкриє нове дочірнє підприємство у цій країні зростає на 0,81. Оскільки інтенсивність гуманітарної допомоги, що її Китай пропонує іншим країнам, може вважатись виміром сили політичних мереж, то позитивний вплив гуманітарної допомоги на вибір місця здійснення ПЗІ китайськими БНП доводить, що політичні мережі є важливою детермінантою при прийнятті рішень щодо розташування дочірніх підприємств. Налагоджені політичні мережі можуть сприяти китайській БНП різними шляхами, наприклад, знижуючи ризик експропріації, полегшуючи проходження бюрократичних процедур, спрощуючи отримання дозволів.

Основна модель демонструє, що на рішення щодо заснування дочірнього підприємства китайської БНП в певній країні значний вплив має забезпеченість факторами виробництва країни-реципієнта, такими, як капітал чи кваліфікована

робоча сила. Щоб дослідити більш детально переважання вертикальних ПЗІ серед БНП Китаю, до основної моделі було додано характеристики фірми — коефіцієнт фондоозброєності підприємства та інтенсивність використання кваліфікованої робочої сили у 2011 році. Також у модель включено члени, що характеризують взаємодію зазначених показників з характеристиками країни, а саме коефіцієнтом фондоозброєності країни і забезпеченістю її кваліфікованою робочою силою.

Результати регресії наведено у табл. 4.18, з якої видно, що хоча БНП Китаю загалом надають перевагу заснуванню дочірніх підприємств у країнах, забезпечених капіталом, але не існує свідчень, що більш капіталоінтенсивні фірми прагнуть інвестувати у більш капіталозабезпечені країни. Втім, існує свідчення на користь вертикальних інвестицій з погляду кваліфікованої робочої сили. Результати регресії демонструють, що позитивний і статистично значимий вплив забезпеченості країни кваліфікованою робочою силою підсилюється зі зростанням інтенсивності використання кваліфікованої робочої сили на підприємстві. Іншими словами, фірми, що інтенсивно використовують кваліфіковану робочу силу, надають перевагу інвестиціям у країни, які добре забезпечені кваліфікованими працівниками.

А саме, за умови зростання забезпеченості іноземної країни кваліфікованою робочою силою на 1 %, логарифм співвідношення шансів заснування нового дочірнього підприємства у цій країні зростає на 0,11 для БНП з середнім рівнем використання кваліфікованої праці, тоді як для фірми з високим рівнем залучення кваліфікованих працівників таке саме зростання забезпеченості спровокує збільшення логарифму співвідношення шансів на 0,19. Інакше кажучи, ефект забезпеченості кваліфікованою робочою силою сильніше позначається на фірмах, що інтенсивно її використовують.

Окрім того, показники інтенсивності використання кваліфікованої робочої сили фірмою та член, що характеризує взаємодію між використанням кваліфікованої праці фірмою і забезпеченістю країни кваліфікованими працівниками, доводять, що хоча країни з надлишком кваліфікованих працівників

загалом приваблюють більше нових інвестицій від БНП Китаю, але ті китайські фірми, які менш інтенсивно використовують кваліфіковану робочу силу, з більшою ймовірністю будуть інвестувати в зарубіжні країни. При цьому негативний ефект від меншої інтенсивності використання кваліфікованих працівників знижується зі зростанням забезпеченості країни кваліфікованою робочою силою. Для потенційного реципієнта інвестицій з середньою забезпеченістю кваліфікованою робочою силою зростання інтенсивності використання кваліфікованих працівників на фірмі знижує логарифм співвідношення шансів на заснування нової дочірньої компанії на 0,41, тоді як для країн з найбільшою забезпеченістю кваліфікованою робочою силою при аналогічній зміні у інтенсивності негативний ефект знижується до 0,09.

Тепер проаналізуємо можливий відмінний вплив характеристик країни на фірми з різним рівнем TFP і політичних зв'язків. Була визначена взаємодія кожного з цих показників і характеристик країни. За ідеальних умов в цей аналіз треба було б включити витрати на входження на ринок країни, щоб визначити можливий відмінний ефект TFP і політичних зв'язків в умовах різних витрат на входження. Втім, змінна витрат на входження у країни багато в чому залежить від інших характеристик країни і спричиняє проблему колінеарності. Аналогічна проблема була виявлена у дослідженні С. Йепла [516, с. 206–215], який вказав, що показник постійних витрат на рівні країни сильно корелює з іншими змінними, тому у своєму дослідженні вчений використовував лише змінні з гравітаційного аналізу. Відповідно, ми також не включали в аналіз змінну витрат на входження у країну.

У табл. 4.19 наведено отримані результати регресії. Перша колонка — це результати регресії з членами взаємодії із TFP. Результати доводять, що вплив таких характеристик країни, як ВВП, забезпеченість кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами, буде відрізнитись для фірм з різним рівнем TFP.

Таблиця 4.19

**Аналіз на рівні фірми детермінант вибору місця здійснення ПЗІ
(дослідження відмінних ефектів характеристик країни на неоднорідні фірми)**

| Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії | H ₀ | Члени взаємодії з: | | | |
|---|----------------|--------------------|------|------------------------------|-------|
| | | TFP | | Політичними зв'язками (сума) | |
| | | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. |
| TFP | + | 3,21 | 2,78 | 0,67*** | 0,17 |
| Показник політичних зв'язків (сума) | + | 0,42** | 0,21 | 0,83 | 2,04 |
| Середній рівень освіти | + | 0,88** | 0,45 | 0,92** | 0,45 |
| ВВП | + | -0,09* | 0,05 | -0,02 | 0,02 |
| ВВП на душу населення | + | 0,03 | 0,09 | -0,001 | 0,02 |
| Митні ставки | + | 0,63 | 0,5 | 0,31 | 0,2 |
| Відстань | +/- | 0,72 | 0,69 | 0,01 | 0,35 |
| Показник фондоозброєності країни | + | 0,99 | 0,7 | 0,87*** | 0,22 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | + | 0,25*** | 0,1 | 0,11*** | 0,04 |
| Забезпеченість природними ресурсами | + | 1,26*** | 0,39 | 0,74*** | 0,13 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | + | -0,15 | 0,17 | 0,09 | 0,08 |
| Гуманітарна допомога | + | 0,84 | 0,99 | 0,95*** | 0,32 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | + | -1,03 | 1,28 | -0,43 | 0,43 |
| TFP або політичні зв'язки × | | | | | |
| ВВП | - | 0,02* | 0,01 | 0,004 | 0,008 |
| ВВП на душу населення | - | -0,004 | 0,02 | 0,009 | 0,008 |
| Митні ставки | - | -0,14 | 0,13 | -0,15 | 0,1 |
| Відстань | - | -0,18 | 0,18 | 0,11 | 0,16 |
| Показник фондоозброєності країни | +/- | -0,07 | 0,19 | -0,12 | 0,12 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | +/- | -0,04* | 0,02 | -0,01 | 0,02 |
| Забезпеченість природними ресурсами | +/- | -0,16* | 0,09 | -0,07 | 0,06 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | - | 0,06 | 0,04 | -0,007 | 0,04 |
| Гуманітарна допомога | - | -0,01 | 0,24 | -0,15 | 0,13 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | - | 0,29 | 0,32 | -0,37 | 0,25 |
| Фіксовані ефекти галузі і провінції | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 12844 | | 12844 | |
| Псевдо R ² | | 0,3 | | 0,3 | |
| log псевдоправдоподібності | | -350,96 | | -351,4 | |

*Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.*

Хоча крос-державне дослідження на початку цього розділу продемонструвало, що порогове значення TFP для країни-реципієнта знижується з попитом потенційного ринку, виміряним за ВВП, вплив ВВП на ймовірність заснування нової дочірньої компанії (як видно з табл. 4.19) зростає за TFP фірми. Чим вищим є TFP фірми, тим сильнішим є вплив ВВП. Для фірми, чиє значення TFP перебуває у верхніх 75 процентах, зростання ВВП у країні-реципієнті на 1 % збільшує логарифм співвідношення шансів заснування нового дочірнього підприємства лише на 0,0002, тоді як для фірм з найвищим TFP таке саме зростання ВВП може збільшити логарифм співвідношення шансів на 0,03. Ці результати не суперечать попереднім висновкам, через різну мету дослідження. Зараз ми зосередились на відмінному впливові ВВП країни на різнорідні фірми, тобто на фірми з різним рівнем TFP, тоді як у крос-країнному аналізі акцент був на варіації мінімального TFP між країнами. Країни з малим ВВП менш привабливі для інвесторів, отож лише фірми з найвищою TFP можуть інвестувати у такі країни, тому ми отримуємо негативну кореляцію між ВВП і граничною продуктивністю. Втім, отримані результати також показують, що БНП Китаю з найвищою TFP все ж надають перевагу інвестиціям у країни з великим потенційним ринком, виміряним за ВВП, що демонструє позитивний член взаємодії між TFP і ВВП.

Отримані результати також доводять, що ефект від забезпеченості країни кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами знижується за TFP фірми. Наприклад, для фірм з середнім рівнем TFP, одновідсоткове зростання частки країни-реципієнта у запасах природних ресурсів збільшує логарифм співвідношення шансів на 0,81, тоді як така сама зміна для фірм з найвищою TFP спричиняє зростання логарифму співвідношення шансів лише на 0,28. Подібним чином зростання на 1 % забезпеченості країни-реципієнта кваліфікованою робочою силою викликає зростання логарифму співвідношення шансів на 0,14 для фірм з середньою TFP, в той час як таке ж саме зростання забезпеченості кваліфікованою робочою силою збільшує логарифм співвідношення шансів для фірм з найвищою TFP лише на 0,005.

Друга колонка табл. 4.19 демонструє результати регресії з членами взаємодії характеристик країни з політичними зв'язками фірми. Результати свідчать, що характеристики країни мають однаковий вплив на фірми з різними рівнями політичних зв'язків. Хоча через проблему колінеарності ми не можемо дослідити витрати на входження на ринок країни, попередній крос-країнний аналіз дозволяє дійти висновку, що фірми, які інвестують у країни з витратами на входження вище середнього рівня, володіють вищими граничними політичними зв'язками, оскільки мають перевагу боргового фінансування в умовах обмежень ліквідності і вищої потреби у коштах.

Далі слід перевірити коректність отриманих результатів через оцінку економетричної моделі на трьох підвибірках, а також протестувати проблему ендогенності TFP і політичних зв'язків використовуючи контрольну функцію, як і в попередньому розділі.

Може виникнути два застереження, пов'язані з даними щодо БНП Китаю, офіційно зареєстрованими на біржі. Перше стосується підприємств у державній власності, яких у Китаї є значна частка. Як було продемонстровано у розділі 3 і 4 щодо розвитку фондового ринку і підприємництва у Китаї, усі фірми Китаю були повністю у державній власності аж до 1978 року, коли розпочались реформи. Приватизація через випуск акцій перетворила деякі з них на приватні, але уряд і досі контролює частину фірм, чії акції торгуються на біржі. Державна власність може стати проблемою для нашого дослідження, оскільки, якщо уряд має повний контроль над діловими операціями фірми, тоді поведінка цієї фірми, ймовірно, буде визначатись не економічними чинниками, а урядовою політикою, особливо, якщо фірма вибирає країни-реципієнта для своїх ПЗІ.

Іншим застереженням щодо даних є те, що велика частка ПЗІ з Китаю припадає на Гонконг. Згідно з «Статистичним бюлетенем щодо Прямих закордонних інвестицій Китаю», потоки ПЗІ у Гонконг становили 57,6% загальних ПЗІ Китаю у 2018 році (див. підрозділ 3.1). Статус спеціального адміністративного регіону Китаю перетворює Гонконг на сумнівне або особливе

завдання для наукового дослідження, яке стосується вибору реципієнтів для ПЗІ БНП Китаю. Більше того, наявність у вибірці таких країн-реципієнтів, які традиційно розглядаються як податкові гавані — Бермудські острови, Віргінські острови, Кайманові острови, Маршалові острови, Панама — може також спричинити певні проблеми.

Зважаючи на це, потрібно провести аналіз трьох підвбірок даних. Спершу розглянемо основну модель для недержавних підприємств, далі — БНП з інвестиціями у країни, які не включають Гонконг і податкові гавані. І нарешті оцінимо основну модель для недержавних підприємств з інвестиціями у країни, інші ніж Гонконг і податкові гавані.

Результати регресії щодо недержавних підприємств Китаю наведено у табл. 4.20. Якщо порівняти їх з результатами основної моделі для усієї вибірки БНП з табл. 4.17, то очевидно, що виключення державних підприємств не позначилось на висновках з моделі, незалежно від специфікації політичних зв'язків, хоча величина коефіцієнтів дещо змінилася. Наприклад, коли було використано кількість директорів з політичними зв'язками як вимір політичних зв'язків фірми, вплив політичних зв'язків (що змінився з 0,43 до 0,45) і середнього рівня освіти директорів (що змінився з 0,93 до 1,01) став дещо сильнішим, тоді як вплив TFP (що змінився з 0,67 до 0,61) — дещо слабшим. Але усі показники залишились позитивними і статистично значущими, як і очікувалось. Результати щодо характеристик країн також узгоджуються з попередніми висновками, незважаючи на незначні відмінності величини коефіцієнтів. Забезпеченість потенційного реципієнта капіталом, природними ресурсами і кваліфікованою робочою силою, а також гуманітарна допомога з боку Китаю і надалі позитивно і значуще впливають на вибір місця здійснення ПЗІ для недержавних БНП Китаю.

**Аналіз на рівні фірми детермінант вибору місця здійснення ПЗІ
(недержавні БНП)**

| Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії | H ₀ | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|---|----------------|----------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|------|------------------------|------|--------------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| TFP | + | 0,61*** | 0,17 | 0,6*** | 0,17 | 0,63*** | 0,19 | 0,62*** | 0,19 | 0,63*** | 0,2 | 0,55*** | 0,16 |
| Показник політичних зв'язків | + | 0,45** | 0,22 | 0,18* | 0,1 | 0,07* | 0,04 | 0,03* | 0,02 | 0,65* | 0,4 | 1,3* | 0,72 |
| Середній рівень освіти | + | 1,01** | 0,49 | 1,03** | 0,51 | 0,99** | 0,51 | 1,01** | 0,52 | 0,98* | 0,52 | 1,08** | 0,51 |
| ВВП | + | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 |
| ВВП на душу населення | + | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 |
| Митні ставки | + | 0,19 | 0,16 | 0,19 | 0,16 | 0,17 | 0,16 | 0,17 | 0,16 | 0,17 | 0,15 | 0,17 | 0,17 |
| Відстань | +/- | 0,15 | 0,31 | 0,15 | 0,32 | 0,13 | 0,31 | 0,14 | 0,31 | 0,14 | 0,3 | 0,13 | 0,32 |
| Показник фондоозброєності країни | +/- | 0,72*** | 0,17 | 0,72*** | 0,17 | 0,71*** | 0,17 | 0,71*** | 0,17 | 0,71*** | 0,17 | 0,72*** | 0,18 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | +/- | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 |
| Забезпеченість природними ресурсами | + | 0,64*** | 0,1 | 0,64*** | 0,1 | 0,64*** | 0,1 | 0,64*** | 0,1 | 0,64*** | 0,1 | 0,65*** | 0,1 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | + | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 |
| Гуманітарна допомога | + | 0,78*** | 0,23 | 0,78*** | 0,23 | 0,79*** | 0,23 | 0,79*** | 0,23 | 0,78*** | 0,23 | 0,79*** | 0,23 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | + | -0,09 | 0,32 | -0,09 | 0,32 | -0,09 | 0,32 | -0,09 | 0,32 | -0,09 | 0,32 | -0,09 | 0,32 |
| Фіксовані ефекти галузі | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Фіксовані ефекти провінції | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 12793 | | 12793 | | 12793 | | 12793 | | 12793 | | 12793 | |
| Псевдо R ² | | 0,29 | | 0,29 | | 0,29 | | 0,29 | | 0,29 | | 0,29 | |
| log псевдоправдоподібності | | -345,39 | | -346,44 | | -347,48 | | -347,99 | | -348,61 | | -346,36 | |

*Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.*

Наступним кроком була створена підвибірка, яка не включала фірми, що протягом 2012–2017 рр. інвестували лише у Гонконг і податкові гавані, включаючи Бермудські, Віргінські, Кайманові і Маршалові острови. Виключення

фірм, що інвестували лише в Гонконг і податкові гавані суттєво зменшило розмір підвибірки — у ній залишилось лише 189 китайських компаній. Після цього базову економетричну модель було протестовано для отриманої підвибірки.

У табл. 4.21 наведено результати, отримані для різних показників політичних зв'язків фірми. Результати до великої міри узгоджуються з результатами основної моделі для повної вибірки незалежно від специфікації політичних зв'язків, але при цьому оцінені коефіцієнти дещо змінюють свою величину. TFP і середній рівень освіти директорів залишаються позитивними і значимими, хоча оцінений коефіцієнт TFP знижується з 0,67 у основній моделі до 0,53 у табл. 4.21. Натомість оцінений коефіцієнт середнього рівня освіти директорів зростає з 0,93 для основної моделі до 1,34 у табл.4.21 (якщо використовувати суму кількості директорів з політичними зв'язками як вимір політичних зв'язків фірми).

Головним чином для фірм, що інвестують у країни, інші ніж Гонконг і податкові гавані, вплив політичних зв'язків є значно сильнішим. Оцінений коефіцієнт політичних зв'язків, виміряний як сума кількості директорів з політичними зв'язками, (який дорівнює 0,98) більш ніж в двічі перевищує аналогічний коефіцієнт у основній моделі (який дорівнює 0,43). Нагадаємо, що згідно з результатами основної моделі для логарифму співвідношення шансів на заснування нового дочірнього підприємства вплив зростання кількості директорів з політичними зв'язками на 1,5 дорівнює впливу 1 % зростання TFP. Результати у табл. 4.21 показують, що для фірм, які інвестують у країни, інші ніж Гонконг і податкові гавані, вплив одного додаткового директора з політичними зв'язками еквівалентний зростанню TFP на приблизно 1,85 %.

Отже, політичні зв'язки відіграють значно важливішу роль, коли фірми інвестують у країни, інші, ніж Гонконг і податкові гавані, що може бути результатом вищих витрат на входження і меншого питомого прибутку, а відповідно — більшої потреби у хорошому фінансуванні.

Таблиця 4.21

**Аналіз на рівні фірми детермінант вибору місця здійснення ПЗІ (БПІ,
що інвестують у країни, інші, ніж Гонконг і податкові гавані)**

| Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії | H ₀ | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|---|----------------|----------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|------|------------------------|------|--------------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| TFR | + | 0,53*** | 0,15 | 0,47*** | 0,14 | 0,55*** | 0,16 | 0,5*** | 0,15 | 0,54*** | 0,17 | 0,42*** | 0,14 |
| Показник політичних зв'язків | + | 0,98*** | 0,19 | 0,41*** | 0,08 | 0,18*** | 0,04 | 0,08*** | 0,02 | 1,2*** | 0,4 | 2,61*** | 0,59 |
| Середній рівень освіти | + | 1,34*** | 0,47 | 1,29*** | 0,48 | 1,38*** | 0,49 | 1,34*** | 0,5 | 1,35*** | 0,53 | 1,26*** | 0,47 |
| ВВП | + | -0,02 | 0,01 | -0,02 | 0,01 | -0,02 | 0,01 | -0,02 | 0,01 | -0,02 | 0,01 | -0,01 | 0,01 |
| ВВП на душу населення | + | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 |
| Митні ставки | + | 0,24* | 0,14 | 0,23* | 0,14 | 0,23* | 0,14 | 0,22 | 0,14 | 0,24* | 0,14 | 0,17 | 0,14 |
| Відстань | +/- | 0,21 | 0,32 | 0,2 | 0,32 | 0,21 | 0,31 | 0,19 | 0,32 | 0,22 | 0,31 | 0,12 | 0,32 |
| Показник фондоозброєності країни | +/- | 0,86*** | 0,18 | 0,85*** | 0,18 | 0,84*** | 0,18 | 0,84*** | 0,18 | 0,83*** | 0,17 | 0,82*** | 0,18 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | +/- | 0,11*** | 0,03 | 0,11*** | 0,03 | 0,11*** | 0,03 | 0,11*** | 0,03 | 0,11*** | 0,03 | 0,12*** | 0,03 |
| Забезпеченість природними ресурсами | + | 0,72*** | 0,1 | 0,72*** | 0,1 | 0,71*** | 0,1 | 0,71*** | 0,1 | 0,69*** | 0,1 | 0,72*** | 0,1 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | + | 0,08 | 0,07 | 0,08 | 0,07 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,07 |
| Гуманітарна допомога | + | 0,87*** | 0,25 | 0,88*** | 0,25 | 0,87*** | 0,25 | 0,88*** | 0,25 | 0,86*** | 0,24 | 0,91*** | 0,25 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | + | -0,09 | 0,34 | -0,08 | 0,34 | -0,09 | 0,34 | -0,09 | 0,34 | -0,09 | 0,33 | -0,07 | 0,34 |
| Фіксовані ефекти галузі | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Фіксовані ефекти провінції | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 11807 | | 11807 | | 11807 | | 11807 | | 11807 | | 11807 | |
| Псевдо R ² | | 0,34 | | 0,33 | | 0,33 | | 0,32 | | 0,32 | | 0,33 | |
| log псевдоправдоподібності | | -295,14 | | -296,34 | | -298,81 | | -299,88 | | -303,86 | | -297,5 | |

*Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно; 2) наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.*

Забезпеченість країни-реципієнта капіталом, кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами демонструють позитивний і статистично значимий вплив на логарифм співвідношення шансів. Політичні мережі, виміряні через гуманітарну допомогу, теж мають позитивний і статистично значимий вплив, як і в основній моделі. Крім того, торговельні бар'єри виміряні через галузеві митні тарифи демонструють слабку значимість — це показує, що фірми при інвестиціях

у країни, інші, ніж Гонконг чи податкові гавані, мають за мету уникнення витрат на ведення торгівлі завдяки відкриттю закордонних дочірніх підприємств.

І нарешті, з підвибірки фірм, що інвестували у країни, інші ніж Гонконг і податкові гавані, були вилучені державні підприємства. Це дозволяє сфокусуватись на детермінантах вибору місця здійснення ПЗІ у недержавних підприємств.

Результати проведеного аналізу наведено у табл. 4.22. Політичні зв'язки залишаються значимими на 1 % рівні незалежно від використаного показника, а їх вплив навіть сильніший, ніж у попередніх моделях. Додатковий директор з політичними зв'язками у раді має такий самий вплив на логарифм співвідношення шансів, як і зростання TFP на 2,21 %. Зростання директора у політичній ієрархії на один рівень дає більший ефект ніж збільшення TFP на 1 %. Результати щодо характеристик країни в основному узгоджуються з результатами основної моделі за виключенням невеликого відхилення у величині коефіцієнтів. Більше того, митні тарифи демонструють значимий і позитивний ефект, що доводить, що недержавні підприємства при інвестиціях у країни інші, ніж Гонконг і податкові гавані, мають мету уникнення торговельних бар'єрів.

Таблиця 4.22

Аналіз на рівні фірми детермінант вибору місця здійснення ПЗІ (недержавні БНП, що інвестують у країни, інші, ніж Гонконг і податкові гавані)

| Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії | H ₀ | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|---|----------------|----------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|------|------------------------|------|--------------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| TFP | + | 0,47*** | 0,15 | 0,41*** | 0,15 | 0,49*** | 0,16 | 0,43*** | 0,16 | 0,46*** | 0,17 | 0,31*** | 0,13 |
| Показник політичних зв'язків | + | 1,04*** | 0,17 | 0,44*** | 0,08 | 0,18*** | 0,04 | 0,08*** | 0,02 | 1,07*** | 0,38 | 2,96*** | 0,55 |
| Середній рівень освіти | + | 1,23*** | 0,5 | 1,17** | 0,51 | 1,24*** | 0,52 | 1,21** | 0,52 | 1,16** | 0,55 | 1,11** | 0,48 |
| ВВП | + | -0,02 | 0,01 | -0,02 | 0,01 | -0,02 | 0,01 | -0,02 | 0,01 | -0,02 | 0,01 | -0,01 | 0,01 |
| ВВП на душу населення | + | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 |
| Митні ставки | + | 0,29** | 0,15 | 0,27* | 0,15 | 0,27* | 0,15 | 0,25* | 0,15 | 0,26 | 0,14 | 0,21 | 0,15 |
| Відстань | +/- | 0,26 | 0,33 | 0,24 | 0,33 | 0,24 | 0,32 | 0,23 | 0,32 | 0,24 | 0,31 | 0,16 | 0,33 |
| Показник фондоозброєності країни | +/- | 0,85*** | 0,18 | 0,84*** | 0,18 | 0,83*** | 0,18 | 0,82*** | 0,18 | 0,81*** | 0,17 | 0,81*** | 0,18 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | +/- | 0,11*** | 0,03 | 0,11*** | 0,03 | 0,11*** | 0,03 | 0,11*** | 0,03 | 0,11*** | 0,03 | 0,12*** | 0,03 |

Продовження табл. 4.22

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
|---|---|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|
| Забезпеченість природними ресурсами | + | 0,72*** | 0,11 | 0,72*** | 0,11 | 0,7*** | 0,1 | 0,7*** | 0,1 | 0,69*** | 0,1 | 0,73*** | 0,11 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | + | 0,08 | 0,07 | 0,08 | 0,07 | 0,08 | 0,07 | 0,08 | 0,07 | 0,08 | 0,06 | 0,09 | 0,07 |
| Гуманітарна допомога | + | 0,86*** | 0,26 | 0,86*** | 0,26 | 0,85*** | 0,25 | 0,86*** | 0,25 | 0,84*** | 0,25 | 0,89*** | 0,26 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | + | -0,12 | 0,36 | -0,11 | 0,35 | -0,12 | 0,35 | -0,12 | 0,35 | -0,13 | 0,34 | -0,1 | 0,36 |
| Фіксовані ефекти галузі | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Фіксовані ефекти провінції | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 11756 | | 11756 | | 11756 | | 11756 | | 11756 | | 11756 | |
| Псевдо R ² | | 0,34 | | 0,34 | | 0,33 | | 0,33 | | 0,32 | | 0,34 | |
| log псевдоправдоподібності | | -285,51 | | -286,51 | | -289,87 | | -290,77 | | -295,75 | | -286,24 | |

*Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.*

Підсумовуючи зазначимо, що перевірка економетричної моделі на трьох підвибірках дала результати, які узгоджуються з результатами основної моделі, але політичні зв'язки показують сильніший вплив, коли розглядаються недержавні підприємства і країни інші, ніж Гонконг і податкові гавані. Більше того, недержавні підприємства демонструють існування мотивів уникнення торговельних бар'єрів при здійсненні ПЗІ у країни, інші ніж Гонконг і податкові гавані.

Хоча використання лагових змінних для характеристики країни і фірм допомагає виявити причинно-наслідкові зв'язки між цими характеристиками і вибором фірмою країни для розміщення інвестицій у подальші роки, але все ж виникає можливість ендогенності TFP та політичних зв'язків через можливу кореляцію цих чинників з не спостережуваними характеристиками фірми.

Тому ми скористаємось методом контрольної функції [340], описаному у попередньому підрозділі, щоб розглянути питання ендогенності TFP і політичних зв'язків. На першій стадії аналізу TFP і політичні зв'язки прорегресовано відповідно на всіх інших пояснювальних змінних та інструментальних змінних, а

залишки, отримані на першій стадії, додано в ролі ще однієї змінної у регресію на другій стадії. Якщо залишкові члени з першої стадії є не значимими при проведенні регресії другої стадії, тоді нуль-гіпотезу щодо екзогенності не можна відкинути.

Як і у попередньому підрозділі, за інструментальну змінну використано показник «аналогічні політичні зв'язки», що є середнім значенням політичних зв'язків усіх китайських фірм, зареєстрованих на біржі (як внутрішніх, так і багатонаціональних) з однієї провінції, оскільки цей показник тісно корелює з політичними зв'язками фірми, але не має прямого впливу на заснування дочірнього підприємства у певній країні-реципієнті. Інструментальною змінною для TFP, як і у попередньому підрозділі, є «аналогічна TFP», відповідно до аргументу побічних ефектів продуктивності, які запропонували М. Чен і М. Мур [180]. Оскільки попередній аналіз довів, що результати є стійкими до різних специфікацій політичних зв'язків, у табл. 4.23 наведено результати нашої перевірки з використанням кількості директорів з політичними зв'язками, як виміру політичних зв'язків фірми, хоча слід зазначити, що інші показники для політичних зв'язків дають аналогічний результат.

Таблиця 4.23

Результати методу контрольної функції для перевірки ендогенності окремо політичних зв'язків та TFP

| Залежна змінна | Стадія 1 політичні зв'язки (сума) | | Стадія 2 Заснування нового дочірнього підприємства | | Стадія 1 log TFP | | Стадія 2 Заснування нового дочірнього підприємства | |
|--|---|------|--|------|---------------------|------|--|------|
| | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| TFP | -0,10*** | 0,04 | 0,40** | 0,19 | - | - | 0,52** | 0,23 |
| політичні зв'язки (сума) | - | - | 0,33* | 0,20 | -0,02 | 0,04 | 0,42** | 0,21 |
| середній рівень освіти | 0,34*** | 0,11 | 0,44 | 0,45 | 0,43** | 0,2 | 1** | 0,47 |
| показник «аналогічні політичні зв'язки» | 0,47*** | 0,17 | - | - | - | - | - | - |
| показник «аналогічна TFP» | - | - | - | - | 2,8*** | 3,64 | - | - |

Продовження табл. 4.23

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---|---------|-------|--------|------|---------|--------|----------|------|
| залишковий член з першої стадії | - | - | -0,43 | 0,29 | - | - | 0,26 | 0,28 |
| ВВП | 0,004 | 0,003 | -0,17 | 0,15 | 0,0003 | 0,002 | -0,01 | 0,01 |
| ВВП на душу населення | 0,003 | 0,003 | 0,01 | 0,06 | 0,00001 | 0,001 | 0,01 | 0,02 |
| митні ставки | -0,07** | 0,03 | 0,17 | 0,18 | -0,02 | 0,04 | 0,15 | 0,15 |
| Відстань | -0,07 | 0,06 | -0,10 | 0,49 | -0,01 | 0,04 | 0,11 | 0,3 |
| Показник фондоозброєності країни | -0,03 | 0,05 | 2,47* | 1,53 | -0,004 | 0,02 | 0,74**** | 0,17 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | -0,0003 | 0,006 | 0,23** | 0,11 | -0,0001 | 0,0003 | 0,1**** | 0,03 |
| Забезпеченість природними ресурсами | 0,01 | 0,03 | 1,48* | 0,80 | 0,001 | 0,004 | 0,65**** | 0,09 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | 0,008 | 0,01 | 0,24 | 0,24 | 0,00004 | 0,003 | 0,08 | 0,06 |
| Гуманітарна допомога | 0,03 | 0,05 | 2,16 | 1,50 | 0,004 | 0,01 | 0,81**** | 0,23 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | 0,003 | 0,08 | 0,96 | 0,96 | -0,002 | 0,005 | -0,04 | 0,31 |
| Фіксовані ефекти галузі | так | | так | | так | | так | |
| Фіксовані ефекти провінції | так | | так | | так | | так | |
| кількість спостережень | 13115 | | 12844 | | 13089 | | 12844 | |
| R ² | 0,35 | | 0,26 | | 0,69 | | 0,29 | |
| log псевдо-правдоподібності | - | | -133,9 | | - | | -356,81 | |

Примітка: 1) стадія 1 в обох випадках — регресія узагальнених найменших квадратів і стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 2) стадія 2 в обох випадках — дискретний аналіз виживання за використання комплементарної подвійно-логірифічної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 4) Всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.

Перші дві колонки табл. 4.23 містять результати перевірки проблеми ендогенності для політичних зв'язків, а останні два стовпчики — результати для

TFP. Перша стадія перевірки ендогенності політичних зв'язків доводить, що аналогічні політичні зв'язки значимо і позитивно впливають на рівень політичних зв'язків БНП Китаю, які у 2012–2017 рр. заснували в зарубіжних країнах дочірні підприємства. Залишковий член, включений у регресію на другій стадії, є статистично незначущим, а отже, не можна відкинути нуль-гіпотезу про екзогенність політичних зв'язків. Перша стадія регресії для TFP показує сильні побічні ефекти продуктивності з боку аналогічних фірм. Зростання середньої TFP фірм з однієї провінції і галузі на 1 % може підвищити TFP китайського БНП на 2,8 %. Також аналіз на першій стадії демонструє позитивний і значущий вплив середнього рівня освіти директорів на TFP китайського БНП. Друга стадія не дозволяє відкинути нуль-гіпотезу щодо екзогенності TFP у моделі.

Далі було досліджено проблему ендогенності політичних зв'язків і TFP одночасно за допомогою методу контрольної функції. Результати наведено у табл. 4.24. Обидва залишкові члени і політичних зв'язків і TFP є незначущими, а отже, не дозволяють відкинути куль-гіпотезу щодо екзогенності і політичних зв'язків і TFP.

Таблиця 4.24

**Результати методу контрольної функції для перевірки ендогенності
політичних зв'язків та TFP (одночасно)**

| Залежна змінна | Стадія 1 політичні зв'язки (сума) | | Стадія 1 log TFP | | Стадія 2 Заснування нового дочірнього підприємства | |
|--|---|-------|---------------------|-------|---|------|
| | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. | коэф. | С.П. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| TFP | -0,08 | 0,05 | – | – | 0,43** | 0,20 |
| політичні зв'язки (сума) | - | - | -0,02 | 0,01 | 0,32 | 0,20 |
| середній рівень освіти | 0,34*** | 0,11 | 0,46*** | 0,06 | 0,40 | 0,45 |
| показник «аналогічні політичні зв'язки « | 0,47*** | 0,17 | -0,04 | 0,09 | - | - |
| показник «аналогічна TFP» | -0,12 | 0,18 | 2,26*** | 0,07 | - | - |
| залишковий член з першої стадії (політичні зв'язки) | - | - | - | - | -0,42 | 0,28 |
| залишковий член з першої стадії (TFP) | - | - | - | - | -0,12 | 0,38 |
| ВВП | 0,004 | 0,003 | 0,001 | 0,002 | -0,17 | 0,15 |
| ВВП на душу населення | 0,003 | 0,003 | 0,0004 | 0,002 | 0,01 | 0,06 |
| митні ставки | -0,07** | 0,03 | - 0,03** | 0,02 | 0,17 | 0,18 |

Продовження табл. 4.24

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---------|-------|--------|-------|--------|------|
| Відстань | -0,07 | 0,07 | -0,03 | 0,03 | -0,10 | 0,49 |
| Показник фондоозброєності країни | -0,03 | 0,05 | -0,009 | 0,03 | 2,47* | 1,54 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | -0,0004 | 0,006 | 0,0001 | 0,003 | 0,23** | 0,11 |
| Забезпеченість природними ресурсами | 0,01 | 0,03 | 0,003 | 0,01 | 1,48* | 0,81 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | 0,008 | 0,01 | 0,0004 | 0,007 | 0,24 | 0,24 |
| Гуманітарна допомога | 0,03 | 0,05 | 0,01 | 0,03 | 2,16 | 1,50 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | 0,003 | 0,08 | 0,003 | 0,04 | 0,96 | 0,96 |
| Фіксовані ефекти галузі | так | | так | | так | |
| Фіксовані ефекти провінції | так | | так | | так | |
| кількість спостережень | 13089 | | 13089 | | 12844 | |
| R ² | 0,35 | | 0,66 | | 0,26 | |
| log псевдо-правдоподібності | - | | - | | -133,6 | |

*Примітка: 1) стадія 1 в обох випадках — регресія узагальнених найменших квадратів і стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 2) стадія 2 — дискретний аналіз виживання за використання комплементарної подвійно-логірифічної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 4) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.*

Політика китайського уряду, спрямована на глобалізацію, передбачає підтримку підприємств кількох стратегічних галузей при здійсненні їхніх закордонних інвестицій. Урядове сприяння може вплинути на рішення фірми щодо країни, в яку будуть здійснюватися капіталовкладення. Тому слід перевірити стійкість отриманих результатів, виключивши галузі, які підпадають під політику глобалізації. Як можна побачити з табл. 4.25, порівняно з основною моделлю лише кілька спостережень було виключено з вибірки, і результати залишаються практично без змін.

Аналіз на рівні фірми детермінант вибору місця здійснення ПЗІ за виключенням стратегічних галузей, що підпадають під політику глобалізації

| Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії | H ₀ | 1 (сума) | | 2 (зважена сума) | | 3 (відсоток) | | 4 (зважений відсоток) | | 5 (фіктивна змінна) | | 6 (високо- посадовці) | |
|---|----------------|----------|------|---------------------|------|--------------|------|--------------------------|------|------------------------|------|--------------------------|------|
| | | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП | коэф. | СП |
| TFR | + | 0,67*** | 0,18 | 0,66*** | 0,17 | 0,69*** | 0,19 | 0,68*** | 0,19 | 0,69*** | 0,2 | 0,61*** | 0,16 |
| Показник політичних зв'язків | + | 0,43** | 0,21 | 0,18** | 0,09 | 0,07* | 0,04 | 0,03* | 0,02 | 0,73* | 0,4 | 1,27** | 0,67 |
| Середній рівень освіти | + | 0,93** | 0,45 | 0,99** | 0,47 | 0,95** | 0,46 | 1** | 0,47 | 0,96** | 0,48 | 1,01** | 0,47 |
| ВВП | + | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 | -0,01 | 0,01 |
| ВВП на душу населення | + | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 |
| Митні ставки | + | 0,16 | 0,15 | 0,16 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,15 | 0,16 | 0,14 | 0,15 | 0,16 |
| Відстань | +/- | 0,12 | 0,3 | 0,13 | 0,31 | 0,11 | 0,3 | 0,12 | 0,3 | 0,13 | 0,29 | 0,1 | 0,3 |
| Показник фондоозброєності країни | +/- | 0,75*** | 0,17 | 0,75*** | 0,17 | 0,74*** | 0,18 | 0,74*** | 0,18 | 0,74*** | 0,17 | 0,74*** | 0,18 |
| Забезпеченість кваліфікованою робочою силою | +/- | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 | 0,1*** | 0,03 |
| Забезпеченість природними ресурсами | + | 0,65*** | 0,09 | 0,65*** | 0,09 | 0,65*** | 0,09 | 0,64*** | 0,09 | 0,64*** | 0,1 | 0,65*** | 0,09 |
| Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення | + | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 | 0,08 | 0,06 |
| Гуманітарна допомога | + | 0,8*** | 0,23 | 0,8*** | 0,23 | 0,81*** | 0,23 | 0,8*** | 0,23 | 0,8*** | 0,23 | 0,81*** | 0,23 |
| Двосторонні інвестиційні угоди | + | -0,04 | 0,31 | -0,05 | 0,31 | -0,04 | 0,31 | -0,05 | 0,31 | -0,05 | 0,31 | -0,04 | 0,31 |
| Фіксовані ефекти галузі | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Фіксовані ефекти провінції | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 12827 | | 12827 | | 12827 | | 12827 | | 12827 | | 12827 | |
| Псевдо R ² | | 0,29 | | 0,28 | | 0,28 | | 0,28 | | 0,28 | | 0,28 | |
| log псевдоправдоподібності | | -356,94 | | -357,43 | | -358,7 | | -358,9 | | -359,25 | | -357,33 | |

*Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.*

Породовження табл. 4.26

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
|----------------------------|---|---------|---|---------|---|---------|---|---------|----|---------|----|---------|----|
| Фіксовані ефекти провінції | | так | | так | | так | | так | | так | | так | |
| Кількість спостережень | | 12754 | | 12754 | | 12754 | | 12754 | | 12754 | | 12754 | |
| Псевдо R ² | | 0,28 | | 0,28 | | 0,28 | | 0,28 | | 0,28 | | 0,28 | |
| log псевдоправдоподібності | | -350,47 | | -350,91 | | -352,14 | | -352,32 | | -352,75 | | -350,95 | |

*Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1 %, 5 % та 10 % відповідно; 2) наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми; 3) всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.*

Отже, ми дослідили детермінанти, що впливають на вибір країни-реципієнта для ПЗІ БНП Китаю, з використанням характеристик як мікро- так і макrorівня. Результати аналізу характеристик на рівні країн показують, що граничне значення TFP і політичних зв'язків зростає при не сприятливіших умовах для інвестицій, виміряних через нижчі рівні ВВП чи вищі витрати на входження, що узгоджується з теоретичною гіпотезою про те, що політичні зв'язки потрібні фірмі для забезпечення зовнішнього фінансування в умовах обмеження ліквідності і високих витратах на входження. Аналіз характеристик на рівні країни свідчить про сильні мотиви для БНП Китаю інвестувати у країни, добре забезпечені капіталом, кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами, натомість, не виявлено свідчень на користь мотивів пошуку нових ринків. Також виявлено позитивний ефект від політичних мереж, виміряних через надання Китаєм гуманітарної допомоги країнам, що є потенційними реципієнтами інвестицій. Отримані результати є сталими для різних специфікацій політичних зв'язків і різних під-вибірок. Вплив політичних зв'язків для недержавних БНП Китаю, що інвестують у різні країни, за виключенням Гонконгу і податкових гаваней, виявився значно сильнішим, ніж для основної моделі, і крім того, для цієї вибірки уникнення митних тарифів також є ще одним значимим мотивом для здійснення ПЗІ. Наприкінці проведено перевірку щодо ендогенності для

політичних зв'язків і TFP, але не виявлено жодних свідчень її існування для зазначених змінних.

Висновки до четвертого розділу

Емпіричні результати підтверджують, що політичні зв'язки, поряд з продуктивністю, є важливим чинником, який впливає на рішення щодо здійснення ПЗІ для китайських фірм, офіційно зареєстрованих на біржі. Отримані результати підкріплюють виведені теоретичні гіпотези про те, що фірма з хорошими зв'язками з владою має більше шансів перетворитись на нове БНП порівняно з аналогічною фірмою без таких зв'язків. Результати також доводять, що людський капітал, виміряний через середній рівень освіти директорів, також є важливим чинником, що впливає на ПЗІ фірми. Виведені у попередньому розділі теоретичні гіпотези щодо характеру впливу політичних зв'язків на ПЗІ через обмеження ліквідності і якість інституційного середовища, також знайшли своє підтвердження при емпіричному дослідженні. Результати аналізу доводять, що фірми більше виграють від існування політичних зв'язків, якщо вони розміщені на території з менш розвиненим фінансовим ринком, або мають вищі потреби у зовнішньому фінансуванні, що пов'язані з технологіями, притаманними їхній галузі. Основним каналом, через який політичні зв'язки впливають на ПЗІ визначено позичкове фінансування, що є результатом фінансових обмежень і великого обсягу початкових капіталовкладень, необхідних для здійснення фірмою ПЗІ вперше.

Далі було досліджено чинники, які впливають на вибір країни для здійснення ПЗІ китайськими БНП, за використання як мікро- так і макрохарактеристик. Результати доводять, що граничні політичні зв'язки є вищими для країн з вищими витратами на входження, що відповідає гіпотезі про те, що політичні зв'язки полегшують отримання зовнішнього фінансування в умовах обмежень ліквідності і високих витрат на входження. Аналіз показав існування сильних мотивів для

БНП Китаю для входження у країни, добре забезпечені капіталом, кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами. БНП Китаю також з більшою ймовірністю інвестуватимуть у країни, в яких є міцні політичні зв'язки з Китаєм, виміряні через проекти гуманітарної допомоги, які пропонує Китай країнам — потенційним реципієнтам інвестицій.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в працях [157; 158; 159; 322].

РОЗДІЛ 5

ОСОБЛИВОСТІ ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ КИТАЮ В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

5.1. Специфіка зовнішньоекономічних зв'язків Китаю з країнами, що розвиваються

Щоб зрозуміти основні мотиви економічної експансії Китаю, варто порівняти особливості політики і зовнішньоекономічних відносин щодо країн, що розвиваються. Пожвавлення стосунків Китаю з країнами, що розвиваються, є безумовно результатом таких чинників.

1. Високий рівень економічного зростання.

Майже 40 років середній рівень економічного росту Китаю складає 9%. Зростання внутрішньої економіки супроводжувалося навіть більш динамічним ростом зовнішньої торгівлі. Темпи зростання зовнішньої торгівлі Китаю з Африкою та Китаю з Латинською Америкою є найшвидшими серед усіх китайських партнерів у регіональному вимірі.

Звичайно, будь-яке сповільнення темпів економічного росту негативно позначиться на розвитку відносини з цими регіонами. Чим тісніший взаємозв'язок (в торгівельній сфері чи в сфері інших видів міжнародних економічних відносин) між Китаєм та іншими країнами, що розвиваються, тим сильнішим буде негативний вплив, якщо економіка Китаю потрапить в рецесію.

2. Членство у Світовій організації торгівлі.

Вступ Китаю до СОТ відкрив шлях до розвитку торговельних та інвестиційних відносин з іншими країнами. Зі зменшенням обмежень, високим рівнем заощаджень та накопичення капіталу, більше китайських компаній (державних та приватних) почали інвестувати в зарубіжні країни. Країни, що розвиваються, з їхнім величезним потенціалом та дешевою робочою силою, стали основними напрямками економічної експансії Китаю.

Проти Китаю проводилось найбільше антидемпінгових розслідувань за час членства країни у СОТ і більшість розслідувань започатковували саме країни, що розвиваються. Чим більше позовів та скарг на торгівельну практику китайських підприємств, тим більша ймовірність того, що Китай сприймається як наступник західних країн в плані експлуатації країн, що розвиваються.

3. Зростання потреби в енергоресурсах.

Згідно з поточним п'ятирічним планом, Китай збирається збільшити свій ВВП до 14 трлн дол. до 2020 року (70 % ВВП США) [419] — ця мета потребує забезпечення великими обсягами енергетичних та інших видів ресурсів з-за кордону. Для того, щоб вирішити цю проблему, Пекін заохочує свої державні та приватні компанії до зовнішньої економічної експансії. Країни, що розвиваються, особливо Латинська Америка та Африка, привабливі в плані ресурсів і частка нафти, яка постачається з Латинської Америки, хоча поки що не надто велика, але швидко зростає.

Чим сильніше країни, що розвиваються, залежать від експорту нафти та ресурсів до Китаю, тим більш болючим для них буде вплив можливого зменшення попиту на ці ресурси.

4. Позитивний імідж Китаю.

Багато країн, що розвиваються, прагнуть перейняти досвід успішного зростання Китаю і застосувати його для розвитку власних економік, сподіваючись, що співпраця з Китаєм виявиться більш успішною, ніж співпраця з Європою чи США. Дослідження показують, що більшість країн, що розвиваються, бачать у стрімкому зростанні Китаю не загрозу, а нові можливості. В Африці, після багатьох десятиліть «недостатнього розвитку» і неможливості скористатись з переваг, які надає глобалізація, багато країн шукають нових партнерів та нові економічні відносини поза історичними зв'язками з США та ЄС. В Латинській Америці роками наростало незадоволення тим, яким чином США ставиться до своїх південних партнерів, отож Китай сприймається як новий ринок і нова альтернатива традиційному домінуванню США.

І все ж, швидкий перехід країн, що розвиваються, від своїх традиційних зв'язків до співпраці з Китаєм не завжди слугує досягненню цілей економічного розвитку кожної конкретної країни. Китай може вважатись джерелом нових можливостей, але не має розглядатись як «рятівник» країн, що розвиваються, який допоможе розв'язати внутрішні проблеми. Чим більш диверсифікованими є міжнародні економічні зв'язки країни, що розвивається, тим більше вони слугують її власним національним інтересам.

5. Зменшення впливу Заходу.

З часом вплив Європи на Африку, а США на Латинську Америку зменшувався. Очевидно, що країни ЄС не мають зараз ні можливості, ні бажання опікуватись розвитком африканських держав — і це ще одна причина швидкої експансії Китаю на цьому континенті. Натомість, США все ще заявляє, що Латинська Америка належить до сфери їхніх стратегічних інтересів, і Пекін було спеціально попереджено, що присутність китайських компаній в Західній півкулі не має шкодити інтересам США. Це пояснює більш стримані темпи експансії та підкреслену «неполітичність» китайсько-латиноамериканських зв'язків.

Окрім сировини, Китай також імпортує з країн, що розвиваються, великий обсяг промислових та сільськогосподарських товарів. Більша частка цієї торгівлі сконцентрована у Східній Азії, але цифри дещо оманливі, бо великий товарооборот відбувається між Китаєм та Гонконгом, який можна вважати транзитним портом Китаю. Насправді, велика частка сільськогосподарської сировини та продуктів харчування надходить до Китаю з інших регіонів світу (наприклад, соя — з Латинської Америки) [388, с. 3].

Варто особливо наголосити, що при дослідженні зв'язків Китаю з країнами, що розвиваються, бажано уникати спрощеного пояснення природи їхньої співпраці.

По-перше, присутність Китаю у країнах, що розвиваються, хоч і зростає швидкими темпами, але все ще є недовгою і в багатьох випадках малою в абсолютному вимірі. Тому не можна вважати, що поведінка партнерів вже є визначеною — політика з обох сторін все ще на стадії «пристосування».

По-друге, слід пам'ятати, що китайська стратегія виходу на зовнішні ринки, як декларується, перш за все продиктована внутрішніми потребами у ресурсах, а зовсім не хижацькими планами по захопленню світу [429, с. 57].

По-третє, не існує загальної «африканської» чи «латиноамериканської» стратегії Китаю щодо країн, що розвиваються, або навіть щодо їхніх груп — «африканської» чи «латиноамериканської», — хоча Пекін і висловлював деякі загальні міркування щодо стосунків з цими країнами. Проте політику Китаю щодо країн, які розвиваються, не можна назвати монолітною. На ринку діють багато не лише державних, але й приватних гравців.

Узагальнено основні характеристики економічної експансії Китаю в країни, що розвиваються, подано на рис. 5.1

Китай постійно підкреслює свої стратегічні стосунки з Африкою, Латинською Америкою, Близьким Сходом створюючи форуми співпраці та бізнес-ради. Ще важливішим є те, що Китай приєднався до таких країн як Бразилія, Індія, у Великій Двадцятці. Ця група надзвичайно критично поставилась до пропозицій США та ЄС щодо нового раунду міжнародних переговорів з широким порядком денним, який включав би питання торгівлі, інвестицій, послуг, прав власності. Власне спротив групи G20, представники якої заявили, що розвинені країни ставлять забагато умов перед країнами, що розвиваються, в той час, як їхні власні ринки не є відкритими для сільськогосподарської продукції з країн, що розвиваються, спричинив провал переговорів у Канкуні у 2003 році [388].

Проте у дебатах щодо міжнародної ролі Китаю не раз порушувалося питання, чи Китай, по суті, не перетворився на світову економічну силу, чиї міжнародні інтереси значно ближчі до інтересів розвинених країн світу, які входять до G7. Дослідники припускають, що участь Китаю у G20 обумовлена потребою зайняти лідерську позицію щодо країн, що розвиваються, при цьому не беручи участь у G7, де лідером, безумовно, є США [371, с. 40].

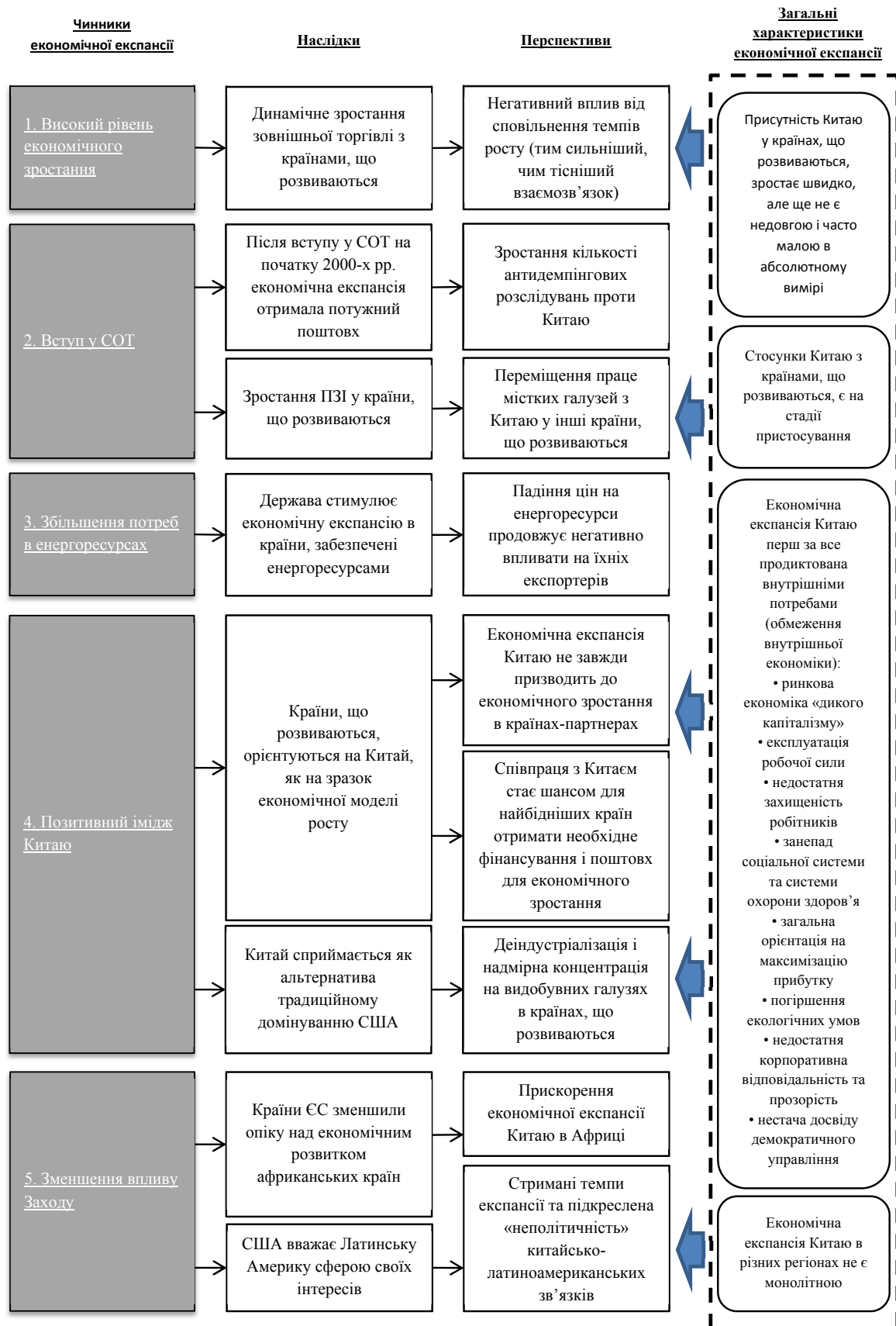


Рис. 5.1. Характеристики економічної експансії Китаю в країни, що розвиваються

Розроблено автором

Стосунки Китаю з країнами, що розвиваються, неможливо вивчати лише на рівні двосторонніх зв'язків чи беручи до уваги якийсь один специфічний аспект: енергоносії, права людини, стратегічні наміри. Вирішальний вплив на економічну експансію Китаю має динаміка його внутрішнього розвитку. Ця динаміка на сьогодні більше залежить від нових ринкових сил, ніж від єдинопартійної державної системи, на якій сконцентровані більшість дослідників. Стратегічні ініціативи впливають на формування зовнішньої політики Китаю, але при її втіленні діє низка обмежуючих чинників. Всі вони стосуються сучасного рівня розвитку китайської економіки, який включає:

- ринкову економіку «дикого капіталізму» (або періоду первинного накопичення капіталу, якщо скористатись марксистською термінологією);
- експлуатацію робочої сили;
- недостатню захищеність робітників, занепад соціальної системи та системи охорони здоров'я;
- загальну орієнтацію на максимізацію прибутку;
- погіршення екологічних умов;
- недостатню корпоративну відповідальність та прозорість;
- нестача досвіду демократичного управління [371, с. 60].

Всі ці чинники притаманні не лише внутрішній економіці Китаю, вони відображаються і на стосунках з країнами, що розвиваються. Багато проблем, які виникають в Китаю при проведенні операцій за кордоном є лише екстерналізацією його внутрішніх проблем та суперечностей.

Китайські очільники прагнуть продемонструвати добру волю, висилаючи гуманітарну допомогу, відкриваючи школи, лікарні, надаючи стипендії, скасовуючи борги. Але ринкові структурні сили діють у протилежному напрямку. Якщо в середині країни відбувається жорстка конкурентна боротьба за прибуток, хіба можна очікувати, що китайські підприємства за кордоном будуть поводити себе інакше? Китайські підприємства платять своїм робітникам низьку платню і не покращують для них умови праці, щороку в Китаї гине понад шість тисяч шахтарів, корупція є всезагальною, навколишнє середовище — надзвичайно

забруднене, реформування політичних структур проходить з великими ускладненнями, а контроль за поведінкою фірм на внутрішньому ринку є недостатній. В таких умовах важко очікувати принципово іншої поведінки китайських підприємств у Африці чи Латинській Америці.

Тому зрозуміти поведінку китайських підприємств у країнах, що розвиваються, можна лише дослідивши внутрішній розвиток Китаю.

Розвиток економіки однієї країни може відбуватись по різному і по-різному впливати на інші країни світу. Один тип розвитку — це зростання зовнішньоторговельного обороту промисловими товарами, внаслідок якого торговельні партнери цієї країни отримують вигоду від покращання ефективності її економіки [429]. Другий тип розвитку — зростання виробничої кооперації, коли частково продукція виробляється в одній країні, а інша стадія виробництва відбувається в іншій країні [353]. В результаті цього процесу, який прискорюється змінами у транспортній, торговельній комунікаційній мережах і часто пов'язаний за збільшенням притоку прямих іноземних інвестицій, країни світу також виграють від підвищення конкурентоспроможності свого партнера. Третій тип розвитку передбачає, що торговельна експансія країни, що розвивається, полягає у збільшенні найменувань експортованих товарів, підвищення їхньої якості та зростання кількості ринків, куди цей експорт скеровується [388].

Всі ці сценарії розвитку можуть значно змінити можливості для зростання Китаю та інших країн, що розвиваються. З року в рік збільшується частка промислових товарів якими торгують між собою країни, що розвиваються. Зростання промислової кооперації також особливо помітне у Східній Азії, що пояснюється можливостями, які пропонує країнам торговельна лібералізація в рамках СОТ, які переважають втрати від загострення конкуренції. Також спостерігається зростання кількості і якості товарів, які експортуються з Китаю. Як довели Д. Хаммельс та П. Кленов, 2/3 зростання експорту відбувається за рахунок розширення кількості найменувань товарів, а не за рахунок зростання обсягів виробництва «традиційних» експортних товарів [371, с. 67].

На початку 80-х років у Китаю був досить низький показник співвідношення експорту до ВВП. Від середини 90-х років, коли умови для експортного виробництва вже не обмежувались лише початковими експортними зонами, експорт Китаю починає різко зростати. Після різкого зниження офіційного обмінного курсу у 1994 році, частка експорту у ВВП різко зростає, після чого стабілізується в середині 90-х років. Від 2001 року спостерігається значне зростання обсягів експорту, яке дещо сповільнилось після 2010 року, але все ж залишається вагомим.

Що стосується експорту послуг, то від 2000 років частка експорту послуг у ВВП знизилась до менш ніж 10 % (хоча в абсолютних показниках експорт послуг постійно зростає). Також варто зазначити, що структура експорту послуг значно змінилась. Якщо на початку 90-х років основна частка припадала на транспортні послуги, на поч. 2010-х рр. їхнє місце зайняли туристичні послуги, а зараз основна частка припадає на послуги комутаційні та комп'ютерні (45 %) [371, с. 69].

Для моделювання впливу зростання в Китаї на країни, що розвиваються ми використали модифіковану версію стандартної ГТАР-моделі. Такі моделі загальної рівноваги, як ГТАР, забезпечують системність дослідження і водночас дозволяють аналізувати важливі галузеві ефекти. Наприклад, експорт певного товару з одного регіону дорівнює імпорту цього товару в інших регіонах (за вирахуванням транспортних витрат), глобальні інвестиції рівні сумі регіональних заощаджень, випуск продукції в регіоні визначає показник регіонального доходу, глобальний попит і пропозиція певного товару збалансовані. Ці взаємозв'язки в моделі дозволяють отримати результати, яких не враховують моделі часткової рівноваги — зростання експорту з однієї країни неодмінно має супроводжуватись зростанням імпорту в інших країнах, зростання продуктивності впливає на зростання конкурентоспроможності, а зростання ціни на чинники, навпаки, конкурентоспроможність знижують.

Модель наголошує на ролі мобільності факторів виробництва між галузями при визначенні пропозиції товарів у галузі. Диференціація між імпортними та вітчизняними товарами чи між товарами, імпортованими з різних країн, пояснює

існування внутрішньогалузевої торгівлі. В аналіз також включаються внески факторів землі, капіталу, кваліфікованої та некваліфікованої робочої сили, природних ресурсів.

Модель сталого ефекту масштабу ГТАР була пристосована, щоб врахувати повернення мита при експорті Китаю згідно з методикою, яку розробила Елена Янчовічіна [388]. Ми розглядаємо два види діяльності у кожній галузі. При виробництві на експорт імпорتنі сировина та запчастини розглядаються, як такі, що ввозяться без сплати мита. При виробництві для внутрішнього ринку мито на імпорتنі запчастини сплачується. Е. Янчовічіна довела, що неврахування повернення мита при експорті приводить до помилок при моделюванні зовнішньоторговельних процесів.

57 галузей та 87 регіонів у базі даних ГТАР були згруповані у 26 галузі та 24 регіони відповідно до важливості цих галузей та регіонів у зовнішній торгівлі Китаю.

Результати наших прогнозних обрахунків наведено у табл. 5.1–5.2.

Таблиця 5.1

Вплив зростання експорту Китаю на країни, що розвиваються (прогноз до 2025 р., база 2011 р.)

| Регіон | Добробут | | | | Експорт | | Ефект від зміни умов торгівлі | |
|----------------------------------|--|-------|------------------------------------|-------|--|--|---|---|
| | При кількісному зростанні експорту з Китаю | | При якісній зміні експорту з Китаю | | При кількісному зростанні експорту з Китаю (%) | При якісній зміні експорту з Китаю (%) | При кількісному зростанні експорту з Китаю (млн дол. у цінах 2011 р.) | При якісній зміні експорту з Китаю (млн дол. у цінах 2011 р.) |
| | (млн дол. у цінах 2011 р.) | % | (млн дол. у цінах 2011 р.) | % | | | | |
| Індія | 361740 | 33,7 | 394490 | 36,7 | 28,89 | 47,05 | -12379 | 10661 |
| Решта Південної Азії | -962 | -0,35 | -159 | -0,06 | 1,60 | 2,98 | -1110 | -517 |
| Мексика | 535 | 0,06 | 1000 | 0,11 | -1,33 | -2,37 | 175 | 489 |
| Аргентина та Бразилія | 1410 | 0,13 | 3134 | 0,28 | -0,06 | 0,45 | 1072 | 2570 |
| Решта Латинської Америки | 3015 | 0,36 | 4703 | 0,56 | -0,48 | -0,26 | 2652 | 4251 |
| СНД | 9958 | 1,37 | 12914 | 1,77 | 1,34 | 2,34 | 9750 | 12039 |
| Близький Схід та Північна Африка | 23780 | 1,31 | 29108 | 1,60 | -1,50 | -1,50 | 22,592 | 27,568 |
| Африка, на південь від Сахари | 4904 | 0,96 | 7676 | 1,50 | -0,24 | 0,80 | 4004 | 6439 |
| Країни з найнижчим рівнем доходу | 366065 | 17,9 | 402775 | 19,7 | 14,04 | 23,44 | -9039 | 17592 |
| Країни з середнім рівнем доходу | 1184823 | 13,1 | 1308743 | 14,5 | 10,70 | 20,39 | -11707 | 90130 |

Складено автором

**Вплив зростання експорту Китаю на промисловість країн, що розвиваються
(прогноз до 2025 р., база 2011 р.) (%)**

| Регіон | текстиль | одяг | шкіра | деревина | мінерали | Хімічна промисловість | метали | автомобілебудування | Важке машинобудування | електроніка | інше |
|----------------------------------|---------------|----------------|--------------|--------------|--------------|-----------------------|--------------|---------------------|-----------------------|---------------|---------------|
| Індія | 35,1 26,2 | 23,3 11,1 | 41,4 45,5 | 39,8 32,1 | 30,7 33,9 | 30,6 33,1 | 33,9 34,0 | 30,6 30,0 | 29,2 41,5 | 30,7 36,5 | 23,5 15,6 |
| Решта Південної Азії | -2,7 -6,4 | -12,4 -25,5 | -1,2 -6,3 | 0,7 2,3 | -1,6 -1,9 | -0,4 -1,2 | 3,8 10,5 | -1,5 -3,8 | -3,2 -8,1 | -0,2 -8,9 | -6,4 -11,6 |
| Мексика | -2,1 -3,9 | -2,2 -3,6 | -0,8 -1,3 | 0,2 1,2 | 0,1 0,8 | 0,9 1,6 | -0,3 0,4 | 0,7 2,0 | -4,1 -5,7 | -3,8 -13,2 | -6,5 -10,1 |
| Аргентина та Бразилія | -2,0 -3,4 | -1,1 -1,8 | -6,6 -8,4 | -1,0 -0,9 | -1,0 0,0 | -2,0 -2,8 | -3,2 -4,5 | -1,8 -2,5 | -4,5 -7,4 | -3,1 -8,0 | -2,9 -4,9 |
| Решта Латинської Америки | -4,5 -9,5 | -4,2 -7,9 | -3,4 -6,1 | -0,5 0,4 | -0,2 1,1 | -0,3 -1,4 | -2,8 -2,6 | -1,3 -2,5 | -5,5 -9,9 | -5,3 -15,1 | -8,8 -14,4 |
| СНД | -2,6 -5,8 | -4,7 -9,4 | -1,4 -4,2 | -0,5 0,8 | -1,9 -2,2 | -1,1 -1,6 | -3,3 -2,9 | -0,3 -0,1 | -4,4 -7,9 | -3,1 -6,6 | -3,2 -5,7 |
| Близький Схід та Північна Африка | -8,6 -14,8 | -18,6 -29,4 | -2,6 -3,7 | -0,7 -0,7 | -0,5 0,3 | -5,8 -5,9 | -6,6 -6,5 | -3,2 -4,9 | -8,3 -12,9 | -7,2 -15,9 | -9,1 -13,4 |
| Африка, що на південь від Сахари | -4,6 -10,4 | -5,5 -10,3 | -4,1 -7,7 | 0,0 0,6 | -0,1 1,2 | 0,3 -2,0 | -2,3 1,4 | -3,8 -8,5 | -8,4 -16,1 | -7,4 -24,9 | -7,6 -13,3 |

Примітка: у першому рядку цифри відображають вплив від кількісного зростання експорту Китаю, у другому — від якісної зміни експорту.

Як вже було сказано, один зі сценаріїв враховує зростання асортименту та якості експортованих товарів. У моделі неможливо збільшити кількість найменувань експортованих товарів. Тому, щоб відобразити цей процес ми застосуємо ціновий агрегатор, ідентичний до кількісного агрегатора, який використали Хаммельс і Кленов. Таким чином, ми зможемо відобразити зниження ефективної ціни в очах покупця, яке відбувається при підвищенні якості продукції чи збільшенні її асортименту. Ціновий агрегатор виглядає так:

$$P^* = \left[N \cdot \left(\frac{P}{\lambda} \right)^{(1-\sigma)} \right]^{\frac{1}{1-\sigma}}$$

Де P — реальна ціна товару, N — кількість різновидів товару, λ — індекс зміни якості, σ — еластичність заміщення, а P^* — загальна ефективна ціна експорту. За цим рівнянням ми можемо поррахувати зміни ефективної ціни відповідно до змін у реальному ВВП. Ми довели, що коли $\sigma = 7,5$, то ефективна ціна зменшується, а реальний ВВП зростає на 9,2 %.

Результати обрахунків за цим альтернативним сценарієм представлено у табл. 5.3.

Вплив зростання асортименту та якості експортованих товарів Китаю на промисловість країн, що розвиваються (прогноз до 2025р., база 2011 р.) (%)

| Регіон | текстиль | одяг | шкіра | деревина | мінерали | хімічна промисловість | метали | автомобілебудування | важке машинобудування | електроніка | інше |
|----------------------------------|----------|-------|-------|----------|----------|-----------------------|--------|---------------------|-----------------------|-------------|-------|
| Індія | -40,5 | -67,5 | -88,7 | -43,8 | -37,8 | -41,7 | 117,5 | 26,2 | 156,2 | 8,7 | -71,4 |
| Решта Південної Азії | 23,3 | 156,1 | 5,3 | 5,0 | 2,4 | 2,5 | -39,2 | -40,0 | -48,2 | -64,8 | 20,0 |
| Мексика | 57,0 | 75,0 | 20,6 | 8,0 | 5,0 | 13,8 | -13,6 | -16,0 | -33,0 | -65,0 | 70,8 |
| Аргентина та Бразилія | 6,0 | 4,3 | 28,6 | 2,3 | 13,4 | -0,9 | -20,6 | -20,8 | -27,8 | -36,3 | 8,5 |
| Решта Латинської Америки | 22,3 | 43,8 | 11,7 | 4,6 | 10,7 | 0,2 | -34,7 | -27,5 | -40,3 | -61,6 | 34,9 |
| СНД | 16,5 | 50,2 | 8,2 | 17,2 | -10,6 | 5,9 | -26,3 | -9,9 | -26,0 | -30,4 | 10,1 |
| Близький Схід та Північна Африка | 30,2 | 178,0 | 2,9 | -1,6 | 7,1 | -2,6 | -38,2 | -32,8 | -47,8 | -63,9 | 38,7 |
| Африка, що на південь від Сахари | 17,0 | 32,2 | 12,4 | 6,6 | 13,2 | 7,1 | -45,8 | -41,1 | -50,0 | -70,4 | 30,1 |

Складено автором

З табл. 5.1–5.3 бачимо, що посилення торгівельної експансії Китаю має суперечливий вплив на країни, що розвиваються. Результати прогнозів сильно залежать від обраного сценарію. Наприклад, у першому випадку Китай виступає партнером Індії, а в другому — прямим конкурентом в таких сферах як легка, хімічна, деревообробна промисловість.

5.2. Ініціатива «Пояс і шлях» як основа нарощування економічної експансії Китаю

На відкритті 47-го Всесвітнього економічного форуму в Давосі, 7 січня 2017 р. глава Китаю Сі Цзіньпін недвозначно висловився на підтримку глобалізаційних процесів [441]: «Для багатьох глобалізація — це ящик Пандори», — сказав він. У своєму виступі він висловив думку, що не глобалізація економіки є відповідальною за світові проблеми, а надмірне прагнення прибутку, що призводить до міжнародних фінансових криз. Він відкрито попередив проти

розширення протекціоністського підходу, підкреслюючи, що в торговій війні ніхто не виграє [443].

Враховуючи його роль світового лідера, для Китаю принципово важливо, щоб світова економіка функціонувала якомога вільніше [441]. Це не дивно, оскільки виробництво для світового експорту було запорукою його зростання і усього економічного розвитку. Розширення протекціонізму порушить поточний курс розвитку Китаю.

Ініціатива «Один пояс, один шлях» (або просто «Пояс і шлях», як тепер закликає називати цю ініціативу Пекін [117]) може сприйматися відмінно з різних поглядів. Згідно з комюніке Міністерства закордонних справ Китаю, Ініціатива «Пояс і шлях» «допомагає відкрити нову еру глобалізації, яка є відкритою, всеохоплюючою і корисною для всіх» [419]. Проте залишаються питання, чи ініціатива справді стане «великим міжнародним суспільним благом», чи вона передусім служить Китаю, який прагне домінувати у світовій економіці.

Шовковий шлях був, мабуть, найвідомішою і безсумнівно найдовшою торговою дорогою в людській історії. Він був заснований під час династії Хань, десь між II ст. до н.е. і II ст. н.е. Згідно з китайськими джерелами, «батьком Шовкового шляху» був посланник на ім'я Чжан Цянь, який виїхав на Захід у II столітті до н.е., щоб знайти союзників проти кочівників (Відома Велика китайська стіна не могла стримати їхні набіги). Незважаючи на те, що посланник не зміг укласти військовий альянс, він привіз нові знання з подорожі раніше невідомими територіями. Китайці відправили інших посланців, і вони почали будувати торговельні відносини із Заходом. На початку нашої ери китайські торговці постачали велику кількість шовку в Західну Азію, яка стала дуже популярним продуктом у Європі та Римській імперії. Створена дорожня система з'єднала Китай з Європою через Центральну і Західну Азію і з Африкою через Південну Азію [353]. Ці основні шляхи характерні і для китайської ініціативи у XXI столітті.

Історичний Шовковий шлях був не дорогою з певною початковою та кінцевою точкою, — це, радше, була система доріг з важливими центрами та

перехрестями. Причиною цього є її еволюція, оскільки дорога народилася як наслідок повільного злиття старих торгових шляхів. Термін «Шовковий шлях» був використаний для опису цієї системи, але цей вислів, який ми сьогодні використовуємо, не був відомим ні в Античності, ні в Середньовіччі. Цей термін увів німецький географ Фердинанд фон Ріхтхофен у 1877 році. Потім він поширився по всьому світу і увійшов до багатьох мов, навіть до китайської. Шовковий шлях фактично є позначенням економічної, географічної, історичної та культурної системи, якою тисячі посланців, солдатів, торговців, ченців подорожували, воювали, торгували, ходили на паломництво [402]. Відповідно, вони не могли визнати у дорозі — що для них вона з'єднувала тільки два сусідніх міста — складну систему, що поєднувала Європу (переважно середземноморську) з віддаленими регіонами Азії. Незважаючи на те, що Шовковий шлях стосувався безлічі регіонів з абсолютно різним культурним фоном, він сформував величезний, згуртований, органічний блок [377, с. 29–35]. Нинішня ініціатива Китаю — частково, ідеї і плани, частково, вже діючі шляхи — демонструє те ж саме: систему зв'язків з важливими маршрутами, вузлами і перехрестями.

Через кілька століть Новий шовковий шлях сформувався географічно, подібно до попередньої історичної форми. Як і раніше, метою є з'єднати Азію, Європу та Африку континентальними шляхами та морськими маршрутами. Хоча процес виникнення — а слід зазначити, що сучасна система перебуває якраз у процесі виникнення — має ту істотну відмінність, що походження сучасного шляху є штучним. Він вимагає потужних дипломатичних та інфраструктурних кроків для свого розвитку. Необхідні також і значні фінансові ресурси. Натомість виникнення історичного Шовкового шляху було результатом довгого і цілісного прогресу.

Значення різних частин торговельної системи часто змінювалося в минулому, пристосовуючись до реальних політичних змін, деколи виокремлюючи незалежні ланки. Тому не всі зміни в структурі влади в окремих регіонах світу в минулому впливали на цілу систему. Проте в епоху глобалізації така ситуація неможлива. Оскільки в минулому значення окремих маршрутів змінилися, мета китайської

ініціативи полягає не в тому, щоб створити замкнуту систему. Загалом у плані зазначено швидше основні напрямки. Виходячи з умов наступних років, буде вирішено, які частини набудуть особливого значення. Перевагою такого підходу є практичність; таким чином, він володіє інтенсивною гнучкістю [409].

Президентський тур Сі Цзіньпіна в жовтні 2013 року часто називають початком сучасного Шовкового шляху — саме тоді він оголосив про ініціативу відновити колишній маршрут. На той час цей план був скоріше пропозицією для країн Південно-Східної Азії поглиблювати економічні відносини всередині регіону і між регіоном та США, і врівноважувати торговельний пакт Транстихоокеанського партнерства [419]. Але пропозиції стосувались не лише держав регіону Південно-Східної Азії. Своім виступом в країнах Центральної Азії президент Сі Цзіньпін підтвердив це. У виступі він говорив про Трансєвразійський план, який створив би економічну зону з колишніми азійськими країнами, розташованими на Шовковому шляху, а також тими, які важливі для поєднання тихоокеанського і балтійського регіонів [437]. Висловлені у 2013 році пропозиції вже кілька разів трансформувались — тепер чітка мета ініціативи: покращити відносини між Китаєм і Центральною Азією, Близьким Сходом та Європою. Африка також охоплюється цією ініціативою; однак важливо підкреслити, що континент вже почав формувати більш глибокі економічні зв'язки з Китаєм ще від 1990-х років. У зовнішній торгівлі країн Африки «Азійський гігант» займає перше місце від 2010 р. Китай також підтримує масові інвестиції в інфраструктуру на африканському континенті. Докладніше про особливості економічної експансії Китаю в країни Африки написано в розділі 6.

Згідно з визначенням, гілка Нового шовкового шляху з'єднує Китай із Західною Азією, потім з Європою через Центральну Азію. Це так званий Економічний пояс Шовкового шляху. Інша група проектів, «Морський шовковий шлях XXI століття», має на меті включити Південно-тихоокеанський регіон, Південно-Китайське море та Індійський океан [388]. Область, що охоплюється двома коридорами, показує реальні розміри стратегії: разом континентальний і морський шовковий шлях утворюють велике коло, так що три континенти —

Азія, Європа і Африка — можуть перетворитися на один економічний простір. Ініціатива включає шість економічних коридорів:

- Економічний коридор «Новий сухопутний міст Євразії»,
- Китайсько-монгольсько-російський економічний коридор,
- Економічний коридор Китай-Центральна Азія-Західна Азія,
- Економічний коридор Китай-Індокитай,
- Китайсько-пакистанський економічний коридор;
- Економічний коридор Бангладеш-Китай-Індія-М'янма.

Узагальнені характеристики розгортання економічних коридорів в рамках ініціативи «Пояс і Шлях» подано на рис. 5.2

Економічний коридор «Новий сухопутний міст Євразії» з'єднує Китай — через Казахстан, Росію та Польщу — з Роттердамом. Економічний коридор «Китай — Центральна Азія — Західна Азія» буде запущений з Сіньцзяна в Західному Китаї і створить зв'язок з Іраном і Туреччиною через країни Центральної Азії. Коридор продовжується до Аравійського півострова і басейну Середземного моря [429]. Про успішне створення коридорів свідчить те, що у лютому 2016 року в столицю Ірану прибув перший прямий вантажний потяг, який подолав 10 400 км. Поїздка зайняла чотирнадцять днів, що приблизно на тридцять днів коротше, ніж попередній морський транспортний маршрут, що йшов з Шанхаю. Для енергетичної безпеки значення цього коридору полягає в тому, що тепер нафта з Близького Сходу може потрапити до Китаю по суші.

Зазначені коридори можуть бути надзвичайно важливими для Європи. Дослідники висловили кілька здогадок про точне розташування континентального маршруту до Китаю. Його відправною точкою є Сіань, що протягом останніх тринадцяти династій був столицею Центрального Китаю, де розташований Мавзолей Цинь Ши Хуан, першого імператора Цинь — першого імператора єдиного Китаю. Місто має чудове сполучення з Пекіном та Шанхаєм. Слід враховувати, що символи завжди відігравали особливу роль у китайській політиці, що видно з самого найменування дороги [431].

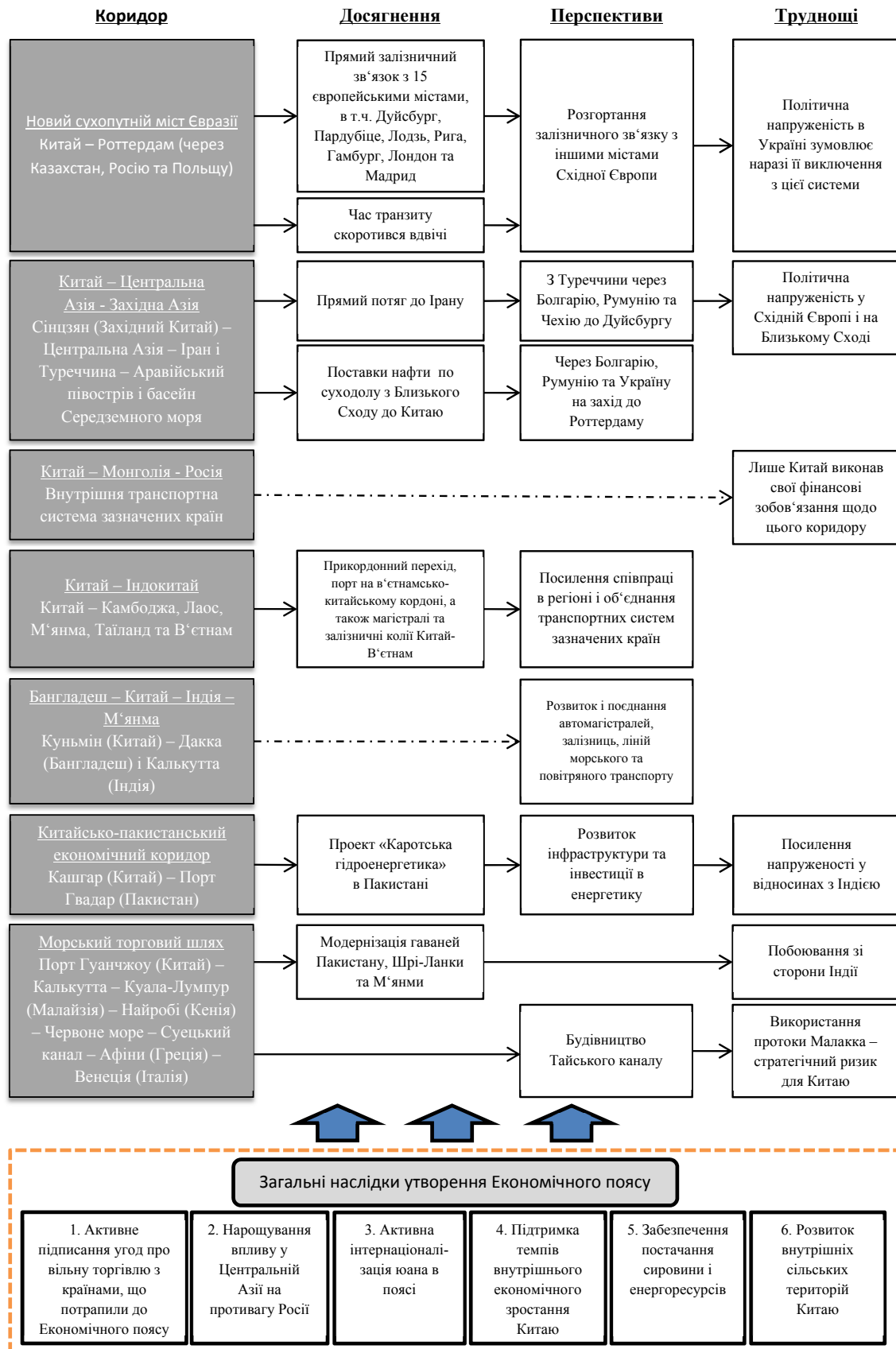


Рис. 5.2. Характеристика економічних коридорів в рамках ініціативи «Пояс і Шлях»

Розроблено автором

Західна частина маршруту в межах Китаю наближається до Хоргасу, розташованого на кордоні Китаю та Казахстану, далі через Алмати та Бішкек, через північ Ірану до Тегерана. Тимчасово маршрут проходить на території, яка не є стабільною — до Стамбула через Ірак і Сирію. Далі шлях мав би проходити через північно-західну частину Болгарії, Румунії та Чехії, тобто з'єднати б Китай з Дуйсбургом (Німеччина), де розташовано найбільший у світі річковий порт — це одночасно одне з найважливіших торговельно-логістичних перехресть Європи. Звідси можна дістатися до Роттердама, ще одного знаменитого транспортного порту. Потім дорога повертає на південь до Венеції, де зустрічається з морською гілкою Шовкового шляху. Згідно з іншими пропозиціями, маршрут буде вести через Москву до Стамбула через Болгарію, Румунію та Україну, а звідти прямувати на захід до Роттердама через Білорусію, Польщу та Німеччину [402].

Труднощі у розбудові цього шляху пов'язані перш за все з політичною напруженістю у Східній Європі (наприклад, в Україні) і на Близькому Сході (наприклад, Ірак і Сирія). Тому у відносинах між Європою та Китаєм важливу роль на сьогодні відіграє лише Євразійський континентальний міст. За останні кілька років Китай розробив прямий зв'язок між Чунціном і Дуйсбургом у Німеччині. Перший поїзд пройшов через Польщу та Росію до Дуйсбурга в січні 2011 року. Від 2014 року зв'язок стає регулярним. Крім того, існує прямий зв'язок між Уханом в Китаї і Пардубіце в Чехії, так само як і між Ченду і Лодзем в Польщі, а також між Чженчжоу і Гамбургом у Німеччині [382]. Перший товарний потяг прибув до Риги (Латвія) з Іу (Китай) в листопаді 2016 року. У 2017 році перший прямий вантажний потяг прибув до Лондона через Казахстан, Росію, Білорусію, Польщу, Німеччину, Бельгію та Францію. Таким чином, Китай має прямий зв'язок з п'ятнадцятьма європейськими великими містами, що включає видатний 9,977-кілометровий маршрут між Китаєм і Іспанією, який веде зі сходу Китаю, від Іу до Мадрида. Транс-Сибірська залізниця перестала бути найдовшою мережею залізниць у 2014 році. Мусимо констатувати, що на сьогодні Україна залишається поза цим важливим транспортним коридором.

Безперобійний та безпечний залізничний транспорт є більш сприятливим з погляду часу та відстані, ніж морський транспорт. Відстань зазначеного коридору становить прибіл. 12 000 км замість 20 000 км. Крім того, час транзиту також скорочується наполовину, тобто через 14–20 днів замість 40–50 днів при використанні морських перевезень. Крім того, євразійська залізнична транспортна мережа має певну традицію: більшість китайських товарів в межах соцтабору (в т.ч. до східноєвропейських соціалістичних країн) перевозились залізничним транспортом. Після розпаду Радянського Союзу постраждали транспортні мережі між Сходом і Заходом, тому попереднє співробітництво зникло [402].

Економічний коридор «Китай — Монголія — Росія» — це результат співпраці зазначених трьох країн, яка має на меті розвивати внутрішню транспортну систему. Співпраця між цими країнами розпочалася на саміті Шанхайської угоди в Душанбе (Таджикистан) у 2014 році.

Економічний коридор Китай — Індокитай охоплює країни між Китаєм та Індокитайським півостровом (Камбоджа, Лаос, М'янма, Таїланд та В'єтнам) та розвиває їхню співпрацю. Поєднання їхніх транспортних систем і стимулювання спільного розвитку вже розпочато. Пропозицію про створення коридору висловив глава уряду Китаю на саміті в Бангкоку (Таїланд) (Субрегіональне економічне співробітництво Великого Меконгу). Деякі проекти уже навіть були завершені, наприклад, прикордонний перехід, порт на в'єтнамському та китайському кордоні, а також автомагістралі та залізничні колії між цими двома країнами.

Важливою гілкою Нового шовкового шляху є економічний коридор Бангладеш — Китай — Індія — М'янма. Ідея створення цього коридору виникла раніше, ніж ініціатива «Пояс і дорога»: вона бере свій початок у 90-х роках ХХ ст. Проте в останні роки втілення цього проекту набуло особливої актуальності. Коридор довжиною 2 800 км з'єднує разом 1,65 млн км² від Куньміна (Китай) до Дакки (Бангладеш) і Калькутти (Індія). Він з'єднує китайську провінцію Юньнань, Бангладеш, М'янму та Індійську Західну Бенгалію, охоплюючи територію з населенням 440 мільйонів чоловік, стимулюючи розвиток і поєднання автомагістралей, залізниць, ліній морського та повітряного транспорту. Це може

зіграти велику роль у зміцненні відносин між Східною та Південною Азією, а також між двома великими державами — Китаєм та Індією. Для Китаю важливим чинником є скорочення ролі морських перевезень, що призводить до швидшого і безпечного транспортування виробів. Товари могли б доправлятися безпосередньо до Індійського океану, уникаючи Південно-Китайського моря, де внаслідок нещодавніх політичних рішень Пекіна виникла напружена ситуація. Бангладеш і М'янма сподіваються на посилення зв'язків із швидкозростаючими ринками сусідніх країн і світовою економікою загалом. Індія виступає за більш потужну інтеграцію свого найбільш східного регіону, який відділений від країни Бангладеш [497].

Ключовим елементом Ініціативи є Китайсько-пакистанський економічний коридор, який з'єднує Кашгар у Північно-Західному Китаї та Порт Гвадар у Пакистані. План розвитку коридору з фінансуванням у 46 мільярдів доларів США був затверджений у 2015 році. Проект передбачає, крім розвитку інфраструктури, також інвестиції в енергетику [422]. Заплановано модернізувати залізничну магістраль Карачі-Лахор-Пешавар загальною довжиною 1681 км, а в провінції Пенджаб буде побудовано сонячні електростанції потужністю 900 мегават. Проект також передбачає розвиток вугільних електростанцій, будівництво автомобільних доріг, аеропортів, нафтопроводів та комунікаційних інфраструктур. Першим проектом Фонду шовкового шляху, у співпраці з Китайським Ексімбанком, є проект «Каротська гідроенергетика» в Пакистані. Це електростанція потужністю 720 мВт, який планується ввести в експлуатацію до 2020 року [419]. Коридор має своє стратегічне значення безпосередньо для Китаю, а це означає, що Китай може спробувати обійти свого регіонального конкурента Індію [364].

Морський торговий шлях починається з порту Гуанчжоу. Він з'єднує Кантон (Гуанчжоу) і Бейхай на материковому Китаї, Хайкоу на острові Хайнань, Куала-Лумпур (Малайзія) через протоку Малакка та Індійську Калькутту. Перетинаючи Індійський океан, шлях досягає Африки — Найробі, столиці Кенії, і Червоного моря через Джибуті, в обхід Африканського Рогу. Морський шовковий шлях

виходить у Середземне море через Суецький канал, заходить в Афіни і нарешті досягає до місця призначення, Венеції [429]. Однак використання протоки Малакка означає значний стратегічний ризик для китайської торгівлі, тому не випадково виникла ідея будівництва каналу (Тайського каналу або канал через перешийок Кра) на південній частині Таїланду, який з'єднав би Індійський океан з Південно-Китайським морем, але її реалізація в короткостроковій перспективі не очікується.

На шляху розбудови Морського шовкового шляху існують значні перешкоди; тому його створення потребує значного часу. Китайські інтереси на морі все ще обмежені. Китай прагне скоротити свою залежність по-перше, від європейських підприємств у сфері морського експорту до країни і, по-друге, на тих маршрутах, де американський флот має важливі позиції [497]. Під час створення Морського поясу китайські компанії модернізували гавані Пакистану, Шрі-Ланки та М'янми. При цьому Індія практично оточена цими «китайськими» гаванями, і країна виправдано побоюється за свої стратегічні позиції в цьому регіоні [388].

Незважаючи на будь-які труднощі, Ініціатива «Пояс і шлях» була розроблена для зміцнення впливу Китаю на світову економіку. Ініціатива також має забезпечити економічні вигоди для країн, які пов'язані через шість економічних коридорів. У цьому сенсі стимул економічної політики Китаю сприяє стратегічним цілям.

Реалізація Ініціативи матиме величезний вплив на світову фінансову систему, оскільки вартість пов'язаних інвестицій становить сотні мільярдів або навіть трильйони доларів США [429]. Фінансування здійснюється з кількох джерел, які надаються міжнародними фінансовими установами, створеними Китаєм. Державний Фонд Шовкового шляху розпочав свою роботу з капітальних інвестицій у 40 мільярдів доларів США у 2014 році. Азійський Інфраструктурний Інвестиційний Банк (АБІІ), створений Китаєм, розпочав свою роботу у 2015 році з капіталовкладень у розмірі 100 млрд дол. США [434]. Метою його діяльності є підтримка інвестицій в рамках ініціативи «Пояс та дорога». Китайський уряд

розраховує на ресурси Банку «Новий розвиток», розташованого в Шанхаї і створеного в 2014 році країнами БРІКС, а також на традиційних конкурентів Азійський банк розвитку або Світовий банк. Планується також фінансова участь країн щодо реалізації конкретних проектів. Великі компанії Західного світу зацікавлені в здійсненні інвестицій, і реалізація Ініціативи, як очікується, призведе до зростання закупівель [419]. Як співвласник великих європейських та американських підприємств або інвестор у їхніх проектах, Китай ставить за мету залучити фінансових суб'єктів західного світу до інвестицій.

Що може отримати Китай від цього нового економічного плану? Ініціатива «Пояс і шлях» Китай планує одночасно реалізувати свої коротко- та довгострокові цілі. Точної дати завершення проекту немає — терпіння є однією з головних достоїнств східного менталітету. Цю Ініціативу можна вважати найважливішим фундаментом китайської політики, стратегією, яку мають підтримувати уряди, що прийдуть на зміну існуючих протягом наступних років і десятиліть. Відсутні тверді зобов'язання в плані дій не вказують на недосконалість, але відображають підхід до того, що стратегія може бути виконана гнучко, оскільки в майбутньому цілі учасників можуть змінитися [366].

Сучасна відбудова Шовкового шляху сприяє зростанню впливу Китаю на міжнародній політичній та економічній сцені. Деякі експерти називають Ініціативу новим планом Маршалла [371], і підкреслюють той факт, що американська фінансова допомога після Другої світової війни зробила можливим для США контролювати політичне, економічне і військове життя країн Західної Європи. Ця китайська програма розвитку в довгостроковій перспективі може призвести до великого конфлікту між великими державами, і вона може навіть закінчитися другою холодною війною. Слід зазначити, що хоча Китай, безперечно, є світовою економічною та торговельною силою, він має найбільший у світі валютний резерв, і найбільші обсяги експорту у світі — його військовий потенціал на сьогодні значно відстає від США [450].

Офіційна китайська політична риторика докладає всіх зусиль, щоб спростувати негативні інтерпретації. Уряд підкреслює взаємність планів на

майбутнє та однакові економічні інтереси всіх учасників. Він підкреслює взаємовигідне співробітництво, завдяки якому запланований маршрут принесе лише користь для всіх учасників. Це призведе до підвищення продуктивності та гарантує доступ діловим партнерам до китайських інновацій, може навіть у формі технологічної допомоги. Політичні лідери підкреслюють принципи «трьох ні», що означає: Китай **не** втручається у внутрішні справи інших країн, він **не** має наміру збільшувати свою сферу впливу і **не** намагається затвердити гегемонію в своїх міжнародних відносинах [402]. Незважаючи на принципи невтручання та відмови від розширення сфери впливу, проекти Ініціативи фінансують банки, близькі до уряду, або з власних державних коштів. Економічні інтереси китайських компаній (від сировини до людських ресурсів) є величезними.

Китайська дипломатія наголошує на своєму очікуванні, що інтенсивні економічні відносини сприятимуть більш тісним політичним та культурним відносинам, які можуть призвести до нового рівня взаємоповаги та довіри. Відродження Шовкового шляху — це не лише створення комерційного маршруту на місці історичного попередника, — це також може означати взаємні інтереси, відданість і відповідальність. Ініціатива включає в себе бачення взаємопов'язаних економічних і політичних спільнот, які поширюються від Азії до Європи. З погляду країн ЄС, Ініціатива «Пояс і шлях» перш за все обіцяє китайські інвестиції [416].

Що стосується ініціативи «Пояс і шлях», Китай має намір укласти угоди про вільну торгівлю з країнами, що перебуває в утвореному економічному поясі. На сьогодні Китай підписав 12 угод про зони вільної торгівлі з, серед інших, Сінгапуром, Пакистаном, Чилі, Перу, Коста-Рікою, Ісландією, Швейцарією, Гонконгом і Тайванем. Аналогічні угоди обговорюються з Японією, Південною Кореєю, Австралією, Шрі-Ланкою, Норвегією, країнами АСЕАН (пов'язаними з Регіональним всеосяжним економічним партнерством) та Радою з співробітництва Перської затоки [364].

Економічний пояс також має значні геополітичні та геостратегічні цілі. Розвиток інфраструктурних зв'язків призведе до виникнення торгівлі і в самому

широкому сенсі може стабілізувати регіони в околицях Китаю, внаслідок чого можна запобігти політичним і економічним конфліктам. Питання в тому, що маршрут і зростаючий вплив означатимуть експансію китайської моделі розвитку в майбутньому [442].

Центральноазійський регіон був зоною суперечки між Китаєм і Росією протягом багатьох десятиліть. Росія розглядає цю область як свою традиційну сферу впливу ще від кінця 90-х років ХХ ст. Інфраструктурно добре обладнані маршрути могли б забезпечити міцну позицію Китаю, оскільки це гарантує безпечну торгівлю — особливо транспортування енергії — між Китаєм та іншими країнами Центральної Азії. Проте нещодавно побудовані залізничні сполучення з Європою пройшли через Росію, що показує спільні інтереси, пов'язані з Ініціативою [377].

Інфраструктурні проекти — а потім і розвиток торгівлі — прискорять процес, який може посилити інтернаціоналізацію китайського юаня, зменшуючи при цьому роль долара США в міжнародній торгівлі. Китай має намір зробити цей економічний пояс територією, в якій накопичення капіталу та фінансова інтеграція є потужними, а обмін валюти — простим і безперешкодним. Слід також зазначити, що юань вже використовується ще ширше в країнах сусідства, таких як Монголія, Казахстан, Узбекистан, В'єтнам або навіть в Таїланді [419].

Ця торговельна ініціатива також має певні цілі внутрішньої економічної політики. Незважаючи на те, що протягом останніх двох десятиліть економічне зростання в Китаї вимірювалось двозначними цифрами, воно скоротилося до 6–7% за останні роки. У планах уряду Китаю — підтримка темпів економічного зростання. Нова Ініціатива Шовкового шляху може бути важливим інструментом для стимулювання економіки. Останнім часом виробничий сектор (наприклад, будівельна промисловість, металургія, машинобудування) — де державні підприємства домінують на ринку — значно зростає, але поряд зі зниженням зростання ВВП, це колишнє розширення може викликати значне недозавантаження існуючих потужностей. Нові інфраструктурні інвестиції можуть слугувати економічним стимулом для економіки [449]. Крім того, держава

може провести інтервенцію зі своїми значними валютними резервами [443]. Отже, вона може допомогти у підвищенні споживання та привести економіку до колишнього економічного зростання, базованого на експорті.

Однак існуючі потужності можуть бути повністю використані лише в тому випадку, якщо забезпечується постійне постачання сировини та енергоресурсів. Розбудова Шовкового шляху може допомогти у задоволенні величезного попиту Китаю на енергоносії та сировину, наприклад, через будівництва нових газопроводів та нафтопроводів у Центральній Азії, або морських портів у Південній Азії. У світлі зростаючої присутності Китаю в Африці Новий шовковий шлях може відігравати важливу роль у транспортуванні та постачанні сировини та енергетичних ресурсів [439].

Відповідно до цілей економічної політики, основна частина Ініціативи полягає у підтримці китайських компаній у експансії до країн «Поясу і шляху». З цією метою було створено спеціальний фонд — Китайський стратегічний промисловий інвестиційний фонд (КСПІФ), який спрямований на просування місцевих компаній в рамках Ініціативи «Пояс і шлях» [452].

Ініціатива також включена у плани Китаю щодо розвитку сільських територій. Вони спрямована на створення більш рівномірно збалансованої сільської структури, на зразок східних територій країни. Розвиток глобальної ініціативи буде досягнуто за рахунок менш розвинених західних і центральних регіонів. Заплановані дороги перетинають 16 провінцій із 27-ми (включаючи автономні регіони); однак також можуть бути залучені деякі інші регіони. Всі ці провінції мають свій власний план для втілення Ініціативи «Пояс і шлях». Ці регіональні пріоритети пов'язані з поліпшенням внутрішньої політичної стабільності через зближення бідніших територій, таких як Сіньцзян Уйгурський автономний район на північному заході країни [450].

Отже, до реалізації Ініціативи «Пояс і шлях» залучено більше 60-ти країн. Їхні економічні та зовнішньополітичні інтереси не є єдиними і не завжди збігаються. Аналіз поглядів експертів та документів, що описують ініціативу Китаю, дозволив визначити інтереси Китаю та фактичні цілі «Поясу і шляху» з погляду ініціаторів (табл. 5.4).

Інтереси та фактичні цілі ініціативи «Пояс і шлях»

| | |
|---|--|
| <p><i>Розширення експорту, що є важливим фактором розвитку китайської економіки</i></p> | <p>Проект призначений для просування китайських товарів по всьому світу. Це вимагає скорочення транспортного розриву між Сходом і Заходом, зниження витрат на доставку товарів. Це скорочення стане цінним економічним двигуном для територій, якими пройдуть транспортні маршрути. Провідна роль серед експорту належить високотехнологічному машинобудуванню, легкій та електронній промисловості з високою доданою вартістю, яке постачатиметься до країн Центральної Азії. У регіоні будуються залізниці, сумісні зі стандартами китайської колії. Одним з інноваційних аспектів ініціативи «Пояс і шлях» є будівництво промислових та логістичних центрів, які згодом сформуєть промислові кластери в країнах економічного поясу Шовкового Шляху. Китай побудував 56 зон економічного співробітництва в 20 країнах [409]. Китайські компанії зараз залучені до будівництва об'єктів міжнародного центру транскордонного співробітництва в Хоргосі на кордоні з Казахстаном, який стає найбільшим внутрішнім портом [429]. Будівництво також відбувається в Китаї. Проект створення третьої інтегрованої безмитної зони — Урумчі, на додаток до Алатану і Кашгара — наближається до завершення. Всі типи комунікацій з'єднують Урумчі з Алмати, Бішкеком, Ташкентом, Самаркандом, Тегераном та іншими містами Шляху.</p> |
| <p><i>Розширення ринків збуту продукції та послуг нової економіки</i></p> | <p>У межах «Поясу і шляху» формується також і цифровий шовковий шлях. Ініціатива передбачає швидкий розвиток інформації та комунікацій, електронну комерцію, інтернет-банкінг, розумні міста, промислові комп'ютерні мережі. Китайський гігант електронної комерції «Alibaba Cloud» планує фінансувати 14 центрів обробки даних по всьому світу, щоб просувати китайські компанії, які ведуть бізнес у країнах по дорозі. Центри обробки даних та інші об'єкти мають бути обладнані мережами зв'язку 5G, які в тисячу разів перевершують мережі 4G. Ці зусилля, швидше за все, спростять обробку товарів і приведуть до уніфікації митних формальностей у 10 країнах уздовж нового Шовкового шляху. Подальший розвиток забезпечить автоматизацію деяких операцій в логістиці, отримання інформації про доставку вантажу в режимі реального часу, а також впровадження безпілотного автомобільного та залізничного транспорту.</p> |

| | |
|---|--|
| <p><i>Диверсифікація сухопутних шляхів експорту для Китаю та зменшення його залежності від США як найважливішого торговельного партнера Китаю</i></p> | <p>За даними Національного бюро статистики Китаю, основними експортними ринками є такі: США, Гонконг, Японія, Республіка Корея, Німеччина, В'єтнам, Велика Британія. Із більшістю країн Китай має позитивне сальдо товарного обміну. Але в деяких країнах залишається негативний торговий баланс, серед них: Японія, Республіка Корея, Німеччина, Тайвань, Малайзія, Австралія, Бразилія.</p> <p>Водночас, регіональна структура загального товарообігу Китаю характеризується, з одного боку, певним зменшенням частки країн Азії, Європи, Латинської Америки, Африки та Океанії, а з іншого — збільшенням частка Північної Америки. Зовнішня торгівля Китаю на 90 % поставляється морем, а американський військовий флот контролює морське узбережжя і в будь-який час може зупинити торговельні потоки з Китаю [388]. Можна припустити, що проект «Пояс і шлях» вже почав приносити свої плоди. Наприклад, у першому півріччі 2018 року, порівняно з аналогічним періодом попереднього року, показники показують значне зростання взаємної торгівлі з ЄС (на 17,4 %), Казахстаном (на 46,8 %), Росією (+33,1 %), Польщею (+24, 6 %) і Пакистаном (+14,5 %) [401].</p> |
| <p><i>Забезпечення доступу Китаю до природних ресурсів, особливо паливно-енергетичного, країн Центральної Азії та Африки</i></p> | <p>Китай виявився успішним у диверсифікації закупівель імпорту енергоносіїв, розвиваючи трубопровідну інфраструктуру Євразії. У межах нового Шовкового шляху нафто- і газопроводи з Казахстану та Туркменістану будуються на взаємовигідній основі, що дозволяє внутрішньоконтинентальним країнам Євразії розширювати експорт за межі їхнього традиційного регіону. Китайські компанії вже контролюють 25 % виробництва нафти в Казахстані. Ініціатива включає газо- та нафтопроводи на Далекому Сході Росії та у Західній Африці. Трубопроводи розробляються і модернізуються за участю китайських компаній, головним чином з метою отримання доступу до морських портів. Фонд Шовкового шляху придбав акції російських нафтових і газових компаній: Ямал СПГ (частка 9,9 %) і Сібур (10 %) у 2016 році. Крім того, Китаю потрібний уран для забезпечення збільшення потужності атомних електростанцій. На сьогодні 75 % імпорту китайського урану походить з Казахстану [433]. Китайські компанії споживають більше половини експорту туркменського газу, уклали угоди з Узбекистаном на суму 15 млрд доларів [382].</p> |

| | |
|--|---|
| <i>Збільшення прямих закордонних інвестицій китайських компаній.</i> | Китай переходить від експорту товарів до збільшення вихідних інвестицій. Зокрема, Китай в 2016 році інвестував у Європу в 4 рази більше, ніж європейські компанії в Китаї. При реалізації інвестиційних проектів у країнах уздовж нового Шовкового шляху Китай суворо захищає контрольний пакет акцій, що становить значну частку у власності. Він також прагне забезпечити повне місцеве виробництво або принаймні більше 50 %, експорт сировини для переробки в Китаї [433]. Ініціатива «Пояс і шлях» реалізує глобальну інвестиційну стратегію Китаю, диверсифікацію іноземних активів та міжнародну експансію великих китайських компаній у сфері транспортної інфраструктури [369]. Фінансування проектів здійснюється Фондом Шовкового шляху на суму 40 мільярдів доларів, також Китайський Ексімбанк та Азійський інфраструктурний інвестиційний банк беруть участь у кредитуванні |
| <i>Вирівнювання темпів економічного розвитку регіонів країни</i> | Проекти «Пояс і шлях» спрямовані на зниження концентрації економіки в прибережних районах Китаю та її надмірну залежність від морських транзитних маршрутів. Китай зацікавлений у реалізації потенціалу західних і північно-східних провінцій, що потребує розвитку наземних транспортних коридорів. |
| <i>Зменшення тиску на китайський ринок праці, що страждає від уповільнення економіки країни.</i> | Китай має мету створення нових робочих місць для своїх громадян, тому договори про створення спільних підприємств за кордоном передбачають залучення китайської робочої сили. Наприклад, у 2015 році 376 тис. осіб отримали робочі місця за межами Китаю, сприяючи іноземним проектам. Загальна кількість китайських робітників різних професій за межами країни перевищила мільйон чоловік [382]. |
| <i>Формування валютної зони китайського юаня в Центральній та Південно-Східній Азії.</i> | Торгівельні потоки по новому шовковому шляху будуть обслуговуватися фінансовою системою на основі юанів. КНР прагне створити унікальну фінансову систему, яка б об'єднала регіональні банки розвитку та забезпечила збільшення розрахунків у національних валютах, насамперед у юанях [409]. |

Складено автором

Стратегія «Пояс і шлях» — якщо вона буде повною мірою реалізована — може суттєво вплинути на стан і розвиток світової торгівлі в найближчі роки [440]. Стратегія передбачає декілька сценаріїв на майбутнє, і жоден зі сценаріїв не може бути зафіксований як незмінний. Наприклад, політика адміністрації Дональда Трампа може створити інше міжнародне середовище для планів Шовкового шляху. На нашу думку, урядова політика США спрямована на

самоізоляцію могла б сприяти посиленню політичної та економічної ролі Китаю на глобальному рівні. Такий варіант подій можливий не лише тому, що Китай може отримати вигоду від поступок США, а й тому, що підтримка і збільшення світової торгівлі також слугуватиме інтересам самого Китаю. При реалізації такого сценарію розвиток торговельної мережі міг б суттєво підтримати перспективи КНР. Таким чином, Китай зможе зміцнити свої відносини з Європою та Африкою, виконуючи функцію противаги більш протекціоністської торговельної політики США, яка можлива у майбутньому. У міру зміщення економічних і торгових інтересів, Китай може відмовитися від свого обережного відсторонення від глобальних проблем і може перебрати більше відповідальності у світовій політиці [382].

Ініціатива Нового шовкового шляху може посилити домінування Південно-Східної Азії, особливо Китаю, у світовій економіці і прискорити перебирання центральної ролі у світовій торгівлі. Ініціатива «Пояс і шлях» могла б також зміцнити зростаючу присутність Китаю на африканському континенті (як це було показано від 1990-х років), зменшуючи вплив Європи і США [402]. Одним з довгострокових наслідків ініціативи може бути зміцнення впливу островів Індійського океану у світовій економіці, оскільки вони будуть глибше залучені до міжнародних економічних відносин. Можливо, існують шанси на формування трикутника Китай — Індія — Африка як довгостроковий результат цієї ініціативи; однак існує багато перешкод для такого сценарію.

Ініціатива «Пояс і шлях» може відкрити можливості для нового етапу глобалізації, в якому Китай є головним суб'єктом (на відміну від попереднього етапу, коли США були світовим лідером). Однак домінування Китаю може викликати побоювання, чи не буде це пов'язано зі спробами поширення китайського соціального і політичного режиму в інші частини світу [445].

Економічна експансія Китаю, і особливо ініціатива «Новий шовковий шлях», може сприяти поширенню економічного зростання зі Східної Азії до бідніших регіонів Центральної Азії, Близького Сходу або Африки [443].

Як доказ вищесказаного, лідери країн, зацікавлені у розвитку Ініціативи «Пояс і шлях», оприлюднили спільне комюніке на своєму круглому столі в Пекіні у травні 2017 [443], називаючи Ініціативу стимулом для міжнародного співробітництва та вільної торгівлі. У комюніке було закріплено взаємовигідне співробітництво щодо досягнення стійкого зростання та розвитку, налагоджених інфраструктурних мереж та надійних фінансових структур [443].

Попри позитивні наслідки і широкі потенційні можливості ініціативи «Пояс і шлях», деякі дослідники висловлюють занепокоєння щодо впливу ініціативи на стабільність економік країн, які беруть в ній участь. Головна проблема полягає у накопиченні зовнішнього боргу, який в майбутньому перешкоджатиме державним інвестиціям і сталому економічному зростанню. Ще одне занепокоєння стосується зростання залежності економік країн-учасниць ініціативи від Китаю, як основного кредитора. Зростаюча заборгованість та тиск Китаю на країни в сфері управління борговими зобов'язаннями вже позначились на внутрішній стабільності та двосторонніх відносинах з деякими країнами економічного поясу, такими як Шрі-Ланка і Пакистан. В Пакистані, зокрема, китайські посадовці відкрито тиснули на внутрішню опозицію, змушуючи її погодитись з створенням економічного коридору, «флагманського проекту» для зміцнення зв'язків між Пекіном і Ісламабадом.

Згідно з деякими дослідженнями [388] було виокремлено 23 країни, для яких ризики, пов'язані з накопиченням зовнішньої заборгованості при реалізації проектів ініціативи «Пояс і шлях» є особливо великими (див. табл. 5.5). Саме в цих країнах можна очікувати найбільш потужного опору економічній експансії Китаю.

**Країни з найвищим ризиком потрапляння у боргову пастку внаслідок
реалізації ініціативи «Пояс і шлях»**

| Регіон | Країни |
|-------------------------------|----------------------|
| Східна і Південно-Східна Азія | Камбоджа |
| | Монголія |
| | Лаос |
| Центральна і Південна Азія | Афганістан |
| | Бутан |
| | Киргизстан |
| | Мальдівські острови |
| | Пакистан |
| | Таджикистан |
| | Шрі-Ланка |
| Близький Схід і Африка | Джибуті |
| | Ефіопія |
| | Єгипет |
| | Йорданія |
| | Ірак |
| | Кенія |
| | Ліван |
| Європа | Албанія |
| | Білорусь |
| | Боснія і Герцоговина |
| | Вірменія |
| | Україна |
| | Чорногорія |

Складено за: [388, с.10]

Ініціатива «Пояс і шлях» обіцяє величезні можливості для інвестицій та розвитку відповідним секторам економіки та підприємствам. На сьогодні багато країн Південної Азії (наприклад, Індія), Південно-Східної Азії (наприклад, Індонезія) і Центральної Азії (наприклад, Казахстан) страждають від нестачі коштів, технологій і досвіду, особливо в сферах промисловості та інфраструктури. Коли справа доходить до інфраструктури, Китай пропонує неймовірні можливості для міжнародного співробітництва та передачі ноу-хау [419]. В сучасних умовах зовнішньоторговельні та інвестиційні відносини Китаю міцніють, а також поширюється використання юаня як офіційного резервного активу. На щорічному засіданні Боаоського форуму для Азії 2015 Президент Сі Цзіньпін говорив про

намір Китаю збільшити свій щорічний обсяг торгівлі з країнами «Поясу і шляху» до більш ніж 2,5 трлн дол. протягом найближчих 10 років [409].

Протягом п'яти років, що минули від часу першого оголошення, в рамках Ініціативи були здійснені значні інвестиції. Було розпочато заплановане будівництво економічного коридору Китай-Монголія-Росія [409]; хоча російський партнер швидше демонструє наміри, а не реальні вкладення. Серед країн Центральної Азії, першою ластівкою став Узбекистан, який розпочав співпрацю з Китаєм для будівництва залізниці між Ташкентом і Наманганом [451]. Результати співпраці з Малайзією, найважливішим партнером Китаю серед країн АСЕАН, в основному включають залізничні та логістичні проекти. Прогрес Ініціативи доводить, що участь менш розвинених країн є більш інтенсивною, оскільки вони потребують інфраструктурних розробок. Одним із прикладів для цього є пристань промислового парку в Центральній провінції Сулавесі, Індонезія, побудована за допомоги Китаю в рамках Ініціативи «Пояс і шлях», і завершена у вересні 2016 року.

Тим часом китайська економіка досягла річного зростання ВВП на 6–7 %, що підтримується внутрішнім споживанням та державними стимулами. Макроекономічні дані за перше півріччя 2018 року підтвердили, що фактичний ВВП (6,9 %) був більш сприятливим, ніж прогнозований (6,5 %). Промислове виробництво зросло на 7,6 % у червні порівняно з попереднім роком, що перевищує ринкові прогнози. Обсяг роздрібних продажів збільшився на 11,0 % у червні порівняно з попереднім роком, інвестиції в основний капітал в несільських районах Китаю зросли на 8,6 % у річному обчисленні за перші шість місяців, перевищивши очікування економістів [409]. Проте рейтингові агентства попереджають про накопичений борг фіскального та приватного секторів, який досяг високих рівнів [419]. Це може означати, що заборгованість державного та приватного секторів передбачає значні загрози для стабільності економіки країни.

Статистика зовнішньої торгівлі Китаю уважно моніториться як барометр росту світової торгівлі, хоча експорт став менш важливим чинником для власного

зростання Китаю в останні роки. Як найбільший експортер у світі, економіка Китаю колись залежала від поставок вихідних товарів. Після того, як світова фінансова криза підірвала зовнішній попит, Пекін поставив завдання зробити економіку більш залежною від внутрішнього споживання. Проте позитивне сальдо торгівлі в Китаї перевищує 40 мільярдів доларів США на місяць і, як очікується, продовжуватиме зростати, враховуючи відносно позитивний прогноз щодо основних торговельних партнерів Китаю та розширення ініціативи «Пояс та Шлях». Прямі іноземні інвестиції Китаю впливають на конкурентоспроможність компаній, що підтверджує їх експортний потенціал [388].

5.3. Формування економічної осі Китай-Латинська Америка

Численні двосторонні ініціативи Китаю щодо країн Латинської Америки почали виникати протягом переговорів про вступ Китаю до СОТ і продемонстрували сильний зв'язок між дипломатичними та економічними цілями. Для країн Латинської Америки вступ Китаю в СОТ означав зіткнення трьох торговельних інтересів: можливі вигоди від нових можливостей експорту до Китаю, необхідність боротися зі зростанням конкуренції з боку китайського імпорту та зіткнення з конкурентами з Китаю на ринках третіх країн.

Після візиту президента Ху Цзіньтао у 2004 році економічні зв'язки між Китаєм та Латинською Америкою безперервно зміцнювались. Це був другий візит президента Китаю до Латинської Америки, але його наслідки досі мають вплив на розвиток міжнародних економічних зв'язків. Найбільш очевидні ці результати — у зростанні торгівлі між Латинською Америкою і Китаєм. Ще до 2010 року обсяги торгівлі досягли того ж рівня, на якому була торгівля між ЄС та Японією наприкінці 90-х рр. ХХ ст. Тобто можна говорити про те, що у традиційних найбільших центрів світу (США, Японія, ЄС) з'явилися конкуренти.

Протягом останніх 10 років темп зростання обсягів міжнародної економічної співпраці між Китаєм та Латинською Америкою коливався щороку між 30–40 %.

Це безумовно вплинуло на світову економіку. На сьогодні 40 % усіх ПІІ в світі спрямовується в Латинську Америку та Китай, компанії з обох регіонів стають важливими гравцями на світових ринках.

Як заявив Чень Юань, президент Китайського банку розвитку: «Південна Америка є пріоритетним напрямком для китайських інвестицій на наступні 10 років. Підприємці, які мають намір «подолати океан», мають бути готовими працювати у Південній Америці» [381, с. 1].

Якщо тенденція втримається, то за наступні кілька років Китай заступить місце ЄС як найважливіший інвестор в регіоні.

Ще у 80-х рр. ХХ ст. дослідники при оцінці перспектив економічного розвитку надавали перевагу країнам Латинської Америки. Але можна дійти висновку, що в економічному розвитку Китаю та країн Латинської Америки протягом останніх 40 років помітна суттєва різниця. Для пришвидшення свого економічного зростання, Китай диверсифікував та розширив свої експортні ринки, при чому важлива роль тут належала місцевим компаніям. БНП також могли працювати в Китаї, але пряму користь від зростання ПІІ в Китай отримували місцеві фірми. Уряд Китаю використовував найрізноманітніші інструменти, щоб збільшити позитивні ефекти від іноземного інвестування, так як підвищення кваліфікації місцевої робочої сили, трансфер технологій, розвиток виробничих ланцюгів. Політика Китаю була особливо сприятливою для іноземних інвестицій у виробництво, для нарощування експортного потенціалу і для створення нових виробничих зон, пов'язаних з науково-дослідницькими центрами.

На відміну від Китаю, країни Латинської Америки проводили приватизацію в процесі неоліберального реформування державної політики. Це уможливило концентрацію капіталу в економічних угрупованнях та конгломератах. Хоча приватизація тимчасово призвела до збільшення притоку ПІІ і була вигідною як для Латинської Америки, так і для іноземних БНП, але в поєднанні з політикою лібералізації та регулювання, вона не призвела до розвитку та модернізації регіону. Метою стратегії було допомогти найбільшим приватним компаніям

перейняти роль державних підприємств як джерела економічного зростання [388]. Але стратегія виявилась неефективною в умовах слабозвинених інфраструктури і технології і некваліфікованої робочої сили. Замість того, щоб стимулювати підприємництво, потужна підтримка державою «великого бізнесу» і тісні зв'язки між чиновниками вищого рівня і важливими підприємцями (під час приватизації та після неї) призвели до створення нової олігархії. Оскільки активи та капітал олігархії є глобалізованими, вона слабо зацікавлена в розвитку вітчизняної промисловості.

Дослідники зазначають, що при розвитку відносин з Латинською Америкою Китай використовує не таку стратегію, як в Африці. Китай готовий інвестувати у всі без винятку країни, незалежно від політичної системи, чи відносної стабільності, якщо капіталовкладення обіцяють прибуток [381, с. 69]. Але з іншого боку, на відміну від Африки, у Латинській Америці Китай не стає заміном міжнародних кредитних інституцій. Наприклад, переговори країн латинської Америки з Китаєм під час глобальної фінансової кризи у 2009 році були менш успішними, ніж переговори з МВФ.

На сьогодні Китай підписав меморандуми про співпрацю з 14-ма країнами Латинської Америки і Карибського басейну. Разом з тим, рівень впливу і привабливості Китаю в Латинській Америці поступово зростає, від 2017 року Панама, Домініка і Сальвадор по черзі встановили дипломатичні відносини з Континентальним Китаєм [346].

Торгівля між Китаєм та Латинською Америкою була зовсім незначною на початку 90-х років. З середини 90-х і до 2010 року вона зросла більш ніж у 20 разів, при чому у 2010 році профіцит для Китаю склав 47 млрд дол., тоді як у 1990 р. спостерігався дефіцит у 283 млн дол. [381, с. 26].

У торгово-економічній галузі співпраця Китаю і Латинської Америки пододала негативний вплив внутрішнього і зовнішнього клімату в останні роки, вона поступово стабілізується і відновлюється. У 2017 році обсяг товарообігу Китаю і Латинської Америки склав 260 млрд доларів США. Кількість китайських

підприємств, які інвестували в Латинську Америку, перевищила 2000, в них в цілому створені понад 1,8 млн вакансій для робітників [346].

Табл. 5.6 і 5.7 дозволяють нам детальніше розглянути торгівлю Латинської Америки та Китаю. Очевидно, що від 1995 до 2017 рр. загальний експорт з Латинської Америки зріс майже у 40 разів, причому експорт сировини зріс аж у 80 разів, а експорт готової продукції — лише у 15 разів. За цей же період експорт сировини з країн-членів Меркосур зріс більш ніж у 100 разів тоді як експорт готової продукції — лише у 5,5 раза. Інші країни Південної Америки збільшили експорт сировини до Китаю у 59 разів, а експорт промислових товарів — у 58 разів. Хоча тут слід враховувати також, що ціна на сировину, яку експортує Латинська Америка, протягом цього періоду суттєво зросла (удвічі, а деколи і в чотири рази) [429].

Таблиця 5.6

Імпорт Китаю з країн Латинської Америки

| рік | Латинська Америка і Карибський регіон | | | | Меркосур | | | | Інші країни Південної Америки* | | | |
|------|---------------------------------------|------|-------------------------------|------|----------|------|-------------------------------|------|--------------------------------|------|-------------------------------|------|
| | Сировина | % | Товари обробної промисловості | % | Сировина | % | Товари обробної промисловості | % | Сировина | % | Товари обробної промисловості | % |
| 1995 | 847 | 35,0 | 1574 | 65,0 | 373 | 23,1 | 1240 | 76,9 | 467 | 67,1 | 229 | 32,9 |
| 1996 | 1441 | 49,5 | 1467 | 50,5 | 774 | 42,1 | 1064 | 57,9 | 630 | 72,6 | 237 | 27,4 |
| 1997 | 1836 | 55,0 | 1504 | 45,0 | 1015 | 48,8 | 1064 | 51,2 | 799 | 72,9 | 297 | 27,1 |
| 1998 | 1513 | 56,8 | 1149 | 43,2 | 1007 | 60,6 | 656 | 39,4 | 485 | 62,9 | 286 | 37,1 |
| 1999 | 1198 | 56,2 | 933 | 43,8 | 666 | 53,5 | 579 | 46,5 | 519 | 75,8 | 166 | 24,2 |
| 2000 | 2248 | 58,1 | 1618 | 41,9 | 1378 | 69,6 | 601 | 30,4 | 826 | 56,2 | 645 | 43,8 |
| 2001 | 2983 | 56,5 | 2293 | 43,5 | 1072 | 66,0 | 1066 | 34,0 | 856 | 56,2 | 771 | 47,4 |
| 2002 | 3132 | 48,2 | 3360 | 51,8 | 2109 | 56,8 | 1602 | 43,2 | 947 | 48,2 | 1017 | 51,8 |
| 2003 | 4991 | 44,4 | 6244 | 55,6 | 3590 | 50,4 | 3534 | 49,6 | 1226 | 43,1 | 1619 | 56,9 |
| 2004 | 7334 | 51,8 | 6821 | 48,2 | 4804 | 58,4 | 3420 | 41,6 | 2279 | 45,7 | 2708 | 54,3 |
| 2005 | 11195 | 58,9 | 7810 | 41,1 | 6927 | 68,1 | 3244 | 31,9 | 3982 | 55,9 | 3138 | 44,1 |
| 2006 | 14373 | 62,5 | 8616 | 37,5 | 8817 | 73,2 | 3234 | 26,8 | 5123 | 62,4 | 3088 | 37,6 |
| 2007 | 18417 | 55,3 | 14864 | 44,7 | 11262 | 70,1 | 4814 | 29,9 | 6725 | 47,6 | 7389 | 52,4 |
| 2008 | 25081 | 62,5 | 15079 | 37,5 | 17330 | 75,3 | 5686 | 24,7 | 7138 | 50,1 | 7099 | 49,9 |
| 2009 | 25979 | 57,5 | 19236 | 42,5 | 17404 | 72,2 | 6713 | 27,8 | 7859 | 43,5 | 10212 | 56,5 |
| 2010 | 45015 | 66,4 | 22794 | 33,6 | 31065 | 83,9 | 5917 | 16,1 | 11458 | 44,0 | 14526 | 56,0 |
| 2011 | 59597 | 69,0 | 26740 | 31,0 | 43122 | 84,7 | 7781 | 15,3 | 12728 | 44,4 | 15883 | 55,6 |
| 2012 | 56909 | 67,9 | 26889 | 32,1 | 38405 | 81,4 | 8728 | 18,6 | 15412 | 51,3 | 14603 | 48,7 |
| 2013 | 66264 | 71,3 | 26646 | 28,7 | 44396 | 83,9 | 8489 | 16,1 | 18434 | 56,4 | 14231 | 43,6 |
| 2014 | 60146 | 70,7 | 24914 | 29,3 | 38876 | 83,8 | 7468 | 16,2 | 27136 | 62,7 | 16092 | 37,3 |
| 2015 | 50738 | 68,1 | 23745 | 31,9 | 33837 | 80,7 | 8041 | 19,3 | 20176 | 59,6 | 13664 | 41,4 |
| 2016 | 52409 | 70,4 | 22008 | 29,6 | 33199 | 82,0 | 7271 | 18,0 | 21945 | 65,1 | 11760 | 34,9 |
| 2017 | 69852 | 74,2 | 24326 | 25,8 | 46267 | 86,7 | 7054 | 13,3 | 27733 | 67,4 | 13377 | 32,6 |

* до них належать Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела.

Складено за даними wits.worldbank.org

З іншого боку, загальний імпорт з Китаю до Латинської Америки за цей самий період зріс у 5,6 раза, при чому готова продукція залишалась основною його складовою, а імпорт сировини з Китаю зріс лише в 11 разів. Імпорт готової продукції до Меркосур зріс у 41 раз.

Таблиця 5.7

Експорт з Китаю до країн Латинської Америки

| рік | Латинська Америка і Карибський регіон | | | | Меркосур | | | | Інші країни Південної Америки | | | |
|------|---------------------------------------|-----|-------------------------------|------|----------|-----|-------------------------------|------|-------------------------------|-----|-------------------------------|------|
| | Сировина | % | Товари обробної промисловості | % | Сировина | % | Товари обробної промисловості | % | Сировина | % | Товари обробної промисловості | % |
| 1995 | 80 | 3,2 | 2379 | 96,8 | 42 | 3,9 | 1016 | 96,1 | 15 | 1,9 | 776 | 98,1 |
| 1996 | 117 | 3,2 | 3581 | 96,8 | 63 | 3,2 | 1926 | 96,8 | 17 | 2,1 | 828 | 97,9 |
| 1997 | 126 | 2,6 | 4788 | 97,4 | 58 | 2,4 | 2323 | 97,6 | 28 | 2,5 | 1081 | 97,5 |
| 1998 | 130 | 2,4 | 5366 | 97,6 | 42 | 1,8 | 2329 | 98,2 | 31 | 2,4 | 1259 | 97,6 |
| 1999 | 245 | 4,2 | 5559 | 95,8 | 46 | 2,3 | 1973 | 97,7 | 47 | 3,8 | 1209 | 96,2 |
| 2000 | 261 | 3,2 | 7934 | 96,8 | 49 | 1,8 | 2697 | 98,2 | 52 | 2,7 | 1856 | 97,3 |
| 2001 | 311 | 3,0 | 10093 | 97,0 | 75 | 2,7 | 2687 | 97,3 | 44 | 1,8 | 2436 | 98,2 |
| 2002 | 449 | 3,7 | 11814 | 96,3 | 142 | 6,6 | 2026 | 94,4 | 42 | 1,6 | 2580 | 98,4 |
| 2003 | 378 | 2,2 | 16872 | 97,8 | 133 | 4,1 | 3084 | 95,9 | 52 | 1,6 | 3219 | 98,4 |
| 2004 | 336 | 1,3 | 26143 | 98,7 | 76 | 1,3 | 5619 | 98,7 | 64 | 1,3 | 4909 | 98,7 |
| 2005 | 477 | 1,4 | 34507 | 98,6 | 110 | 1,4 | 7645 | 98,6 | 69 | 1,0 | 6557 | 99,0 |
| 2006 | 506 | 1,0 | 50148 | 99,0 | 122 | 1,0 | 12583 | 99,0 | 83 | 0,9 | 9659 | 99,1 |
| 2007 | 518 | 0,9 | 59316 | 99,1 | 149 | 0,8 | 17430 | 99,2 | 85 | 0,7 | 11800 | 99,3 |
| 2008 | 814 | 0,9 | 91249 | 99,1 | 327 | 1,1 | 30125 | 98,9 | 164 | 0,7 | 22216 | 99,3 |
| 2009 | 645 | 0,8 | 77899 | 99,2 | 213 | 0,9 | 23882 | 99,1 | 175 | 1,0 | 17776 | 99,0 |
| 2010 | 829 | 0,9 | 90172 | 99,1 | 373 | 1,1 | 33104 | 98,9 | 108 | 0,5 | 20603 | 99,5 |
| 2011 | 1006 | 0,8 | 11980 | 99,2 | 455 | 1,7 | 25588 | 98,3 | 102 | 0,3 | 30337 | 99,7 |
| 2012 | 849 | 0,6 | 13334 | 99,4 | 408 | 1,6 | 25032 | 98,4 | 112 | 0,3 | 36320 | 99,7 |
| 2013 | 972 | 0,7 | 12168 | 99,3 | 495 | 1,0 | 48326 | 99,0 | 116 | 0,3 | 35566 | 99,7 |
| 2014 | 941 | 0,7 | 13396 | 99,3 | 456 | 0,9 | 46424 | 99,1 | 142 | 0,3 | 36727 | 99,7 |
| 2015 | 914 | 0,7 | 12981 | 99,3 | 416 | 1,0 | 39445 | 99,0 | 138 | 0,3 | 35863 | 99,7 |
| 2016 | 995 | 0,8 | 10316 | 99,2 | 428 | 1,3 | 32119 | 98,7 | 177 | 0,5 | 30753 | 99,5 |
| 2017 | 921 | 0,7 | 12911 | 99,3 | 411 | 0,9 | 41729 | 99,1 | 177 | 0,5 | 34069 | 99,5 |

* до них належать Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела.

Складено за даними wits.worldbank.org

Також при вивченні статистики помічаємо, що у Мексиці, Центральній Америці та Карибському регіоні постійно зростає дефіцит торговельного балансу. Це можна пояснити тим, що і Мексика і Центральна Америка мають однакову з Китаєм структуру експортного кошика, а тому вони зазнають сильної конкуренції з боку китайських виробників у секторі низько- та середньотехнологічної продукції, а також легкої промисловості. Завдяки цьому Китай витіснив Мексику як основного партнера США.

Ситуація у Південній Америці більш збалансована (надлишок торговельного балансу до 2006 року). Цей субрегіон виявився більш доповнюючим, ніж конкурентним для Китаю. Він постачає Китаю сировину, харчові продукти та пальне, в той час як Китай знайшов у південній Америці сприятливі зростаючі ринки для збуту своєї промислової продукції.

Як наслідок, Китай став важливим торговельним партнером для Бразилії, Чилі, Аргентини та Перу.

З табл. 5.8 видно, що починаючи від 2000 року частка Китаю у зовнішній торгівлі Латинської Америки безперервно зростала, тоді як частка США — зменшувалась, аж доки не стабілізувалась після 2014 року.

Таблиця. 5.8

Географічна структура торгівлі Латинської Америки (у %)

| експорт | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Китай | 1,2 | 1,0 | 0,7 | 1,1 | 1,6 | 2,9 | 3,0 | 3,0 | 3,3 | 3,4 | 4,8 | 4,7 | 6,8 | 7,7 | 7,9 | 7,8 | 8,5 | 8,6 | 8,5 | 8,9 | 10,3 |
| США | 48,8 | 51,9 | 57,3 | 58,4 | 55,6 | 56,8 | 54,3 | 53,3 | 50,1 | 48,8 | 44,7 | 41,5 | 39,7 | 36,7 | 35,3 | 36,5 | 37,1 | 42,6 | 45,5 | 45,6 | 44,8 |
| ЄС | 14,0 | 14,4 | 13,5 | 11,8 | 12,1 | 12,1 | 13,1 | 12,8 | 12,3 | 13,2 | 14,6 | 14,1 | 12,8 | 14,3 | 14,7 | 13,6 | 12,9 | 13,8 | 13 | 13,2 | 12,9 |
| Решта світу | 36,2 | 32,9 | 28,7 | 29,0 | 30,3 | 29,4 | 29,9 | 31,0 | 34,6 | 34,9 | 36,1 | 40,0 | 40,9 | 41,3 | 42,1 | 42,1 | 41,5 | 35 | 33 | 32,3 | 32 |
| Імпорт | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Китай | 1,6 | 1,7 | 1,9 | 2,3 | 2,9 | 3,7 | 5,0 | 6,5 | 7,1 | 8,6 | 9,4 | 10,9 | 11,7 | 14,2 | 14,5 | 15,3 | 16 | 16,7 | 18,1 | 18,3 | 18,4 |
| США | 45,5 | 46,9 | 49,4 | 48,8 | 46,2 | 45,3 | 43,2 | 38,8 | 36,6 | 34,3 | 33,2 | 31,6 | 29,6 | 30,5 | 30,4 | 31,1 | 30,4 | 31,8 | 32,3 | 32,5 | 32,1 |
| ЄС | 17,2 | 17,5 | 16,8 | 14,0 | 15,0 | 14,6 | 14,6 | 14,3 | 14,3 | 13,4 | 13,6 | 14,0 | 13,8 | 15,5 | 15,4 | 15,7 | 16,3 | 15,9 | 15,7 | 15,6 | 15,7 |
| Решта світу | 36,1 | 34,4 | 32,4 | 35,0 | 36,1 | 36,9 | 37,6 | 40,7 | 42,6 | 44,2 | 44,2 | 44,0 | 46,2 | 39,8 | 39,7 | 37,9 | 37,3 | 35,6 | 33,9 | 33,6 | 33,8 |

Складено за даними WITS

У географічній структурі експорту окремих країн Латинської Америки Китай також займає вагомe місце. На нього припадає 5,3 % експорту Бразилії, 8,3 % експорту Аргентини, 11,1 % експорту Чилі, 10,7 % експорту Перу і 10,25 % експорту Куби [388, с. 8]. Для шести країн Латинської Америки Китай є надзвичайно важливим торговельним партнером — це Бразилія і Чилі (для них Китай є торговельним партнером номер один), а також Перу, Аргентина, Куба і Коста-Ріка [381, с. 77].

Як видно з табл. 5.9, структура експорту з країн Латинської Америки до Китаю є різною, але структура імпорту з Китаю практично однакова для всіх країн.

Товарна структура торгівлі Китаю з деякими країнами Латинської Америки

| | Китай купує | Китай продає |
|-----------|-------------------------------|--|
| Мексика | Нафта, соя, промислові товари | Промислові товари, текстиль |
| Перу | Мінеральні ресурси, риба | Промислові товари, текстиль |
| Чилі | Мідь | Промислові товари, текстиль |
| Аргентина | Нафта, соя, м'ясо | Промислові товари, текстиль |
| Бразилія | Літаки, нафта, соя | Промислові товари, запчастини, текстиль |
| Венесуела | Нафта | Промислові товари, текстиль |
| Еквадор | Банани, нафта, морепродукти | Промислові товари, текстиль, будівельне устаткування |

Складено за: [381, с. 57]

Сукупні прямі іноземні інвестиції і в Китаї і в Латинській Америці протягом 1995–2017 рр. зростали приблизно однаковими темпами (11 % для Китаю, 10 % для країн Латинської Америки в середньому від 2005 року). Варто також зазначити, що Латинська Америка має значно вищий показник співвідношення сукупних ПІІ до ВВП — 36,5 %, тоді як в Китаю аналогічний показник дорівнює всього 10,1 %. Якщо врахувати, що середньосвітовий показник дорівнює 30,7 %, можна зробити висновок, що у Китаю значно більше можливостей для подальшого нарощування ПІІ, ніж у Латинської Америки [381, с. 34].

Щодо двосторонніх інвестицій, то слід зазначити, що в основному вони відбуваються у напрямку з Китаю до Латинської Америки. Фактично, в останні роки Латинська Америка — один з основних напрямів інвестицій з Китаю.

Китай оголосив про наміри і надалі нарощувати свої інвестиції в регіоні. Серед причин зацікавлення Китаю інвестиційними активами Латинської Америки варто виокремити такі:

— контроль за активами і нарощування політичного впливу у регіоні;

- забезпечення постачання природних ресурсів до Китаю;
- отримання доступу до ринку з 600 млн споживачів і економікою у 4 трлн дол.;
- використання податкових гаваней як проміжного пункту для подальших капіталовкладень.

Таблиця 5.10

ПЗІ з Китаю до країн Латинської Америки (млн дол.)

| | Потоки ПЗІ Китаю, 2015 р. | Потоки ПЗІ Китаю, 2016 р. | Потоки ПЗІ Китаю, 2017 р. |
|----------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Світ | 1911272 | 1950418 | 2185846 |
| Британські Віргінські острови | 525429 | 388952 | 512117 |
| Кайманові острови | 56412 | 60780 | 67605 |
| Бразилія | 3459 | 3426 | 4240 |
| Мексика | 2502 | 2687 | 2849 |
| Венесуела | 1171 | 798 | 769 |
| Аргентина | 729 | 741 | 735 |
| Чилі | 706 | - | 684 |
| Уругвай | 79 | -9 | -21 |
| Болівія | 63 | 63 | 84 |
| Парагвай | 49 | 56 | 67 |
| Панама | 28 | 266 | 315 |
| Гондурас | -1 | 12 | 19 |

Складено за даними [388]

З табл. 5.10 видно, що більшість ПЗІ Китаю до Латинської Америки спрямовується до офшорних зон. На Кайманові острови та Британські Віргінські острови припадає 96 % усіх капіталовкладень в регіон. Звичайно, тут треба враховувати, що офшори не є кінцевими точками призначення інвестицій. Для Китаю ця ситуація особливо важлива, оскільки для нього характерне особливо широке використання офшорних зон. Кайманові острови та Британські Віргінські

острови завдяки своїм історичним зв'язкам з Гонконгом є улюбленими напрямками інвестування для китайських холдингів. Хоча значний обсяг інвестицій у ці країни, безумовно, повертається назад у Китай, але певна частка потрапляє також у треті країни. Як можна судити зі статистики, частина цих коштів потім перерозподіляється між інвестиційними проектами Латинської Америки.

| Країна | Обсяг (млрд дол. США) | Кількість угод |
|------------|-----------------------|----------------|
| Бразилія | 61 | 180 |
| Перу | 18 | 16 |
| Мексика | 6 | 65 |
| Аргентина | 5 | 27 |
| Болівія | 4 | 9 |
| Чилі | 3 | 36 |
| Венесуела | 2 | 27 |
| Антигуа | 2 | 1 |
| Ямайка | 2 | 6 |
| Гайяна | 1 | 6 |
| Куба | 1 | 3 |
| Колумбія | 1 | 21 |
| Еквадор | 0.8 | 8 |
| Коста-Ріка | 0.7 | 2 |
| Панама | 0.6 | 12 |

Рис. 5.3. Розподіл ПЗІ з Китаю за країнами Латинської Америки (за винятком офшорних зон), 2003–2017 рр.

Складено за [388]

Також статистичні дані показують значний зсув у секторальній структурі ПЗІ з Китаю до Латинської Америки (див. рис. 5.4). У 2003–2012 рр. інвестиції у видобувні сектори склали до 60 % усіх ПЗІ з Китаю до країн Латинської Америки, але протягом наступних п'яти років (2013–2017) їхня частка знизилась до 37 %. Інвестиції у сектор послуг зросли з 21 % до більш ніж 50 % [162].

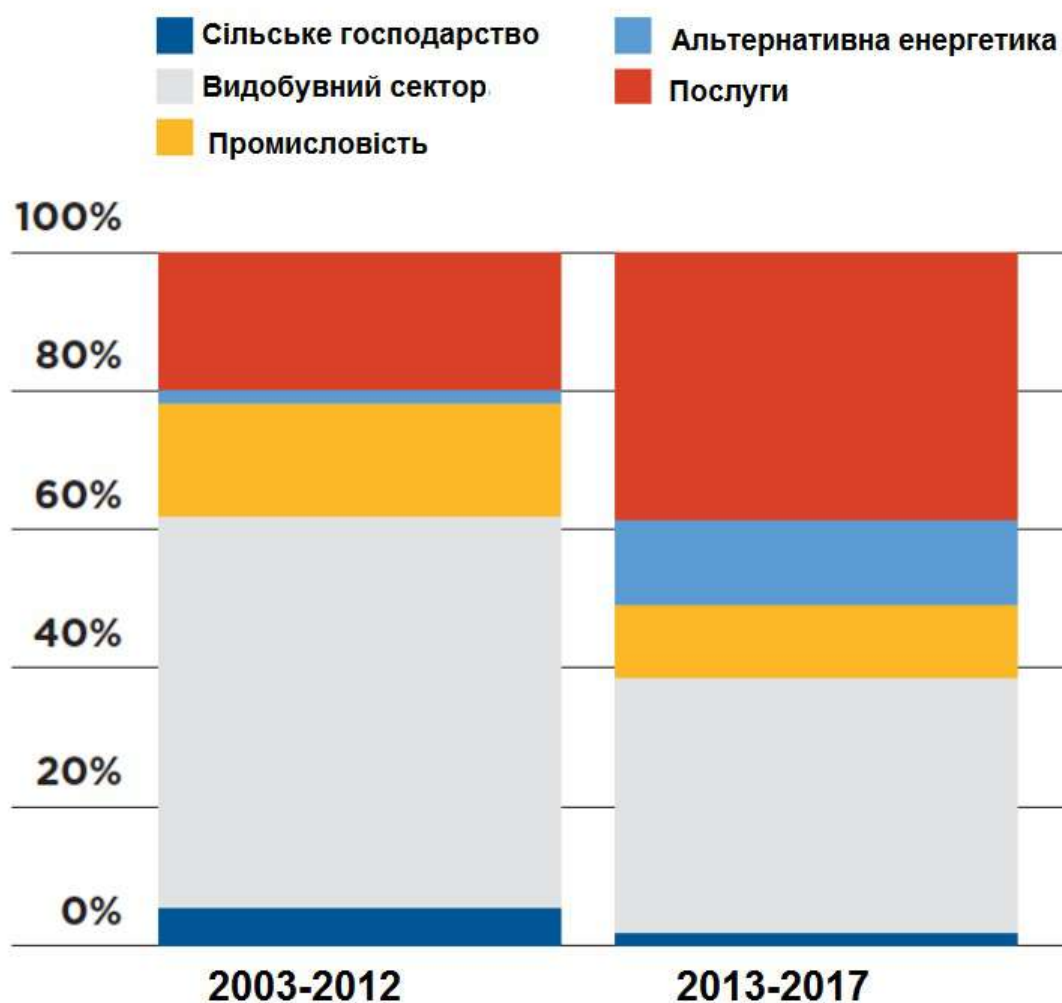


Рис. 5.4. Галузевий розподіл ПЗІ з Китаю у країни Латинської Америки

Складено за [162].

Таблиця 5.11

**Інвестиції деяких китайських компаній у країни
Латинської Америки (млн дол.)**

| Китайська компанія | проект | країна | Приблизна сума інвестицій | Тип інвестицій |
|-----------------------------|--|----------|---------------------------|---------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Sinopec | Спорудження газопроводу, що сполучає південь країни з північним сходом | Бразилія | 1000 | СП з Petrobras |
| Baoshan Iron and steel | Видобування залізної руди | Бразилія | n/a | СП з Companhia Vale do Rio Doce |
| China Minmetals corporation | Постачання міді | Чилі | n/a | СП з Codelco |

Продовження табл. 5.11

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|---|-------------------|------|--|
| Baosteel | Будівництво металообробного заводу в Марангао | Бразилія | 1500 | СП з Companhia Vale do Rio Doce |
| Shougang Group | Залізна руда | Перу | n/a | n/a |
| Huawei | торгівля | Латинська Америка | n/a | Угода з Spain's Telefonica |
| Zhu hai GREE | Завод з виробництва кондиціонерів | Бразилія | n/a | n/a |
| Sinosteel | Видобування корисних копалин | Бразилія | n/a | СП |
| CITIC Group | Спорудження залізниці | Бразилія | n/a | n/a |
| CNOOC | Видобування нафти | Венесуела | n/a | СП з PDVSA |
| China Agribusiness Dev Trust and Investment Co | інвестування | Чилі | 38 | Створення нової компанії Inversiones Cadtic Ltd |
| Citifor | Лісове господарство | Чилі | 14 | Створення нової компанії Citifor Chile Holdings Ltda |
| Sun Kung Enterprise | Лісове господарство | Чилі | 14 | Створення нової компанії Golden Spring Forestal |
| China National Machinery equipment | Торгівля | Чилі | 0,6 | Створення нової компанії Maquinaria China Limitada |
| Winning Streak Investment Ltd | Інвестування | Чилі | 5 | Створення нової компанії Inversiones Misaki SA |
| Transworld Produce | Сільське господарство | Чилі | 0,5 | Придбання Sociedad Agricola Iglesia Colorada Ltda |
| Zhizhong Wang | Лісове господарство | Чилі | 0,4 | Створення нової компанії Forestal Minfortune SA |
| Nishi Properties Ltd | Рибне господарство | Чилі | 0,3 | Створення нової компанії Nishi Chile Ltd |
| Sinopec and PetroChina | Нафта | Еквадор | 1420 | Придбання Andes Petroleum |
| Leng Cheng Mining | Видобування корисних копалин | Аргентина | 40 | Придбання Hipasam |

Складено за: [381, с. 42]

Проаналізувавши вищенаведену статистику можна дійти висновку, що економічна експансія китайських фірм у Латинській Америці проходила два послідовні періоди.

1. 2001–2013 рр. тут домінували китайські державні компанії, чиєю метою був доступ до ресурсів. Вони користувались сильною підтримкою уряду. При торгівлі з ними у Латинської Америки був надлишок торговельного балансу.

Китайський уряд часто прямо втручався у розвиток зовнішньоекономічних відносин з Латинською Америкою. Багато інвестицій зробив безпосередньо уряд, а не державні чи приватні компанії. Також державні компанії підписали з фірмами Латинської Америки (багато з них також є державними кілька мільярдних угод. Наприклад, угода про фінансування у розмірі 2 млрд дол. в обмін на довготермінове постачання міді, підписана між китайською «Minmetals» та чилійською «Coldecos» і профінансована китайським банком розвитку; угода між китайською «Baosteel» і бразильською «Vale do Rio Doce» (найбільшим у світі виробником залізної руди) на 5 млрд дол. про будівництво металообробного заводу у Південній Бразилії (пізніше угода була скасована через фінансову кризу); «Petroleos de Venezuela S.A.» (PDVSA) і CNPC про створення фонду у 6 млрд дол. для фінансування проектів, пов'язаних з нафтою.

2. Від 2013 року і до сьогодні. Надлишок торговельного балансу тепер у Китаю. Багаточисельні приватні компанії з різних галузей промисловості почали інвестувати у Латинську Америку. Ця стадія є результатом зусиль малих, середніх та великих компаній з обробної промисловості, які успішно експортували свою продукцію на ринок Латинської Америки. Ці компанії зробили наступний крок в інтернаціоналізації, перейшовши від експорту до підрядів, а потім ПЗІ. Китайські БНП набувають стратегічних активів та виробничі потужності, продовжуючи свої ланцюжки доданої вартості до Латинської Америки в обмін на отримання місцевих брендів чи доступ до мереж розподілу. Можна навести такі приклади: виробник автомобілів «Chery», який почав складати свою модель QQ в Уругваї, щоб надалі продавати її на ринках південної Америки. Фармакологічна компанія «Tiens», яка створила прямі мережі продажу в Аргентині, Бразилії, Колумбії, Еквадорі, Мексиці, Перу та Венесуелі. Виробник силіконових імплантів «Refinex», який продає свою продукцію по своїй ЛА, попередньо проводячи адаптацію від фізичні параметри місцевих клієнтів. Найбільша в світі компанія-виробник кондиціонерів GREE, яка відкрила завод у Бразилії.

На другій стадії продовжилися інвестиції державних підприємств у природні ресурси. Наприклад, у березні 2014 року CNOOC придбала нафтову компанію

«Bridas» в Аргентині, за оцінками сума угоди склала 3,1 млрд дол. У жовтні 2015 року «Sinopac» викупив меншу частку акцій в іспанській дочірній компанії «Repsol YPF» за 7,1 млрд дол. для розвідування покладів нафти у Південній Америці.

За оцінками експертів, багато китайських компаній на обидвох стадіях були «запрошені» до міжнародної співпраці з боку своїх латиноамериканських партнерів, з якими вони створювали СП. У таких угодах підтримка з боку китайського уряду, вочевидь, не надавалась.

Отже, на сучасному етапі китайські підприємства переключаються з стратегії пошуку ресурсів до стратегії виходу на ринки. Готовність Китаю вкладати інвестиції в різні країни, незалежно від їхнього політичного режиму, стабільності чи респектабельності в очах світової громадськості дає Китаю ще одну перевагу. В інвестиційний портфель Китаю входять надзвичайно різноманітні країни, що значно знижує ризик одночасного настання кризових явищ, які можуть негативно позначитись на взаєминах з ними.

Дослідження Міжамериканського банку розвитку [388] про вплив економічної експансії Китаю на Латинську Америку продемонстрували, що між цими країнами ведеться жорстка конкуренція за інвестиції з розвинених країн. Інші роботи [371; 382] вказують що наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. конкуренція за інвестиції мала негативні наслідки для латиноамериканських країн, особливо Мексики і Колумбії. Однак, подальші дослідження підтвердили що негативні наслідки спостерігались виключно для Мексики та деяких країн Карибського басейну [23; 364; 377]. Зокрема, Дж. Блаз-Лідой зазначив, що «золоті роки бурхливого припливу іноземних інвестицій до Латинської Америки, здається, закінчились, принаймні, доки латиноамериканські країни не відновлять процес приватизації, але водночас Латинська Америка зовсім не збирається зникати з арени світових ПІІ» [23, с. 42].

Також дослідники [381, с. 41] висловлюють занепокоєння щодо економічної експансії Китаю в Латинську Америку в таких питаннях:

- 1) інвестиції в основному спрямовуються в офшорні зони, тому не можуть трактуватися як реальні капіталовкладення;
- 2) постійно виникають проблеми з охороною праці та навколишнього середовища, особливо на проектах, пов'язаних з видобуванням ресурсів;
- 3) на «Вікілікс» у 2010 році було викладено повідомлення Держдепартаменту США, в якому зазначалось, що більшість країн Латинської Америки мають сумніви щодо реальних намірів Китаю у цьому регіоні;
- 4) розвиток економіки країн Латинської Америки завдяки китайським інвестиціям скеровується у «сприятливе» для Китаю русло і перешкоджає реалізації більш збалансованих стратегій розвитку;
- 5) сильний двосторонній характер взаємин Китаю з країнами Латинської Америки може перешкодити посиленню процесів інтеграції в регіоні.

Той факт, що Китай і Латинська Америка є взаємодоповнюючими економіками, не означає, що економічна співпраця між ними не створює ніяких загроз для Латинської Америки. Тоді коли цей регіон експортує в основному сировину та сільськогосподарську продукцію, Китай постачає низько- та середньотехнологічну продукцію на ринки країн Латинської Америки. Ця продукція може задовольняти попит місцевих споживачів, але водночас витіснити з ринку місцевих виробників. Низькі витрати на виробництво у Китаї обмежують можливості для латиноамериканських виробників експортувати свої товари на ринки третіх країн, наприклад США чи ЄС. Більше того, експорт з Південної Америки до Китаю також може зустріти конкуренцію з боку країн-членів АСЕАН. Близько 35 % структури експорту з АСЕАН до Китаю збігається з товарами, якими торгує Латинська Америка.

Серед негативних наслідків розвитку зовнішньоторговельних відносин з Китаєм варто відзначити такі.

1. Високий попит на сировинні товари може затримати диверсифікацію і перехід від сировинних галузей до обробних в деяких країнах Латинської Америки. Це, своєю чергою, призведе до негативних наслідків у майбутньому.

2. Частка Карибських країн на ринку товарів легкої промисловості США постійно знижується, в основному через конкуренцію з боку Китаю, незважаючи на те, що географічна близькість та преференційні умови доступу все ще створюють порівняльну перевагу для карибських країн.

3. Протягом останніх кількох років торгівля між Китаєм та Латинською Америкою зводиться до обміну сировини на готову продукцію.

Вражаючий ріст Китаю сприяв зростанню світових цін на сировину. З одного боку, це сприятлива обставина для Латинської Америки, оскільки збільшує експортні прибутки країн цього регіону. Але, на відміну від Африки, Латинська Америка не сприймає цю ситуацію без застережень. Уряди країн усвідомлюють, що економічне зростання так тісно пов'язане з цінами на сировину, не може вважатися стабільним і довготривалим. Навіть такі розвинені країни, як Мексика висловлюють побоювання, що тиск світових ринків, який змушує їх збільшити постачання сировинних продуктів на експорт, може підірвати довгострокову стратегію розвитку власної промислової бази. Пріоритет розвитку власної промисловості — єдиний шлях до створення більш стабільної економіки з хорошими перспективами довготривалого зростання. Але втручання Китаю ускладнює досягнення цієї мети — через бум цін на сировину і через конкуренцію з боку китайських виробників.

Потенційний конфлікт інтересів між Китаєм та Латинською Америкою лежить також в сфері охорони довкілля. Більшість китайських інвестицій в цьому регіоні спрямовано у видобувну промисловість, а також на будівництво чи удосконалення інфраструктури. Звичайно, уряд кожної країни, де проводиться діяльність китайських підприємств, висуває свої екологічні обмеження, проте можливі конфлікти з місцевими спільнотами, які збереження довкілля ставлять вище за економічне зростання чи створення нових робочих місць. На сьогодні такі побоювання є вагомим перешкодою на шляху китайських інвесторів.

Зростання експансії Китаю, поряд з короткостроковими вигодами, несе також певні загрози щодо розвитку країн Латинської Америки. Навіть країни, які поки не відчули на собі впливу «китайського ефекту» в довгостроковому періоді

можуть зіткнутися з серйозними проблемами, коли майбутні зусилля щодо переходу на нові технології зіткнуться із загрозою конкуренції зі сторони Китаю. Порівняно з Китаєм, рівень зарплат в Латинській Америці та Карибському регіоні залишається високим, і це може бути врівноважене лише за допомогою технологічних навиків чи компетенцій. Якщо враховувати також доволі слабе становище Латинської Америки в системі світового виробництва (за винятком Мексики та Центральної Америки), з'являються приводи для занепокоєння щодо майбутнього місця Латинської Америки у світовій економіці. Дослідники наголошують, що нинішні тенденції у зростанні торгівлі між Латинської Америки та Китаєм є практично «класичним прикладом торгівлі між індустріальною країною та країнами, що розвиваються», причому Латинська Америка спеціалізується на сировині, а Китай — на готовій продукції. «Це дивує, оскільки Латинська Америка — багатший регіон з довшою історією сучасної індустріалізації, досконалішими людськими ресурсами, більшою кількістю ПП на душу населення, більш ліберальними торговельним та інвестиційним режимами. Тобто, ми бачимо як в динаміці порівняльні переваги суттєво погіршуються, що дивує в такому відносно індустріальному регіоні» [402, с. 23].

З іншого боку, відносини Латинської Америки та Китаю є, безумовно, вигідними для обох сторін. Китайські компанії знаходять на ринках Південної Америки попит з боку зростаючого середнього класу на промислові товари дешевої та середньої цінових категорій. Фірми Латинської Америки, своєю чергою, можуть вільно експортувати свою сільськогосподарську продукцію (в виробництві якої вони мають явну порівняльну перевагу) на великий китайський ринок, тоді як на ринках США та ЄС вони стикаються з низкою торговельних обмежень. Фінансова криза тільки підкреслила важливість обидвох наслідків для партнерів. Економіки і Китаю і Латинської Америки набагато легше витримали удар кризи, на відміну від розвинених країн, особливо ЄС.

Серед позитивних наслідків співпраці країн Латинської Америки з Китаєм варто виокремити такі:

- 1) значною мірою зростання ВВП в регіоні протягом останніх років відбулося завдяки співпраці з Китаєм [419];
- 2) Китай надав значну підтримку Бразилії у СОТ і G20, підтримуючи їхні вимоги до США та ЄС;
- 3) зростання китайських інвестицій у енергетику та інфраструктуру підсилили для місцевих урядів їх позиції у переговорах з іншими інвесторами, особливо іспанськими;
- 4) можливість виявити порівняльну та конкурентну перевагу в регіоні у сільському господарстві, поява нового ринку, на якому не діють обмеження (тарифні, нетарифні, квоти тощо), що їх накладає на сільськогосподарську продукцію США чи ЄС;
- 5) очікуваний приплив туристів з Китаю. У сфері туризму Латинська Америка має перевагу. До 2020 року очікується досягнення показника у 100 млн китайських туристів в рік;
- 6) доступ до величезного китайського внутрішнього ринку;
- 7) політична співпраця в таких сферах як приватизація, регіональна інтеграція, державне регулювання, проблемні кредити;
- 8) обіцяні 100 млрд інвестицій у інфраструктуру (для прикладу, у більшості латиноамериканських країн транспортні видатки — більший бар'єр для експорту продукції у США, ніж імпортне мито).

Багато дослідників стверджують, що Китай перетворюється на загрозу для латиноамериканської стратегії трансформації структури експорту в напрямку більшої доданої вартості. Зростання промислового експорту з Китаю витісняє латиноамериканських виробників з глобального ринку. Деякі латиноамериканські вчені вважають, що загострення конкуренції за ринки та інвестиції можна стримати з допомогою подальшої дерегуляції для приваблення капіталу БНП та створенням умов для налагодження зв'язків між цими БНП та місцевими компаніями. Інші наголошують на невідворотності домінування Китаю на світових ринках і стверджують, що Латинська Америка потребує стратегії удосконалення конкурентоспроможності регіону. Цей підхід наголошує на

провідній ролі держави у стимулювання національних економік в умовах лібералізації торгівлі та глобальної конкуренції, наводячи за приклад успіх китайської моделі.

Зростання виробництва в Китаї однозначно негативно позначилось на усіх країнах Латинської Америки — як тих, що експортують промислові товари, так і тих, які концентруються на сировині.

На прикладі Мексики можна чітко побачити, що фокусування на інтеграції з Північною Америкою і перетворення на її «складальний цех» не призводить до модернізації промисловості, принаймні, не в сучасних умовах, коли існує велика і конкурентоспроможна економіка Китаю, яка продовжує зростати.

Більше того, економічне зростання таких країн, як Бразилія, Венесуела, Чилі, Перу, Аргентина, яке базується на експорті сировини, не забезпечує зниження безробіття чи модернізації економіки, і окремі галузі промисловості цих країн також страждають від дешевого китайського імпорту. Виникає питання, чи можна називати торгівлю цих країн з Китаєм «доповнюючою», чи радше — «незбалансованою».

Із зростанням економіки Китаю двосторонні відносини між ним та латиноамериканськими країнами стають все більш асиметричними. Це очевидно навіть на прикладі Бразилії, чиї відносини з Китаєм розвивались в рамках стратегічного партнерства (політичного, наукового та технологічного). Проте ця співпраця була більше сконцентрована на спільних діях у міжнародних переговорах, ніж на запровадженні структурних змін міжнародного порядку.

5.4 Шляхи економічної експансії Китаю в країни Африки

Сучасний розвиток китайсько-африканських відносин можна умовно розділити на три періоди: період нормального розвитку (1949–1977), перехідний період (1978–1994) і період прискореного розвитку (від 1995 до сьогодні). Розвиток економічної співпраці на поч. 2000-х років включав залучення державних підприємств та приватних компаній,

деякі з яких мали іноземне фінансування. Зовнішня торгівля, якою раніше керував виключно уряд, розділилась на дві частини: торгівля, яку ведуть державні і приватні компанії. Обсяги торгівлі зросли й економічні відносини більше не базуються в основному на односторонньому наданні гуманітарної допомоги — вони стали взаємовигідними.

Китай підписав двосторонні угоди про залучення та захист іноземних інвестицій з 26-ма країнами Африки. Із 28-ма країнами ведуться системні дипломатичні консультації в таких сферах як економіка, торгівля, культура та освіта, медицина, оборона та державне управління [353, с. 31].

У 2000 році новим етапом розвитку китайсько-африканських відносин став FOCAC. У 2002 році Китай підписав угоди із 31-ю країною Африки про реструктуризацію і часткове скасування їх боргів (сума «пробачених» боргів сягнула 1,05 млрд юанів). Вже у 2007 році ця сума зросла до 10,7 млрд юанів [353, с. 33].

Форум FOCAC у 2018 році Пекін назвав найбільш важливою дипломатичною подією року. У форумі прийняло участь 53 із 54-х африканських країн (за винятком лише Свaziленду). Під час заходу Сі Цзіньпін задекларував наміри виділити ще 60 млрд дол. для розвитку економічної співпраці з країнами Африки. Фінансові зобов'язання Китаю в межах FOCAC з початку 2000х років стало зростали — від 5 млрд дол. у 2006 році до 60 млрд дол. на сучасному етапі. Прикметною зміною стратегії Китаю щодо країн Африки стало зниження сум, що виділяються для пільгових кредитів африканським країнам, натомість нарощування зобов'язань щодо інвестицій [443].

Важко визначити справжні розміри китайської експансії до Африки, оскільки офіційна статистика з Китаю є дуже скупою. Якщо дані наявні, вони як правило є дуже загальними або охоплюють невеликий період. Китайська влада намагається приховати деталі своїх операцій як в таких «дипломатично уразливих» країнах, як Судан, так і відомості про інші цілком ординарні трансакції. Тому розвинені країни сумніваються у справжніх мотивах та природі китайсько-африканської співпраці та її можливих наслідках.

Відомо, що близько 800 державних компаній Китаю провадять діяльність в Африці. Кількість приватних компаній, на жаль, точно назвати не вдається, але відомо, що вона має тенденцію до зростання. У 2017 році державна агенція Сінхуа заявляла що близько 750 тис. громадян Китаю працюють і проживають протягом тривалих

періодів в Африці. Науковці схиляються до думки що справжня їх кількість є більшою, але їхні оцінки дуже відрізняються.

У 2007 році Китайський Ексімбанк фінансував більше 300 проектів у 36-ти країнах Африки. Обсяги зовнішньої торгівлі між Китаєм та африканськими країнами зросли з 6,5 млрд дол. у 1999 до 73,3 млрд дол. у 2007 р. У 2006 році Китай поставив за мету перетнути межу 100 млрд дол. у торгівлі з Африкою у 2010 році. Тоді загальні обсяги торгівлі становили всього 55,5 млрд дол. і ця мета виглядала досить амбітною. Однак вже у 2008 році ціль була досягнута — згідно з повідомленнями міністерства торгівлі Китаю загальний обсяг двосторонньої торгівлі Китай-Африка склав 106,8 млрд дол. Китай як важливий торговельний партнер вийшов на 2 місце після США, торгівля з якими у цьому ж році становила 116 млрд дол. і також мала тенденції до зростання. Станом на 2017 рік загальний обсяг зовнішньої торгівлі між країнами Африки, що на південь від Сахари, і Китаєм досяг позначки у 140 млрд дол. [429].

Зростання попиту на сировину в Китаї не лише змінило умови торгівлі на користь африканських країн, але й зумовило переорієнтацію африканських країн з ринків розвинених країн на азійські ринки. Торгівля між Китаєм та Африкою почала стрімко зростати від 2000 року. Тоді згідно з офіційними даними двостороння торгівля склала 10,5 млрд дол., а вже у 2008 році її обсяг перевищив 100 млрд. У 2017 році зовнішньоторговельний оборот між Африкою і Китаєм згідно з офіційною статистикою Китаю склав понад 170 млрд дол. [176].

Середній річний темп зростання імпорту товарів до Африки з Китаю також був дуже динамічним. Однак, ця переорієнтація не призвела до зміни структури африканського експорту, який досі залишається сировинним. Структура експорту з Африки до Китаю така ж як і структура експорту з Африки до решти світу. Єдині продукти, які вирізняють саме структуру експорту до Китаю, це бавовна з Камеруну й Танзанії та какао з Гани.

**Загальна характеристика структури торгівлі Китаю з деякими
країнами Африки**

| Країна | Частка Китаю в загальному експорті | Неочищена нафта | | | Метали | | | Бавовна | | | Деревина | | | Каучук, какао, рослинна олія | | | Текстиль | | |
|----------|---|--------------------|------|-----|--------|------|------|---------|------|-----|----------|------|------|---------------------------------|----|-----|----------|------|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| Ангола | 23,2 | 25 | 99,9 | 7,5 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Камерун | 4,4 | 4,4 | 44,2 | 0,2 | | | | 17,4 | 15,9 | 0,4 | 8,6 | 39,7 | 1 | | | | | | |
| Конго | 30,3 | 31 | 85,9 | 2,4 | 72,5 | 4 | 0,4 | | | | 37 | 9,8 | 1,7 | | | | | | |
| ДР конго | 2,2 | | | | 41,4 | 99,6 | 0,4 | | | | | | | | | | | | |
| Габон | 5,5 | 3,4 | 54,8 | 0,3 | | | | | | | 32 | 42,3 | 1,4 | | | | | | |
| Гана | 1,6 | | | | 13,2 | 58,9 | 0,12 | | | | | | | 1,2 | 33 | 0,2 | | | |
| Кенія | 0,3 | | | | 2,48 | 29,1 | 0,01 | | | | | | | | | | 8,6 | 42,8 | 0,1 |
| Нігерія | 0,5 | 0,5 | 88,9 | 0,4 | | | | | | | | | | | | | | | |
| ПАР | 4,6 | | | | 7,11 | 45,6 | 1,05 | | | | 11 | 4,4 | 1 | | | | | | |
| Судан | 40,9 | 81 | 98,8 | 5,5 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Танзанія | 2,6 | | | | | | | 4,2 | 53,8 | 0,1 | 14 | 23,4 | 0,02 | | | | | | |

Примітка: 1) частка експорту товару до Китаю в загальному експорті цього товару з певної країни; 2) частка, що припадає на цей товар в загальному експорті з цієї країни до Китаю; 3) частка товару з певної країни в загальному імпорті Китаєм цього товару.

Основна стаття китайського імпорту з країн Африки, що на південь від Сахари — це паливні матеріали (38 % або 21,2 млрд дол.). Якщо у 1995 році Нігерія, Ангола і Габон разом постачали 9 % загального імпорту нафти до Китаю, то у 2017 на африканські країни (Нігерія, Ангола, Екваторіальна Гвінея, Габон, Конго-Браззавіль, Судан і Чад) припадало вже 15 %. Для порівняння дані за той самий період: Близький Схід: 47 % і 45 %, Східна Азія: 7 % і 41 %, Росія 10 % і 14 %.

Подальші статті китайського імпорту з країн Африки, що на південь від Сахари — мінеральна сировина (20 %), руди (14,7 %), інша сировина (6,7 %).

Експорт з Китаю до Африки є більш диверсифікованим: тканини (16 %), одяг та взуття (14 %), транспортні засоби (8 %), електроприлади (7 %), промислове обладнання (5 %) та інше (42 %) [419].

Основними реципієнтами експорту з Китаю до країн Африки, що на південь від Сахари, є ПАР, Нігерія, Кенія (див. рис. 5.5). Деякі країни регіону (Ефіопія, Мадагаскар, Нігерія, ПАР та Судан) імпортують більше товарів з Китаю, ніж з усіх країн Африки, що на південь від Сахари разом взятих.

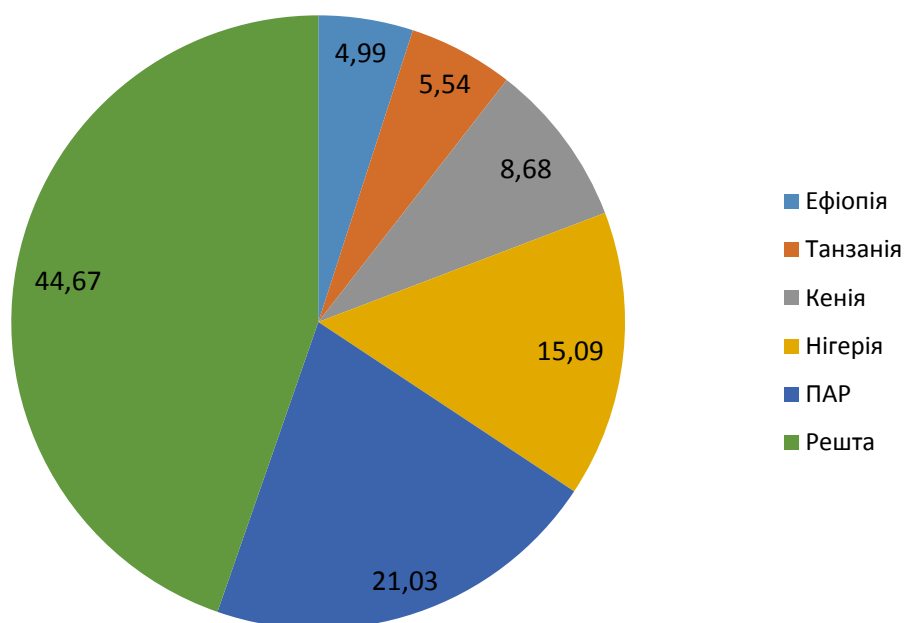


Рис. 5.5. Географічна структура експорту з Китаю до країн Африки (у %)

Складено за [388]

Найбільше імпорту до Китаю надходить з Анголи, ПАР, Конго (див. рис. 5.6). Основним партнером вже протягом тривалого проміжку часу залишається Ангола — завдяки експорту нафти. Експорт з ПАР також стабільно зростає швидкими темпами, але він є більш диверсифікованим, ніж ангольський — він включає нікель, залізо, мідь, інші руди, а також деякі промислові товари.

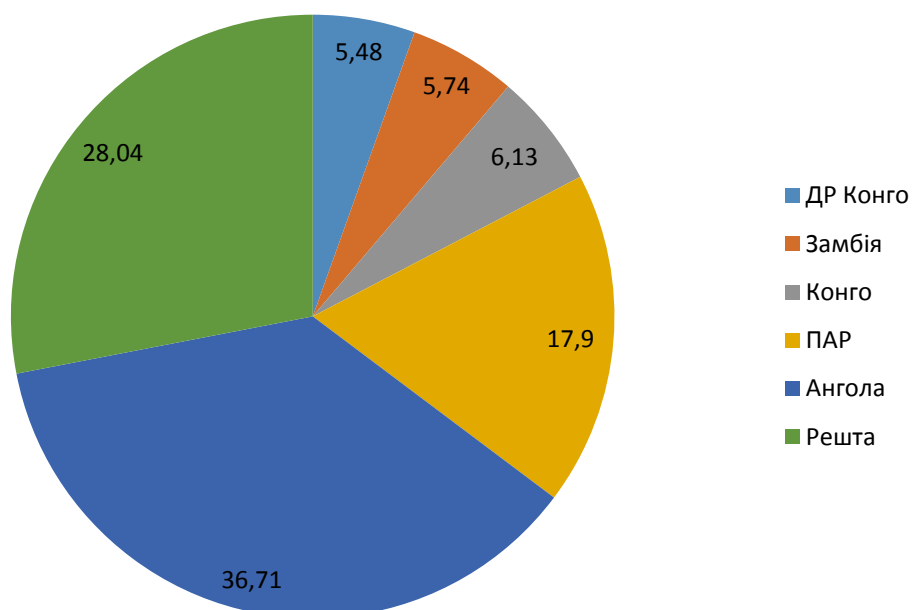


Рис. 5.6. Географічна структура імпорту до Китаю з країн Африки (у %)

Складено за [388]

Для розвитку торгівлі з Анголою Китай заснував на кордоні з нею, у Намібії, торговельну спільноту. Цей прийом Китай застосовує не лише щодо Анголи. Китай використовує порівняно безпечну Уганду для доступу на потенційно прибуткові ринки ДР Конго і Судану, які, як і Ангола, мають погано розвинену транспортну мережу, зруйновану через воєнні конфлікти [364, с. 114]. Через поганий розвиток транспорту деякі області країни опиняються в ізоляції від внутрішнього ринку, що дозволяє утворювати ніші для транскордонної торгівлі між Намібією та Анголою, які функціонують як безмитні зони. Але посилення митного законодавства утруднює таку торгівлю, тому можливо, китайські торгівлі перемістяться безпосередньо до Анголи.

Деякі експерти наголошують, що особливої уваги заслуговує не лише оптова торгівля Китаю з Анголою, але й роздрібна, оскільки на мікрорівні бурхливо розвиваються китайські роздрібні магазини. Ці торговельні потоки не регулюються, тому офіційна статистика часто не враховує реальної кількості продукції з Китаю на ангольському ринку.

Інший цікавий приклад шляхів посилення економічної експансії Китаю до Африки — зовнішньоторговельна співпраця з ДР Конго. До 2007 року китайсько-конголезька торгівля, інвестиції та економічна співпраця не набували значних масштабів порівняно з іншими африканськими країнами, багатими на ресурси. Щодо Китаю, ДР Конго не входила ні до десятки найбільших експортерів, ні імпортерів, також Китай не називав ДР Конго як важливий центр торгівлі чи інвестицій.

Але в 2007 році відбулися різкі зміни. Було оголошено, що Китай збирається інвестувати в ДР Конго більше 8 млрд дол. Щонайменше 3 млрд було інвестовано у видобувну галузь, більше 5 млрд вклали в розвиток інфраструктури, включаючи 3200 км залізничних шляхів, 3200 км доріг, чисельні лікарні. Від 2007 року почастішали взаємні візити офіційних осіб і було підписано кілька важливих угод [372, с. 87]. Фактично, від цього періоду році ДР Конго стала основним гравцем у китайсько-африканській співпраці.

ДРК часто використовують як ілюстрацію взаємозв'язків між видобуванням ресурсів, фінансуванням повстанців, глобалізацією, торгівлею зброєю та пролонгацією конфліктів. Один з яскравих прикладів — торгівля колтаном (колумбітом-танталітом). У ДР Конго найбільші в світі поклади цього мінералу, зосереджені в східній частині країни. Коли в ДР Конго почалися конфлікти, світова ціна на колтан різко збільшилась. Протягом цього періоду чиновники та військові Руанди та Уганди прокручували тіньові операції з колтаном із західними та китайськими фірмами, як правило, через підставні компанії та посередників. Ці операції допомагали фінансувати військові дії та збагачували воюючі сторони. Економічні причини пролонгації конфлікту були не менш вагомими, ніж політичні.

Експорт з ДР Конго до США є значно меншим, ніж експорт до Китаю. Правда, експорт до ЄС є вдвічі більшим за експорт до Китаю, та й ПАР є значним торговельним партнером. Проте торгівля з Китаєм зростає дуже швидкими темпами і частина її все ще залишається в тіні і не відображається в офіційній статистиці.

Важливим торговельним партнером Китаю також є Замбія. За останні роки суми китайських інвестицій у Замбію значно зросли, і Китай став третім за величиною іноземним інвестором для Замбії — після ПАР і Великої Британії. Двостороння торгівля також розвивалась швидкими темпами. У 2006 році зовнішньоторговельний оборот між двома країнами складав лише 300 млн дол., а у 2016 році він досяг 3,2 млрд дол. [388].

Також Замбія і Китай уклали угоду про створення китайсько-замбійської економічної та торговельної зони, в якій для китайських підприємств буде скасовано мито та ПДВ. Ця зона, за підрахунками, привабила близько 800 млн дол. китайських інвестицій та створила тисячі робочих місць для місцевого населення.

Співпраця Китаю і Замбії забезпечила безмитний доступ замбійських товарів на китайський ринок. Філіал Банку Китаю в Лусаці проводить кредитування місцевих підприємств, які експортують товари до Китаю. Крім того, Китай

пробачив Замбії її борг і забезпечує програми технологічної підготовки в сфері сільського господарства.

Китайська експансія в Замбію сприймаються як однозначно позитивне явище. Китайський попит на сировину, який сприяв підвищенню цін на неї, забезпечив зростання доходів Замбії від експорту і зростання видобувного сектора на 9 % щорічно у 2002–2015 роках.

Ще один важливий торговельний партнер Китаю, Танзанія, на відміну від багатьох африканських країн, почала розвивати відносини з Китаєм не лише в останнє десятиліття, а задовго до цього. Вона була своєрідним піонером у африкансько-китайській співпраці.

Зовнішня торгівля між Танзанією та Китаєм почала стрімко зростати після 2003 року. Вже у 2005 році Китай став третім за величиною торговельним партнером Танзанії, на якого припадало 6,7 % усього зовнішньоторговельного обороту країни. У 2017 році зовнішньоторговельний оборот між двома країнами досяг 3,8 млрд дол. [388].

Китай у 2007 скасував мито для 442 товарів з Танзанії, хоча особливого впливу на зовнішню торгівлю Танзанії це не справило. А китайські товари, своєю чергою, успішно конкурують з місцевою продукцією. Наприклад, усього за 3 роки кількість робітників, зайнятих у виробництві резинових сандалій в Танзанії скоротилось утричі. Сальдо торгівлі з Китаєм для Танзанії є стало негативним.

Зростання попиту на сировину з боку Китаю — це шанс на індустріалізацію для всієї Африки, а Танзанія може очолити цей процес, використовуючи свій великий досвід співпраці з Китаєм, і організувати африканські країни для проведення вдалих переговорів про залучення технологічних проектів до Африки. Також технологічний розвиток може відбуватись в процесі бартеру «ресурси за технології», оскільки в Танзанії спостерігається певний дефіцит твердої валюти.

Ще одним важливим торговельним партнером Китаю за останні роки стала Нігерія. Однак відносини з Китаєм розвиваються нерівномірно. Зростає занепокоєння щодо загроз, які несе країні нарощування економічної експансії Китаю, зокрема, стрімке зростання імпорту, а саме:

- дешеві товари з Китаю витісняють місцевих виробників і не дають розвиватись молодим галузям у Нігерії. У руйнування місцевої легкої промисловості були звинувачені закордонні імпортери, в тому числі і з Китаю;
- Національна агенція щодо контролю за харчовими продуктами і медикаментами звинувачувала не раз Китай у постачанні неякісної продукції з токсичними інгредієнтами, а також протермінованих ліків. Кілька компаній були визнані винними у виробництві такої продукції для Нігерії. Проблема полягає ще й в тому, що нігерійські компанії самі беруть участь в розповсюдженні такої продукції. У 2007 році відбувся гучний скандал через звинувачення голови китайської регуляторної агенції з стандартизації харчових продуктів та медикаментів у хабарництві в особливо великих розмірах. Його було визнано винним і страчено. На жаль, проблему таке сурове покарання не вирішило;
- тіньова торгівля. Масово в Нігерії виникають «нелегальні чайнатауни», де китайці продають контрабандну продукцію.

Є кілька вимірів, у яких можна оцінювати взаємні торговельні зв'язки Китаю та Африки. Спершу варто проаналізувати ширший контекст Африкано-азійської торгівлі, а потім визначити, як ці торговельні потоки відрізняються в плані обсягів, географічної та товарної структури.

Обсяги африканського експорту до Азії зростають значними темпами. У період 1990–1994 рр. темпи зростання були 14 %, у 2000–2004 — вже 19 %. Для африканських країн Азія — важливий торговельний партнер. На неї припадає 27 % африканського експорту, обсяг, який майже дорівнює часткам ЄС та США — 29 і 32 % відповідно. Проте для Азії обсяг торгівлі з Африкою залишається незначним — на товари з Африки припадає лише 1,6 % усього азійського імпорту.

Імпорт з Азії в Африку також зростає. На початку 2000-х рр. середній темп зростання склав 18 %, вище, ніж темпи зростання імпорту з будь-якого іншого регіону, включаючи ЄС. В основному імпорт складають товари обробної

промисловості. Частина з них привозиться у вигляді вузлів та запчастин, збирається в Африці і надалі експортується до Європи чи США. Частина — це капітальні товари (обладнання та устаткування) призначені для використання у африканській промисловості. Значну частку також складають споживчі товари короткострокового вжитку, які конкурують з продукцією африканських виробників.

Зростання експорту товарів з Африки до Азії безпосередньо пов'язане зі зростанням експорту до Китаю, Індії та інших азійських потужних економік. Якщо на початку 90-х років основними партнерами Африки в Азії були Японія та Південна Корея, то сьогодні лише на Китай припадає 40 % усього експорту до Азії.

Експорт до Китаю зростає надзвичайно швидко — у період від 1999–2004 рр. темпи зростання становили 48 % щорічно. Що стосується імпорту, тут Китай теж став одним з найважливіших партнерів Африки — 30 % азійського експорту до Африки.

Високі показники географічної концентрації експорту з Африки до Китаю — за винятком ПАР, це в основному країни, багаті на нафту. Показники географічної концентрації імпорту з Китаю до Африки є нижчими, хоча знову, провідні ролі відводяться країнам-виробникам нафти. Статистично це підтверджується за допомогою індексу концентрації Герфіндаля-Гіршмана (табл. 5.13)

Таблиця 5.13

Товарна та географічна концентрація африканської торгівлі з Китаєм

| | Експорт до Китаю | Імпорт з Китаю |
|--------------------------|------------------|----------------|
| Товарна концентрація | 0,40 (+0,25) | 0,02 (+0,01) |
| Географічна концентрація | 0,17 (+0,09) | 0,09 (+0,05) |

Розраховано автором

Якщо розглядати товарну та географічну концентрацію одночасно, то показники тільки підсилюють один одного. Наприклад, на Анголу припадає 50 % загальноафриканського експорту нафти до Китаю, за нею слідує Судан (19 %), Конго-Браззавіль (16 %), Екваторіальна Гвінея (10 %) і Нігерія (4 %). ПАР — практично ексклюзивний постачальник залізних руд та діамантів до Китаю. Однак деревина та бавовна постачаються багатьма країнами, які в основному сконцентровані в Західній Африці (Деревина: Габон, Конго-Браззавіль, Екваторіальна Гвінея, Камерун, Ліберія; бавовна: Бенін, Буркіна-Фасо, Малі, Кот-Д'Івуар, Камерун).

Що стосується імпорту, то в західній Африці основними покупцями текстильних виробів з Китаю є Нігер, Нігерія, Гана, Того, Бенін, Гамбія, у Східній — Кенія, Танзанія.

Очевидним є стале зростання проникнення товарів з Китаю в африканські країни. На 2018 рік частка імпорту з Китаю перевищувала 10 % для 10 африканських країн і 20 % для Ефіопії та Мадагаскару. За обрахунками французької фінансової компанії «Coface», найбільша залежність від Китаю спостерігається в таких африканських країнах: Мавританія, Гамбія, Південний Судан, Гвінея, Ангола, Конго та Еритрея. Усі ці країни критично залежать від зміни попиту з боку Китаю на їхні товари [419]. Хоча загалом для більшості країн ССА (особливо для експортерів природних ресурсів) сальдо зовнішньої торгівлі з Китаєм є позитивним, але все рівно існують деякі занепокоєння щодо впливу імпорту з Китаю на вітчизняну промисловість, особливо такі галузі, як легка промисловість та побутові електроприлади та електротовари.

З іншого боку, таке зростання імпорту не завжди означає конкуренцію з місцевими виробниками — в багатьох випадках Китай витісняє з ринку виробників з інших країн. У 14-ти країнах Африки, що південніше від Сахари, є лише 2 сектори (текстиль і пошиття одягу), де Китай може конкурувати з місцевими виробниками, у всіх інших секторах їхні інтереси доповнюють один одного. У ПАР конкуренція може виникати в галузі автомобілебудування, устаткування та фармацевтики, Бурунді, Кабо-Верде, Намібії та Сейшельських

островах — виробництво меблів, Кабо-Верде та Нігерія — виробництво керамічних товарів, Гамбія — виробництво мила.

Отже, хоча загалом по регіону торгівля з Китаєм виглядає збалансованою, але якщо проаналізувати окремі країни, очевидно, що в той час, коли країни-експортери нафти мають велике позитивне сальдо у торгівлі з Китаєм, деякі інші країни стоять перед лицем зростання дефіциту у двосторонній торгівлі. Сировина, яку вони експортують, не користується таким великим попитом, тоді як імпорту з Китаю постійно зростає. Крім того, в деяких випадках, цей імпорту негативно позначається на вітчизняних виробниках.

Перспективи нарощування експорту мають країни — виробники сільськогосподарської продукції, такої як кава, какао, тютюн, фрукти, горіхи, овочі і потенційно — морські продукти.

Африканські країни усвідомлюють низку небезпек, пов'язаних з економічною експансією Китаю. Хоча політичні еліти отримують від зовнішньоекономічних операцій Китаю значні прибутки на загаль підтримують експансію Китаю, але існують також високопосадовці, які наголошують на негативних наслідках тісної співпраці з Китаєм, зокрема на тому факті, що китайські компанії експлуатують природні ресурси, ніяк при цьому не сприяючи розвитку економіки приймаючої країни. Так, колишній міністр фінансів Нігерії Нгозі Оконджо-Івеала не раз у своїх виступах застерігав від поширення китайської моделі економічного зростання, наголошуючи на тому, що вона підживлює корупцію. З іншого боку, громадськість деяких країн також починає висловлювати занепокоєння. Так, протягом останнього року у Кенії та Замбії вибухнули протести проти китайської присутності.

Загалом можна констатувати, що опір економічній експансії Китаю в африканських країнах почав помітно наростати після 2011 року, після того, як менеджери китайської шахти в Замбії розстріляли протестувальників. Хоча на рівні політичних еліт це все ще поодинокі виступи, але африканські робітники почали звинувачувати китайські компанії в створенні незадовільних умов праці і рівнів оплати. Пекін має все менше впливу на поведінку своїх приватних

компаній закордоном, що підриває офіційну позицію Китаю, яка позиціонує економічну експансію в Африку, як вигідну усім сторонам. Наразі масштабні громадські заворушення у відповідь на приплив китайських компаній спостерігались лише в Замбії, але загроза виникнення такої ситуації стає дедалі відчутнішою в низці африканських країн [353].

Ще одна сфера занепокоєння – це екологічні проблеми, які неодноразово порушували міжнародні та місцеві неурядові природоохоронні організації. Вони вказують на відсутність прозорості процесів видобування ресурсів та обмежені зусилля для забезпечення захисту тварин і навколишнього середовища.

Тим не менш, системи управління та інституційне середовище більшості африканських країн є недостатньо розвинутим, щоб ефективно реагувати на протести своїх громадян як у сфері охорони праці, так і у сфері захисту довкілля.

Ще один важливий спосіб посилення економічного і політичного впливу на африканському континенті — це надання гуманітарної фінансової, технічної та інформаційної допомоги. Від початку 90-х років ХХ ст. Китай перетворився на найбільшого донора гуманітарної допомоги серед країн, що розвиваються, які не входять до ОПЕК. Понад 500 000 експертів з Китаю працювали за кордоном на 1426 гуманітарних проектах. У 2016 році Китай вів проекти у 86-ти країнах світу. Хоча найважливішими партнерами Китаю були і залишаються В'єтнам, Північна Корея та Камбоджа, але вже від 70-х років ХХ ст. Африці теж перепадала певна частка гуманітарної допомоги. Найбільше уваги приділялось розвитку інфраструктури (наприклад, будівництво залізниці між Замбією та Танзанією — ТанЗам) [353, с. 198].

Від 2000-х рр. Китай активізував розвиток стратегічного співробітництва з Африкою, і допомога стала важливим інструментом для посилення зв'язків. Варто зазначити, що основні масштаби допомоги надаються країнам, багатим на природні ресурси. Хоча більшість країн Африки, що південніше від Сахари, отримують допомогу від Китаю, але основні потоки концентруються у Анголі, Конго, Нігерії, Судані та Замбії. Всі ці країни є багатими на ресурси і знаходяться серед найбільших експортерів до Китаю серед африканських країн [402, с. 24].

Проблема детального дослідження гуманітарних проектів полягає в тому, що Китай відмовляється надавати будь-яку інформацію про обсяги допомоги, яку він надає іншим країнам. Це уможливорює спекуляції щодо масштабів допомоги країнам Африки. Наприклад трапляються цифри «9 млрд дол. на проект в Нігерії» [409]. Журналіст з «Christian Science Monitor» заявляє що щороку допомога, яку надає Китай, перевищує «в 3 рази допомогу, яка надається будь-якою розвиненою країною» (тобто, це мало б становити 100 млрд дол. щороку) [382]. Дехто сплутує звичайні позики, які не є допомогою, з пільговими позиками і грантами (які можна вважати допомогою).

Згідно з визначенням, яке надає Комітет сприяння розвитку при ОЕСР, «офіційна допомога з метою розвитку» — це гранти чи пільгові позики (частка гранту — не менше 25 %), спрямовані на прискорення розвитку в країні-реципієнті. У багатьох дослідженнях виникає певна плутанина між звичайними позиками (які не можна вважати офіційною допомогою уряду) і концесійними позиками і грантами (які входять до урядової допомоги).

Р. Каплінський поділяє гуманітарну допомогу з Китаю на 5 видів.

1. Інфраструктурні проекти — наприклад реабілітація 1860 км залізниці «Тазара», яка пов'язує Дар-ес-Салаам з мідним поясом Замбії.

2. Списання боргу

3. Академічні стипендії, які надаються африканським студентам для навчання в Китаї

4. Технічна допомога в сфері охорони здоров'я (наприклад, надсилання лікарів) та сільського господарства (наприклад, вирощування рису в Малаві)

5. Надання преференційного (безмитного) доступу на ринок [388].

У 2009 році прем'єр-міністр Китаю Вень Цзябао оголосив, що обсяг допомоги Африці, яку надавав Китай від 1957 р., загалом склав 5,7 млрд дол. Фактично, це більш-менш збігається з обрахунками багатьох західних дослідників. Зовнішня допомога Китаю включає загальну вартість грантів та позик під нульовий відсоток, а також пільгову складову (але не загальну вартість) преференційних позик. Наприклад, якщо середньоринковий відсоток

складає 6 %, а Ексімбанк надає кредит у 500 млн дол. під 2 %, то як допомога зараховується лише 20 млн (різниця між 6 % і 2 %) [353, с. 209].

Від початку 2000-х років на Африку припадало 44 % усієї закордонної допомоги, що її надавав Китай. Отже, у 2006 році, в африканські країни у вигляді допомоги було переведено близько 462 млн дол., а у 2011 році сума сягнула 3 млрд дол. [409]. Фінансовий пакет, анонсований на форумі FOCAC, передбачав надання 15 млрд дол. допомоги у вигляді грантів, безвідсоткових кредитів та концесійних позик [176].

У ХХІ ст. програма пільгових кредитів щороку зростала в середньому на 33 % [353, с. 209].

Від часу свого заснування у 1994 р. китайський Ексімбанк надає пільгові позики (також відомі як преференційні позики, або кредити під занижені відсотки) країнам, що розвиваються від імені китайського уряду. Пільгове кредитування функціонує окремо від інших програм цього банку. На сайті банку [377] пояснюється процедура та політика пільгового кредитування. Не дивно, що більшість інформації подана китайською мовою. Наприклад, китайська діаграма ілюструє життєвий цикл пільгового кредиту (рис 5.7).

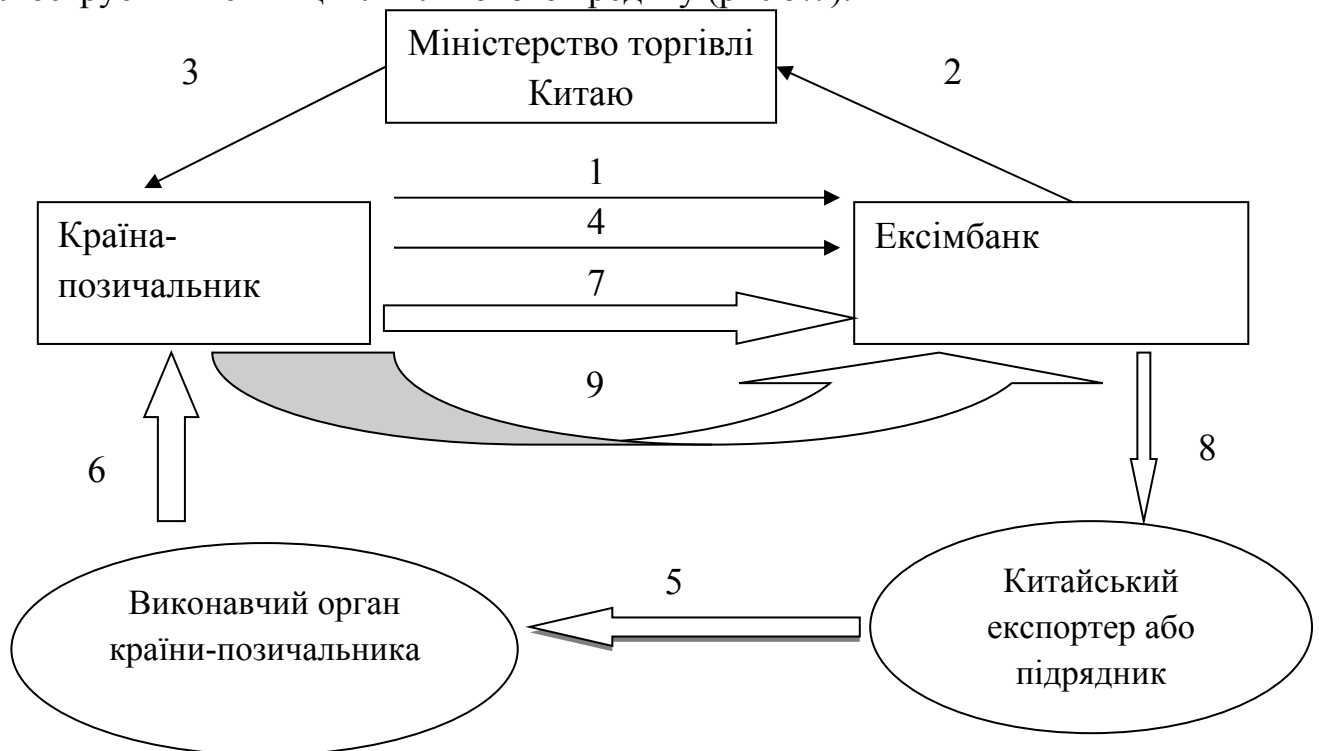


Рис. 5.7. Життєвий цикл пільгового кредиту, який надає уряд Китаю

1. Уряд країни позичальника подає заявку до Ексімбанку Китаю.
2. Ексімбанк подає інформацію та свою оцінку операції до Міністерства Торгівлі Китаю.
3. Уряд Китаю підписує рамкову угоду з урядом країни-позичальника
4. Уряд країни позичальника підписує проект угоди з Ексімбанком
5. Згідно з домовленими умовами, китайські підрядники та експортери виставляють рахунки виконавчому органу країни-позичальника
6. Виконавчий орган приймає рахунки та надає відповідну інформацію уряду країни-позичальника.
7. Уряд країни позичальника оформлює заявки, виписує рахунки та передає звіт до Ексімбанку Китаю.
8. Ексімбанк розраховується з китайськими експортерами та підрядниками
9. Уряд країни-позичальника сплачує відсотки, комісії та тіло кредиту Ексімбанку Китаю.

Як видно з рис. 5.7, надання пільгового кредиту залежить від щонайменше двох урядових актів. Перед отриманням кредиту має бути підписана двостороння рамкова угода з Китаєм. Між Ексімбанком та представниками уряду країни-позичальника має бути підписана кредитна угода. Як правило, цю угоду підписують урядові чиновники високого рангу та президент чи віце-президент Ексімбанку.

На 2016 рік Міністерством зовнішніх справ Китаю було підтверджено підписання 21-ї двосторонньої рамкової угоди щодо пільгового кредитування. Щоправда, підписання угоди ще не гарантує отримання позики.

Узагальнивши дані, які надає уряд Китаю, можна виділити 49 країн, з якими підписувались відповідні рамкові угоди і які отримали потім пільгові позики (табл. 5.14).

Географічна структура потенційних країн-позичальників

| Африка | Азія | Західна Азія та Північна Африка |
|----------------------|--------------------------|--|
| Ангола | Бангладеш | Єгипет |
| Бенін | Камбоджа | Марокко |
| Ботсвана | Індонезія | Судан |
| Камерун | Лаос | Туніс |
| Конго | Мальдіви | Ємен |
| ДР Конго | Монголія | |
| Кот-Д'Івуар | Пакистан | <i>Північна Америка та Океанія</i> |
| Джибуті | Філіппіни | Фіджі |
| Екваторіальна Гвінея | В'єтнам | Папуа Нова Гвінея |
| Еритрея | | Самоа |
| Ефіопія | | Тонга |
| Габон | <i>Латинська Америка</i> | |
| Гана | Гайана | |
| Кенія | Ямайка | <i>Європа та Центральна Азія</i> |
| Ліберія | Суринам | Таджикистан |
| Малі | Тринідад і Тобаго | Туркменістан |
| Маврикій | Венесуела | Узбекистан |
| Мозамбік | | |
| Нігерія | | |
| Танзанія | | |
| Того | | |
| Замбія | | |
| Зімбабве | | |

Складено за: [389]

В деяких випадках можна дізнатися розмір позики і галузь, в яку вона спрямовується (табл. 5.15). Таким чином вдалося підтвердити надання пільгових позик на загальну суму 773 млн дол. Середній розмір позики становив на 2017 рік 35 млн дол. Тобто, очевидно, що від 2000 року середній розмір позики збільшився — у 2000 році він становив 8,2 млн дол.

Деякі пільгові кредити Ексімбанку Китаю країнам Африки

| Країна | Сума кредиту (млн дол. США) | галузь |
|----------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Екваторіальна Гвінея | 5,75 | Лісове господарство |
| Марокко | 18,12 | Охорона здоров'я |
| Конго | 24,16 | Будівельні матеріали |
| ДР Конго | 9,66 | Телекомунікація |
| Малі | 18,12 | Будівельні матеріали |
| Маврикій | 18,12 | Каналізація |
| Зімбабве | 7,45 | Місцева інфраструктура |
| Маврикій | 12,07 | Будівництво житла |
| Марокко | 6,03 | Дамба |
| Джибуті | 12,00 | Телекомунікація |
| Ботсвана | 24,13 | Будівництво житла |
| Туніс | 16,89 | Телекомунікація |
| Ботсвана | 18,29 | Дороги |
| Єгипет | 15,85 | Легка промисловість |
| Еритрея | 20,80 | Телекомунікація |
| Кенія | 20,17 | Електропостачання |
| Кенія | 29,94 | Телекомунікація |
| Туніс | 6,26 | Телекомунікація |
| Зімбабве | 25,06 | Сільськогосподарські машини |
| Еритрея | 45,28 | Будівельні матеріали |

Складено за даними Ексімбанку Китаю

Отже, хоча Китаю люблять приписувати надання мільярдних позик, але такі скромні суми пільгових кредитів дають можливість припустити, що насправді розмір допомоги є перебільшеним. Крім офіційної допомоги, Китай списує борги багатьом африканським країнам. Від 2000 року Китай списав більш ніж 1,3 млрд дол. державного боргу країнам Африки. Більше того, Китай задекларував готовність списати ще 1,3 млрд 31-й країні Африки. З іншого боку, порівняно з деякими країнами ОЕСР, цифри офіційної допомоги Китаю виглядають не дуже великими (табл. 5.16).

Офіційна допомога розвитку африканських країн: Китай та країни ОЕСР

| | Допомога (млн дол.) | Частка в загальній допомозі, яку держава надає країнам, що розвиваються |
|--------------------|------------------------|--|
| Китай (оцінено) | 1000– 1600 | 44 |
| Австралія | 60 | 4,2 |
| Австрія | 551 | 50,5 |
| Бельгія | 850 | 62,6 |
| Канада | 1005 | 35,5 |
| Чехія | 7 | 9,5 |
| Данія | 762 | 52,1 |
| Фінляндія | 156 | 26,2 |
| Франція | 4646 | 64,2 |
| Німеччина | 2658 | 35,7 |
| Греція | 17 | 9,0 |
| Угорщина | 0 | 0,0 |
| Ісландія | 6 | 34,3 |
| Ірландія | 308 | 63,9 |
| Італія | 920 | 40,6 |
| Японія | 1102 | 10,6 |
| Корея | 39 | 8,4 |
| Люксембург | 89 | 48,1 |
| Нідерланди | 1422 | 38,6 |
| Нова Зеландія | 18 | 8,1 |
| Норвегія | 715 | 35,2 |
| Польща | 93 | 78,8 |
| Португалія | 125 | 59,1 |
| Словаччина | 16 | 65,8 |
| Іспанія | 474 | 22,7 |
| Швеція | 798 | 35,4 |
| Туреччина | 11 | 2,2 |
| Велика Британія | 3795 | 46,5 |
| США | 4570 | 18,1 |

Складено за: [373]

Висловлюються побоювання, що Китай витрачає мільярди доларів на допомогу африканським країнам з метою отримання політичного впливу та

посилення своєї експансії. При цьому Китай підтримує авторитарні режими, підриваючи антикорупційні ініціативи традиційних донорів. Але насправді існує дуже мало інформації про те, як працює китайська система гуманітарної допомоги країнам Африки.

Виділяються такі проблемні моменти.

1. Пільгові кредити Китаю сприяють створенню неприйняттого рівня заборгованості в країнах Африки, при цьому без належного управління і обслуговування цього боргу.

2. Китай на пільгових умовах асистує у спорудженні інфраструктури в Африці, але при цьому не враховує, чи ця допомога приносить користь усьому населенню країни, чи лише корумпованій політичній еліті. При цьому допомога Китаю жодним чином не допомагає покращити державне управління в африканських країнах.

3. МВФ вважає, що пільгові кредити Китаю створюють величезні обсяги «прихованої заборгованості» африканських країн.

4. Світовий банк наголошує, що Китай дає можливість африканським країнам уникати реформ, які вимагають від них фінансові інституції.

5. Китай намагається не розголошувати інформацію про реальні суми та умови надання допомоги. Питання транспарентності є надзвичайно болючим.

Характерні риси гуманітарної допомоги, яку надає Китай країнам Африки,, що південніше від Сахари, можна узагальнити так:

- вона пов'язана з комерційними інтересами, особливо з доступом до нафти, корисних копалин чи деревини;
- вона, як правило, спрямована на великі інфраструктурні проекти (пов'язані з транспортом або видобуванням ресурсів, але також включає школи чи лікарні);
- вона не пов'язана з політикою чи умовами, які висувають до цих країн Західні держави. Цей пункт робить гуманітарну допомогу з Китаю особливо привабливою для африканських країн;

— гуманітарна допомога Китаю пов'язана часто з використанням китайської робочої сили. Часто китайські компанії, які отримали доступ в країни ССА завдяки гуманітарним проектам, залишаються там, засновуючи місцеве відділення і використовуючи устаткування, яке було завезене в країну з гуманітарною метою. Це робить їх досить конкурентоспроможними на місцевих ринках. Через це гуманітарну допомогу Китаю часто розглядають як менш сприятливу для місцевих підприємств.

Гуманітарну допомогу, що її надає Китай, можна розглядати як ще один інструмент (крім інвестицій) для отримання доступу до місцевих ринків, і зокрема — місцевих ресурсів.

Програми офіційної допомоги Китаю завжди використовувались з метою отримання політичних, стратегічних чи економічних цілей. Якщо спочатку основною метою було отримання Китаєм міжнародної політичної підтримки, на сучасному етапі основними чинниками стали економічні. Пакети допомоги ефективно спрямовуються на підтримку розвитку динамічних економічних зв'язків Китаю з країнами Африки. Центральними сферами інтересу залишається торгівля та доступ до енергетичних та мінеральних ресурсів. Географічна структура допомоги є хорошим індикатором того, наскільки важливими вважає для себе Китай взаємини з тією чи іншою африканською країною.

Економічні інтереси Китаю в Африці сфокусовані на ресурсах. У 2017 році найбільший постачальник нафти з Африки в Китай, Ангола, також була другим після ПАР африканським торговельним партнером, оборот з яким сягнув 22,9 млрд дол. [176]. Кількість китайських національних нафтових компаній в Африці також має тенденцію до зростання — їхні роботи по розвідуванню покладів нафти переросли в участь у видобуванні. Національні нафтові компанії розширюють свою присутність в традиційно прибуткових країнах, таких як Нігерія, та проникають у віддалені райони Африки.

Дуже показовими для китайсько-африканських відносин є величезні контракти «інфраструктура в обмін на ресурси» — такі як угода про видобування міді і кобальту в ДР Конго у 2000-х рр. Ця угода, з попередньою вартістю у 9

млрд дол., спрямована на гарантування Китаю доступу до 10 млн тон міді та 600 тис. тон кобальту. Точний зміст угоди залишається невідомим, але вона передбачає величезні інвестиції в інфраструктуру ДР Конго, включаючи ремонт транспортних артерій, будівництво лікарень, гідроелектростанцій та аеропортів. Міжнародні структури висловили занепокоєння впливом цієї угоди на стан фінансів Конго. Навіть до підписання угоди, 60 із 75-ти переробних заводів в провінції Катанга ДР Конго належали китайським компаніям і більше 90 % усіх мінералів, які видобуваються в Катанзі, ідуть на експорт до Китаю [409, с. 27]. ДР Конго — це лише один приклад масштабів економічної експансії Китаю в Африку, який використовує гуманітарну допомогу, розбудову інфраструктури, тренінги і навчання для того, щоб зацікавити уряди африканських країн, багатих на ресурси, у посилені співпраці.

Однак не можна розглядати китайсько-африканську співпрацю лише як полювання на ресурси. Хоча сировина — це центральна сфера китайських інтересів у Африці, але відносини зараз зазнають значної диверсифікації, охоплюючи все більше економічних площин, таких як фінансові послуги, сільське господарство, розвиток комунікаційних та інформаційних технологій.

Отож на сучасному етапі зовнішньоекономічні відносини Китаю і Африки змінилися докорінно, їхньою основою стала економічна дипломатія, не ідеологія. Серед ключових чинників, що призвели до таких змін, ми виокремимо такі:

- 1) внутрішня динаміка економічного розвитку Китаю. Найбільш активну політику Китай веде щодо доступу до ресурсів, причиною чого є політичні та економічні зміни в середині країни. «Дипломатія енергетики» Китаю охоплює не лише Африку але й Близький схід та Латинську Америку;
- 2) вихід на нові ринки. У Африки — величезний комерційний потенціал для китайського бізнесу. Уряд підтримує та заохочує інвестиції в африканські країни, оскільки Африка — це та арена, де китайські компанії отримують досвід ведення міжнародного бізнесу та глобалізують свої підприємства;
- 3) чинники міжнародної політики. Свого часу саме африканські країни підтримали вступ Китаю до ООН. Китай, своєю чергою, позиціонує себе як

лідера глобального Півдня [364]. Також вагомим чинником є китайська конкуренція з Японією.

Китайська експансія в Африку вважається багатьма дослідниками грою з позитивною сумою (див. [402]). Цю економічну експансію уможливили певні сприятливі чинники, а саме:

- 1) неоліберальні реформи в африканських країнах, що включали зниження бар'єрів для іноземних інвесторів та приватизацію державних підприємств;
- 2) зниження активності Заходу в Африці (знецінення франка, переведення вектора інвестицій на Китай).

Чому саме Африка стала ключовою частиною стратегії Китаю щодо забезпечення своєї економіки ресурсами? На це є кілька причин. По-перше, очевидно, що в Африці ці ресурси є. З Африки походить близько 12 % усього світового постачання нафти, і відомо про величезні невикористовуванні резерви (на поч. XXI ст. 85 % усіх нововідкритих родовищ нафти були віднайдені саме у центральній та західній Африці). 8 країн західної Африки навколо Гвінейської затоки уже виробляють близько 5 млн барелів нафти в день і як вважається, володіють 10 % усіх світових запасів нафти. Також на африканському континенті розташована значна частина світових запасів таких металів як хром, тантал, кобальт та метали платинової групи. 80 % імпорту кобальту і 40 % імпорту марганцю до Китаю надходить саме з Африки.

По-друге, Китай, як і інші країни, бачить в Африці регіон, відкритий для співпраці з іншими країнами та міжнародними нафтовими компаніями, тоді як в світі «ресурсний націоналізм» та протекціонізм постійно зростають. У серпні 2005 року сталась подія, яку китайські СМІ інтерпретували як приклад американського шовінізму та недовіри, коли в останній момент була з міркувань національної безпеки відкинута заявка найбільшої китайської офшорної нафтової компанії CNOOC на купівлю американської нафтової компанії UNOCAL, хоча китайці пропонували оплату готівкою. Контракт було віддано американській компанії «Chevron». Коментуючи цей інцидент, президент CNOOC Фу Ченюй заявив: «Якщо не вийшло в одному місці, вийде в іншому. Ми концентруємося на

Африці» (цит. за [409, с. 37]. Африканські держави менш схильні відмовлятися від іноземних інвестицій з політичних міркувань.

По-третє, привабливість Африки в тому, що це не Близький Схід. Принаймні в теорії, Африка дає більше можливостей диверсифікувати своє постачання і уникнути при цьому політичних ускладнень, які неодмінно виникнуть в регіоні, в якому США вже є домінуючими. В аналізі державного Китайського інституту сучасних міжнародних відносин сказано: Китайські компанії мають орієнтуватися на ті країни, де немає європейських чи американських компаній». З погляду Китаю саме Африка пропонує величезний простір для розвідування ресурсів. Такий простір доступний в країнах типу Судану, проти яких західні країни ввели санкції, але також і в країнах, які випали з поля зору великих міжнародних нафтових компаній через великі ризики і низьку прибутковість. Тому корпорація «Сінопек», відділ «China Petroleum and Chemical Corporation» (CPCC) зайшла на ринок Габону, який залишили великі міжнародні нафтові компанії через занепад нафтової промисловості та вичерпання розвіданих запасів.

Більше того, саме в Африці Пекін може провадити видобування ресурсів не боячись на політичне втручання третіх країн. Коли китайські компанії працюють на ринках, що перебувають поза сферою інтересів великих міжнародних корпорацій, вони не лише гарантовано виграють тендери, вони уникають вимог зі сторони розвинених країн щодо перевірки прозорості і справедливості проведення цих тендерів. А при зустрічі з внутрішніми протестами в африканських країнах, глибокі кишені китайських бізнесменів гарантують, що уряд радше не допустить, щоб місцеві протести завадили діяльності китайських підприємств.

Висновки до п'ятого розділу

Готовність Китаю співпрацювати з різними країнами, зокрема з країнами, що розвиваються, незалежно від їхнього політичного режиму, стабільності чи респектабельності в очах світової громадськості, дає Китаю потужну перевагу. В

інвестиційний портфель Китаю входять надзвичайно різноманітні країни, що значно знижує ризик одночасного настання кризових явищ, які можуть негативно позначитись на відносинах з ними.

Ініціатива «Пояс та Шлях» може мати значний вплив на світову торгівлю та глобальний економічний розвиток у найближчі роки. Економічний пояс Шовкового шляху і Морський шовковий шлях XXI століття можуть забезпечити стратегічні можливості для Китаю і країн-учасниць, зміцнити економічні відносини між азійським і європейським континентом і відкрити шляхи до Африки і Південної Америки.

У 2013 році китайський президент Сі Цзіньпін започаткував далекоюсяжну ініціативу співпраці — Шовковий шлях. У травні 2017 року в Пекіні пройшов Форум «Пояс і шлях» для міжнародного співробітництва. Ідея походить від стародавнього Шовкового шляху, але ініціатива не обмежується лише ним, до співпраці можуть приєднатися набагато більше країн. У розділі досліджено сферу та роль пов'язаних країн, а також методи досягнення співпраці.

Китай доклав узгоджених зусиль для інвестування та розвитку будівництва місцевої та зарубіжної інфраструктури, виділивши близько 900 мільярдів доларів за державні кошти. Очікується, що Ініціатива «Пояс та Шлях» допоможе поліпшити транспортну, енергетичну та комунікаційну інфраструктуру в пов'язаних країнах у найближчі десятиліття, за умови втілення та фінансування державними та приватними інвестиційними ресурсами. Вплив Ініціативи через систему високошвидкісних залізниць, автомобільних доріг, водних шляхів та іншої транспортної інфраструктури сприятиме досягненню більшої інтеграції та розвитку економіки уздовж Шовкового шляху. Серед реальних наслідків ініціативи, суттєвими є також міркування щодо регіонального розвитку та геостратегічні аспекти.

У розділі розглянуто шість економічних коридорів та акцентовано, що за останні п'ять років залученість країн-учасниць зростає. Ці заходи, з одного боку, слугували розвитку інфраструктури цих країн, а з іншого — зміцнювали геостратегічну роль Китаю.

Нарешті, аналіз продемонстрував, що ініціатива є важливою платформою для учасників, які мають на меті посилити співпрацю та поєднати свої стратегії розвитку. Аналізуючи реакцію економічних показників Китаю на ініціативу «Пояс і шлях», можна дійти висновку, що промислове виробництво та дані про зайнятість сигналізують про продовження помірнього зростання ВВП.

Одним з найважливіших напрямків економічної експансії Китаю є регіон Латинської Америки. Наслідки від експансії Китаю є різними для різних країн регіону. З одного боку, Мексика, Центральна Америка та Карибський регіон зіткнулись з потужним припливом китайських товарів на ринок США, який звів нанівець усі переваги, які ці країни мали від угод про вільну торгівлю та спеціальних ініціатив для карибських держав. З іншого боку, Південна Америка, особливо Чилі стали основними бенефіціарами від зростаючого попиту на сировину. Південна Америка перетворилась на одного з найбільших постачальників Китаю. У 2000-х рр. соя з Бразилії та Аргентини становила 60 % усього китайського імпорту сої, перу та Чилі виробляли 80 % рибної муки, яку імпортував Китай, 60 % китайського імпорту птиці походило з Аргентини та Бразилії, 45 % винограду — з Чилі. Проте варто зазначити, що експорт з Південної Америки до Китаю є дуже концентрованим, наприклад, у випадку Чилі 76 % всього експорту до Китаю складає лише один товар — мідь.

Отож, аналіз взаємодії різних латиноамериканських країн з Китаєм показав, що вплив Китаю може бути різним для різних держав. Наприклад, для деяких країн (Бразилія, Аргентина, Перу, Коста-Ріка, Куба) Китай перетворився на другого за значенням зовнішньоекономічного партнера. Спільні торгівельні інтереси, пов'язані з ресурсами, доповнюються притоком китайських інвестицій, які заплановано збільшити в майбутньому. Перу і Чилі, які створили зони вільної торгівлі з Китаєм, розглядають їх як своєрідний міст через Тихий океан, що посилить їх зв'язки з країнами Південно-Східної Азії.

З іншого боку, Болівія та країни Центральної Америки є винятком з загальної тенденції інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків з Китаєм. І хоча Болівія опосередковано потрапляє в зону інтересів Китаю, що може

призвести до покращання взаємин у найближчому майбутньому, то щодо країн Центральної Америки важко зробити якісь конкретні висновки. На перешкоді розвитку їхніх зв'язків з Китаєм аж до 2017 року стояли політичні питання визнання Тайваню.

На сьогодні очікується, що в майбутньому збережеться тенденція до зростання економічної експансії за допомогою використання двох основних інструментів — двосторонньої торгівлі та інвестицій. Навряд чи треті країни зможуть втрутитись в цей процес, оскільки і США і ЄС зайняті власними проблемами. У них немає ні бажання, ні можливості перешкодити Китаю поглиблювати свої взаємини з Латинською Америкою.

В результаті, Китай отримає значний вплив, як політичний, так і економічний, коли стане протягом наступного десятиліття вагомим партнером для більшості латиноамериканських країн.

Одним з основних чинників зацікавлення Китаю в експансії на Африканському континенті є доступ до природних ресурсів. Однак проведений аналіз доводить, що незалежно від присутності ресурсів, у співпраці Китаю з африканськими країнами, важливу роль відіграє також інфраструктура, фінансовий та телекомунікаційний сектори, при чому заходять на ці ринки не лише державні компанії Китаю. Приватні компанії, такі як «Хуавей», один з найбільших виробників телекомунікаційного обладнання в Китаї, по всьому африканському континенту намагається забезпечити свою присутність.

Китайські компанії визнають перспективність зростаючого ринку Африки з 1 млрд потенційних споживачів. Африканців приваблює низька вартість китайської продукції, а для китайських підприємств Африка — це вихід з насиченого вітчизняного ринку. Окрім додаткового прибутку та робочої сили, Африка надає можливість отримати необхідний досвід у веденні міжнародного бізнесу. Але все ж таки, роль Африки як ринку є не настільки значною як її роль як постачальника ресурсів.

Розширення впливу Китаю на Африканські країни порушило питання про природу цих взаємин. Критики звинувачують Китай у проведенні

меркантилістської політики, з основною метою — отримати швидкий і великий прибуток не зважаючи на соціальні чи екологічні наслідки своєї діяльності. Саме підтримка Китаю уможливила для суданського уряду проведення геноциду в Дарфурі, а для режиму Мугабе в Зімбабве — утримання при владі і подальше порушення прав людини.

Офіційно Пекін відкидає подібні звинувачення, посилаючись на невтручання у внутрішні справи країн-партнерів. Китай наголошує, що стосунки з Африкою не мають нічого спільного зі старим чи новим колоніалізмом, оскільки отримані в Африці прибутки Китай інвестує у місцеву африканську економіку. Африканські держави, як правило, погоджуються з цією точкою зору, оскільки саме співпраця з Китаєм дозволяє їм досягати непоганих показників економічного зростання.

На сьогодні Китай не зацікавлений в територіальній експансії, в експорті своєї робочої сили (хоча кількість китайців в Африці постійно зростає), чи в «наверненні» інших країн до китайської моделі розвитку. Цілі Китаю ж як економічними, так і політичними. Крім отримання доступу до корисних копалин, Китай прагне обмежити стосунки Тайваню та Африки (4 африканські країни все ще визнають незалежність Тайваню).

Китай не обов'язково буде виступати конкурентом США чи Європи. Хоча багато американських дослідників вважають інакше, але мета Китаю — не випередити США чи Європу, не отримати політичні бали в боротьбі за світове панування. Проте Китай, звичайно прагне збільшити кількість лояльних до нього держав світу. Китай позбавив американських, європейських та японських дипломатів багатьох важелів управління в Африці, що південніше від Сахари. Економічна експансія Китаю супроводжується дипломатичною. На відміну від менш зацікавлених країн Заходу, Китай відкрив окремі посольства у 38-ми із 48-ми країн Африки, що південніше від Сахари. Відбувся обмін військовими аташе з 14-ма країнами. Інститут Конфуція було відкрито в деяких країнах, а в ПАР частково фінансується науково-дослідний інститут. Президент Зімбабве Роберт Мугабе видав указ про обов'язкове вивчення китайської мови (мандарин) в Зімбабвійському університеті. У всіх африканських країнах надаються спеціальні

стипендії для навчання в Китаї, комуністична партія фінансує міжнародні візити делегацій з і до Африки.

Ще одним важливим інструментом економічної експансії Китаю до країн Африки є надання різних видів офіційної допомоги з метою розвитку. Допомога Африці з боку Китаю у ХХІ ст. перестала бути альтруїстичною, тепер вона має комерційні цілі. Здебільшого ця допомога спрямовується в інфраструктуру там, де в цьому зацікавлені саме китайські компанії. Тому часто це викликає протести африканських профспілок та неурядових організацій.

Проте допомога Китаю і справді важлива для африканських країн, особливо в таких сферах, як охорона здоров'я, освіта, сільське господарство, технічна допомога, врегулювання конфліктів. Одна з вагомих сфер — списання боргів.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в працях [353;354; 355; 356].

РОЗДІЛ 6

СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ КИТАЮ В КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

6.1. Емпіричні детермінанти прямих закордонних інвестицій з Китаю

Прямі закордонні інвестиції Китаю у Африку, які різко зросли від кінця 90-х років ХХ ст., можуть розглядатись як класичний приклад економічної експансії Китаю в країни, що розвиваються, і слугувати ілюстрацією для розуміння зовнішньоекономічної стратегії КНР загалом і використання інвестицій, як каналу для економічної експансії, зокрема. Спочатку потоки ПЗІ з Китаю у Африку становили 107 млн дол. щорічно (друга половина 90-х рр. ХХ ст.), тоді як на початку 90-х років вони склали лише 14 млн дол. У 2000-х роках зростання продовжилося, підтримуючи загальну тенденцію ПЗІ Китаю у всі країни світу. Протягом 2003–2006 щорічний обсяг інвестицій у країни Африки з Китаю склав 326 млн. У 2006 році загальний обсяг інвестицій Китаю в країнах Африки становив 2,6 млрд дол., а вже у 2017 році — 43,3 млрд дол. [176].

Таке швидке зростання привернуло увагу світової спільноти, оскільки менш ніж за 20 років Китай перетворився на надзвичайно потужного інвестора в Африці. Від обсягу інвестицій менш ніж 1 % загального обсягу інвестицій іноземних країн в Африці, Китай піднявся до четвертого місця серед найбільших країн-інвесторів. Серед лідерів за обсягами інвестицій в Африку тримаються США, Велика Британія і Франція, але Китай впевнено їх наздоганяє. Як джерело ПЗІ для африканських країн, Китай став лідером серед країн, що розвиваються.

Зважаючи на загальну націленість китайських інвесторів на країни, що розвиваються, експансія Китаю до Африки є вражаючою. Китайський прагматичний підхід до економічних стосунків з Африкою, оснований на принципі «невтручання у внутрішні справи», дозволяє китайським підприємствам

розвивати бізнес в деяких африканських країнах, з яких пішли підприємці з розвинених країн через порушення прав людини, слабкий уряд і корупцію.

Однією з основних особливостей прямого інвестування Китаю в Африку є те, що середній розмір окремих капіталовкладень китайських підприємств є відносно невеликим. Близько 2750–2800 підприємств Китаю проводить активну діяльність у Африці, лише близько 300 з них є державними, решта — приватні, сфери зацікавленості їх варіюються від торгівлі, будівництва, обробної промисловості, послуг і зв'язку до сільського господарства та видобування природних ресурсів. Великі капіталовкладення здійснювали майже повністю великі державні підприємства і вони були пов'язані з доступом до природних ресурсів. З іншого боку, численні малі та середні підприємства, здебільшого приватні, інвестують невеликі суми у промисловість та сектор послуг.

Що стосується будівельного сектора, довгострокова присутність великих державних підприємств у будівельній індустрії Африки призвела до появи багатьох «похідних» підприємств, заснованих колишніми працівниками таких великих будівельних державних підприємств як «Чайна Оверсіз Інжинірінг Груп», «Чайна Роуд енд Брідж Корпорейшн», «Чайна Реілвей Констракшн Корпорейшн». Ці китайські підприємці залишилися в Африці навіть після закінчення контрактів і стали незалежними підрядниками для колишніх роботодавців.

Географічна структура ПЗІ Китаю до Африки є сильно диверсифікованою і охоплює 48 країн африканського континенту. Для п'ятірки країн, що прийняли найбільший обсяг китайських капіталовкладень, — Алжиру, Нігерії, ПАР, Судану та Замбії — характерним є багатство природних ресурсів. На них припадає 54,6 % загального обсягу ПЗІ Китаю у Африці на кінець 2006 року. Судан — єдина країна Африки, яка входить у десятку найбільш привабливих напрямів для китайських інвестицій: у 2006 році Судан зайняв 9 місце за загальним обсягом інвестицій з Китаю.

Для деяких африканських країн, що приймають, інвестиції з Китаю стали вагомим вливанням капіталу. Серед країн Африки, у яких інвестиції з Китаю

складають більше 5 % загального обсягу інвестицій, знаходяться Нігер (27,5 % усіх інвестицій країни походить з Китаю), Мадагаскар (10,8 %), Гвінея (8,0 %), Замбія (7,1 %), Габон (6,5 %), Бенін (6,4 %), Маврикій (5,7 %) [373].

Що стосується інвестиційних потоків з Китаю, п'ятірка лідерів серед африканських країн залишалась незмінною — ПАР, Нігерія, Алжир Судан, і Замбія. На ці 5 країн припало більше половини (76,2 %) потоків ПЗІ з Китаю у Африку.

Інвестицій з Китаю також надходили до тих Африканських країн, з яких інші інвестори вирішили вивести свої капіталовкладення через проблеми з дотриманням прав людини, корупцію, репресії. Уряд Китаю, наприклад, підтримував вкладення коштів у такі неспокійні країни, як Судан, Ангола та Зімбабве. Коли у 2002 році в Анголі закінчилась 27-річна громадянська війна, Китай запропонував їй кредитну лінію у 2 млрд дол. під гарантію нафти для фінансування відбудови країни, незважаючи на невміле управління нафтовими запасами з боку ангольського уряду. В результаті цієї пропозиції «Сінопек» зуміла отримати 50 % акцій ангольської державної нафтової компанії «Sonangol». У березні 2006 року було створене спільне підприємство «Sonangol-Sinorec International» для побудови нафтопереробного заводу в Лобіто (оцінювана сума інвестицій — 3 млрд).

З кінця 90-х років Китай активно розвивав відносини з Суданом, в той час як інші країни через Дарфурську кризу та незадовільне управління державними грошима виводили свої капітали з країни. У 2006 сума ПЗІ Китаю в Судані склала 0,5 млрд дол., включаючи 45 % акцій «Greater Nile Petroleum Operating Company», що належать CNPC.

Що стосується галузевої структури, то на початку 2000х рр. найбільша частка інвестицій припадала на видобувний сектор (до 80 %). На сучасному етапі галузева структура китайських ПЗІ почала диверсифікуватись. Хоча на видобувний сектор все ще припадає лєвова частка (54 %), але інвестиції в обробний сектор зросли до 13 % у 2016 р. [522]. Враховуючи це, не можна сказати, що інвестиції з Китаю орієнтовані тільки на видобування природних

ресурсів. Відносно вагома частка направляється і в сектор послуг, завдяки будівельним та інфраструктурним контрактам.

Показовим є приклад інвестиційної співпраці Китаю та Маврикію. У 70-х роках ХХ ст. почала бурхливо розвиватись співпраця Маврикію з Гонконгом. У Маврикії проживало досить багато вихідців із Китаю, які не загубили свої зв'язки з батьківщиною. Завдяки цим зв'язкам Маврикії почав приваблювати гонконгські інвестиції. У 1970 році була створена експортно орієнтована економічна зона, яка прискорила процес створення гонконгсько-маврикійських спільних підприємств. У 1982 р. їх вже було понад 115. Інвестиції з КНР почали надходити у 90-х роках і загалом досягли 981 млн. Це дало сильний поштовх промислому розвитку Маврикію. Однак ситуація змінилась у 2004 після втрати чинності Угоди щодо різних видів волокон, коли Китай зміг збільшити обсяги свого експорту тканин. До 2005 року у секторі спостерігалось падіння на 30 %. У 2006 році в країні не залишилось практично ні одного інвестора з Гонконгу. Деякі з фірм Маврикію, що залишилися, почали інвестувати в зарубіжні країни, відкриваючи ткацькі фабрики на Мадагаскарі, в Індії, врешті-решт, в самому Китаї. У 2007 році було оголошено про намір створити на Маврикії другу після Замбії китайську промислову експорту зону.

Згідно з дослідженнями Світового банку, більшість китайських інвестицій у Африку належать до типу «грінфілд», тобто створення підприємств з нуля. При цьому новостворені підприємства є філіями китайських компаній і дуже вертикально інтегровані, на відміну від інших іноземних компаній в Африці.

Інвестиції з Китаю до країн Африки в основному мають форму спільних акціонерних підприємств з місцевими фірмами. Китайські підприємства вважають, що пошуки надійного місцевого партнера — одна з необхідних передумов успіху.

Основні мотиви інвестицій Китаю у Африку — пошук нових ринків та доступ до ресурсів. Доступ до ресурсів — основний чинник для великих ДП з сильною підтримкою уряду (СНООС, «CNPC and Sinopec»), а пошук нових ринків — рушійна сила не лише для ДП, але й для численних відносно невеликих

приватних компаній в таких секторах, як торгівля — оптова і роздрібна, обробний сектор та послуги.

Зростання попиту на енергоносії та інші природні ресурси, необхідні для підтримки зростання економіки Китаю, та наявність цих ресурсів у Африці стали визначальними для розвитку стосунків між Китаєм та Африканськими країнами. Близько третини нафти надходить до Китаю з Африки. Серед десятки найбільших експортерів нафти до Китаю — Ангола, Судан, Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея, Нігерія. Ці країни приймають велику частку китайських інвестицій, інфраструктурних проєктів, які виконують китайські будівельники та програм допомоги у розвитку. Ці три методи впливу Китаю на Африку — взаємопов'язані: великі інвестиційні вливання у видобувний сектор часто супроводжуються інфраструктурними проєктами, які фінансуються через програми допомоги розвитку. Інфраструктурні проєкти часто здійснюються китайськими підрядниками, що є умовою надання Китаєм пільгових кредитів та грантів. Більше того, порти, електростанції, дороги і залізниці, побудовані китайськими підрядниками, забезпечують кращий зв'язок, логістичні та комунальні послуги, що, своєю чергою, сприяє іншим операціям китайських підприємств у Африці.

Ресурси, до яких Китай отримав доступ в результаті інвестицій (див. Додаток Е): нафта в Алжирі, Анголі, Республіці Конго, Кот-Д'Івуарі, Екваторіальній Гвінеї, Габоні, Кенії, Лівії, Намібії, Нігерії та Судані, мідь у ПАР та Зімбабве, залізна руда у Габоні, рибні ресурси у Гані та Марокко. Серед проєктів Китаю у видобувний сектор, найбільше у Африці інвестувала компанія CNPC — 8 країн. «Сіпорес» вклав гроші у видобування та обробку нафти і газу у 6 країнах, CNOOC — у 2.

Серед інвестицій спрямованих на пошук нових ринків можна виділити два великі підвиди: інвестиції, спрямовані на ринки Африки і інвестиції, спрямовані на ринки третіх (переважно, розвинених) країн. У останньому випадку інвестори намагаються використати преференційний доступ до ринків розвинених країн, який надається країнам Африки через такі механізми як «African Growth and Opportunity Act» (AGOA), що пропонується США, ініціатива «Все, крім зброї» від

ЄС, Угоди про економічне партнерство між ЄС та регіоном АКТ (Африка, Карибський та Тихоокеанський регіон). Вважається, що ці торговельні угоди частково посприяли побудові швейних фабрик у Лесото, Маврикії, Руанді, Свазіленді, інвестиціям у легку промисловість та сільське господарство у Танзанії. Інвестори, що мають на меті доступ до ринків третіх країн, дуже чутливі до умов торговельних договорів. Наприклад, коли у 2005 році припинила дію Угода щодо міжнародної торгівлі текстилем, багато інвесторів у швейний сектор вийшли з Африки.

Африканські місцеві ринки все ще невеликі, але їх активно освоюють підприємці Китаю, що діють в обробному секторі та секторі послуг. У секторі послуг провідне місце посідає будівництво. Будівельний бізнес Китаю присутній у Африці дуже давно і успішно — ще у 60–70-х рр. ХХ ст. у Замбії китайці будували залізницю «Танзам». Будівельні компанії Китаю володіють порівняльною перевагою щодо компаній з розвинених країн, оскільки китайці мають доступ до відносно дешевого капіталу, що забезпечується державними банками Китаю, і відносно дешевої робочої сили і обладнання. Більш того, китайський уряд сам створює ринок у африканських країнах для своїх компаній — їх залучення до будівництва часто є однією з основних умов отримання пільгового кредиту і гранту. Ці переваги допомагають китайським компаніям справлятися з високими ризиками, які характерні для інфраструктурних проектів у Африці.

Збільшення закордонних інвестицій Китаю викликало певну протидію з боку інших країн. Наприклад, існує побоювання, що китайські підприємства можуть витіснити африканських виробників, а розвиток африканської промисловості — важлива частина програми індустріалізації Африки, запропонованої розвиненими країнами. Такий вплив може позначитись на середньо- та довгостроковому розвитку Африки і спроможності африканських країн обслуговувати зовнішні борги. Кількість робочих місць в Африці, які створюються завдяки китайським інвестиціям, є незначною, оскільки китайські підприємства прагнуть привозити своїх власних працівників з Китаю. Деякі побоювання також стосуються

можливого впливу Китаю на навколишнє середовище та політичні реформи в Африці.

Однак вигоди, які африканські країни можуть отримати від китайських інвестицій, є величезними. Капітал з КНР забезпечує такі необхідні кошти для розвитку африканських країн, якими інші інвестори нехтують. Також можна стверджувати, що китайські ПЗІ позитивно впливають на розвиток інфраструктури, збільшення продуктивності, зростання обсягів експорту і покращення стандартів життя мільйонів африканців.

Ми спробуємо емпірично визначити детермінанти китайських ПЗІ в Африці.

Крім таких традиційних чинників, які впливають на процес закордонного інвестування, як пошук нових ринків чи політичні ризики, ми також включаємо характерні для цього випадку чинники: обсяги африкансько-китайської торгівлі, іноземна допомога країнам Африки, китайські інжинірингові проекти в Африці та вплив політики глобалізації. Оскільки основна увага у наукових дискусіях присвячується природним ресурсам Африки, ми спеціально дослідили вплив видобутку енергоносіїв (нафта, газ, вугілля) та мінеральних ресурсів (наприклад, бокситів, міді, заліза, золота тощо) на поведінку китайських інвесторів в Африці.

Окрім даних, сформованих за стандартами ОЕСР-МВФ, у дослідженні використано дані про прямі закордонні інвестиції Китаю, які здійснювались приватними підприємствами, але за підтримки уряду Китаю. Вони охоплюють період від 1991 до 2005 років і включають 48 із 54-х країн Африки. Однак варто зазначити, що використання цих даних є обмеженим, оскільки вони можуть применшувати справжній розмір ПЗІ Китаю [507]. Проте ці дані також містять низку переваг: 1) за їх допомогою можна розширити досліджуваний період; 2) в них міститься додаткова маркетингова інформація, яка дозволяє проаналізувати політичні тенденції Китаю. Зрозуміло, що економічна експансія Китаю в країни Африки здійснюється як з ініціативи окремих підприємств, так і в результаті цілеспрямованої політики китайської влади. Враховуючи результати нашої теоретичної та емпіричної моделі, наведені у розділах 2 та 4, можна стверджувати, що уряд Китаю і надалі проводить стратегічне управління

потоками інвестицій, оскільки майже 70 % усіх ПЗІ Китаю здійснюється державними підприємствами. Таким чином, статистичні дані про інвестиції, здійснені за підтримки уряду Китаю, дають можливість проаналізувати як ринковий, так і політичний вимір китайського інвестування.

Однак використання зазначених даних для економетричного дослідження утруднюється тим фактом, що уряд Китаю здійснював свою підтримку ПЗІ вибірково і не постійно. Наприклад, ПЗІ до Алжиру у 1991–1999 роках здійснювались без підтримки китайської влади, тому у нашій вибірці статистичних даних обсяг даних інвестицій за цей період дорівнює нулю. Щоб використати цю особливість китайської статистики, ми використали регресійний аналіз Тобіта і двоступеневий метод Гекмана, які дозволять проаналізувати чинники, які визначали напрями та обсяги ПЗІ до африканських країн. Метод Тобіта, який не враховує показники, що дорівнюють нулю, дозволяє уникнути систематичної помилки оцінювання, зумовленої структурою даних. Метод Гекмана дозволяє проаналізувати процес прийняття рішень щодо географічної структури інвестицій (1 стадія) та їх обсягу (2 стадія).

Згідно з методикою регресійного аналізу Тобіта, ми проводимо оцінювання методом максимальної правдоподібності (ММП) усіх даних про ПЗІ. Як і в багатьох здійснених дослідженнях ПЗІ, рівняння регресії побудоване згідно з специфікаціями гравітаційної моделі (див. [22]).

$$ODI_{it} = \alpha + \beta_1 MKT_{it-1} + \beta_2 XCH_{it-1} + \beta_3 ECI_{it-1} + \beta_4 NTR_{it-1} + \beta_5 RISK_{it} + \varepsilon_{it} \quad (6.1)$$

Залежна змінна ODI_{it} — це потоки китайських ПЗІ в країну-реципієнт i в період часу t , пронормована за кількістю населення країни-реципієнта, щоб уможливити порівняння між країнами різного розміру.

MKT_{it-1} — це вектор, який містить три ринкові чинники ПЗІ Китаю — $ВВП_n$, $PВВП_{pc}$ і $PЗВВП$. $ВВП_n$ — це логарифм валового внутрішнього продукту країни-реципієнта, обчисленого в доларах США. Він визначає обсяг внутрішнього ринку, на який отримують доступ ПЗІ [513]. $PВВП_{pc}$ — реальний дохід на душу

населення країни-реципієнта, ще один часто використовуваний ринковий індикатор [522]. *PЗВВП* — рівень зростання реального доходу в країні-реципієнті, який дозволяє виміряти потенціал зростання ринку [522]). Ми передбачаємо, що ці три змінні будуть мати позитивний коефіцієнт при використанні інвестиційної стратегії пошуку нових ринків збуту. Дані для обчислення цих змінних ми отримали з бази даних «Індикатори світового розвитку», яка формується Світовим банком. Детальніший опис цих змінних — див. Додаток Ж.

На обсяг ПП також впливає місцевий обмінний курс. Як показує досвід, обсяги ПП є більшими, коли місцева валюта є дешевою. Тому ми включили змінну XCH_{it-1} яка визначає ціну доларів США в національній валюті країни-реципієнта. Вище значення показника XCH означає дешевшу місцеву валюту, і відповідно, можна очікувати зростання рівня ПП. Тому очікується, що коефіцієнт XCH буде позитивним.

ECI_{it-1} — це вектор, що описує три змінні економічної взаємодії Китаю з країнами Африки — частка торгівлі з Китаєм у зовнішній торгівлі країни-реципієнта (XM), гуманітарна допомога, яку отримує країна-реципієнт від Китаю (Aid), підряди на виконання контрактів, отримані Китаєм від країни-реципієнта ($Proj$). XM , виміряне як співвідношення зовнішньої торгівлі з Китаєм до загального обсягу зовнішньої торгівлі країни-реципієнта, відображає значення країни, як постачальника сировини в Китай і як ринку для китайських промислових товарів. Більше значення показника Aid може вказувати на тісніші взаємозв'язки між Китаєм та країною-реципієнтом, відповідно — на більш сприятливий клімат для китайських інвестицій. Підряди на виконання контрактів, як було вказано вище — ще одна важлива частина економічної експансії Китаю до Африки. Для отримання підрядів найважливішим чинником є підтримка місцевої влади [497]. Відповідно, більша кількість підрядів означає існування налагоджених зв'язків з місцевими чиновниками, що є сприятливим чинником для розміщення інвестицій в цій країні. Окрім того, під час виконання підрядів підприємство отримує найдостовірнішу і найповнішу інформацію про інвестиційний клімат в країні, що також може вплинути на бажання його в

майбутньому здійснити інвестицію. Тому ми припускаємо, що виконання підрядів у африканських країнах є сприятливим чинником для збільшення обсягів ПЗІ Китаю. Отже, усі три змінні — XM , Aid , $Proj$ — позитивно впливають на обсяг інвестицій Китаю в африканські країни. Дані про змінну XM отримані з статистичних звітів дирекції торгівлі МВФ, дані про Aid — з бази даних «Індикатори світового розвитку» Світового банку, дані про $Proj$ — з «Альманаху зовнішніх економічних відносин і торгівлі Китаю» (1992–2018).

Як доведено в низці досліджень [497], інвестиції Китаю в Африці перш за все спрямовуються до джерел природних ресурсів. Для того, щоб перевірити це твердження, ми використали NTR_{it-1} — вектор, що характеризує природні ресурси країни-реципієнта і містить такі показники: $Engu$ та $Minl$. $Engu$ — це видобуток енергоносіїв (нафти, газу і вугілля), пронормований за валовим національним доходом (ВНД) країни-реципієнта, а $Minl$ — це видобуток мінеральної сировини (бокситів, міді, золота, залізної руди тощо), нормалізований за ВНД. За цими показниками можна виміряти забезпеченість країни-реципієнта природними ресурсами. Якщо справедливе твердження, що основний чинник, який визначає ПЗІ Китаю в Африці, — це природні ресурси, то вплив $Engu$ та $Minl$ в нашому регресійному аналізі буде позитивним. Дані про $Engu$ та $Minl$ отримані з бази даних «Індикатори світового розвитку» Світового банку.

Історично склалося так, що для країн Африки характерними є високі політичні ризики. Через це інвестори з розвинених країн традиційно обминають Африку. За винятком кількох країн Африки, в яких видобувається нафта, більшість надходжень капіталу в цей регіон — це фінансова допомога західних країн. Для того, щоб проаналізувати, чи політичні ризики так само сильно впливають на інвестиції з Китаю, в наш аналіз ми включили вектор $RISK_{it}$, що включає 6 вимірів політичного ризику: ризики економічних умов ($Econ$), ризики політичної системи ($Polit$), ризики виникнення збройних конфліктів ($Cnfl$), ризики соціальної напруги ($Scnt$), корупційний ризик ($Crpt$), правові ризики (Law). Чим більшим є значення відповідного показника, тим нижчим є рівень ризику в цій

країні. Дані про ризики взято з бази даних «Міжнародний путівник по ризикам країн».

Для того, щоб полегшити трактування та уникнути проблеми ендогенності, в рівнянні регресії всі змінні, за винятком $RISK_{it}$, виражені через логарифми. Звичайно, можна припустити, що ПЗІ також можуть впливати на політичні ризики країни, що приймає [494]. Але потрібно враховувати, що частка китайських інвестицій в економіку африканських країн порівняно з загальним обсягом інвестицій, що надходять у Африку, відносно невелика. Окрім того, КНР у своїй інвестиційній політиці дотримується принципу «невтручання у внутрішні справи». Тому можна припустити, що китайські ПЗІ не впливають на політичні ризики африканських країн.

Для аналізу використовувалась регресія панельних даних з випадковим ефектом за методикою Тобіта. Результати у відповідності до специфікацій представлені у табл. 6.1. У ній охоплено 31 африканську країну за період від 1991 до 2017 рр. і представлено лише значущі результати регресії пониженого порядку.

Оцінювані коефіцієнти повністю узгоджуються з попередніми припущеннями, за винятком показника корупційного ризику.

З трьох ринкових чинників лише показник розміру ринку, ВВП, виявився значимим та позитивним. Справді, згідно з аналізом проведеним у 2005 році Дорадчою службою щодо іноземних інвестицій (FIAS) та Багатосторонньою агенцією гарантії інвестицій (БАГІ), китайські фірми перш за все звертають увагу на промисловий сектор (45 % опитаних фірм), як на потенційну мету своїх інвестицій в африканські країни. Через порівняно високий рівень митних тарифів в Африці [543], ПЗІ можуть допомогти китайським підприємствам уникнути торговельних обмежень і закріпитись на африканських ринках. Зрозуміло, що саме розмір ринку в цьому випадку буде вирішальним чинником для прийняття рішень щодо інвестування. Інші ринкові чинники, рівень доходу ($PBBPrс$) та потенціал зростання ринку ($PЗВВІІ$) не є вагомими причинами, які б стимулювали китайські ПЗІ у африканські країни.

Емпіричні детермінанти ПЗІ Китаю в Африку — тобіт-аналіз офіційних даних китайського уряду

| | Тобіт 1 | Тобіт 2 |
|------------------|-----------|-----------|
| ВВП (-1) | 0.183* | 0.1300 |
| | (0.10) | (0.10) |
| Exch (-1) | 0.377*** | 0.386*** |
| | (0.15) | (0.14) |
| Proj (-1) | 0.016*** | 0.013** |
| | (0,01) | (0,01) |
| Econ | 0.263*** | 0.246*** |
| | (0.07) | (0.07) |
| Crpt | -0.258*** | -0.214*** |
| | (0.06) | (0.06) |
| GG*Oil | | 1.123*** |
| | | (0.33) |
| Constant | -5.250** | -4.174** |
| | (2.12) | (2.12) |
| Pseudo R-squares | 0.05 | 0.06 |
| LR Test | 27.64 | 29.77 |
| Спостережень | 462 | 462 |

Розраховано автором

*Усі не значимі змінні (p -значення $> 20\%$) опущені, за винятком двофакторної взаємодії. Стовпчик 1 — це результати регресійного аналізу при специфікації 1. У стовпчику 2 представлені результати регресії після введення фіктивної змінної GG та двофакторної взаємодії GG*Engu(-1). У дужках наведено стандартні похибки відхилення. «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно. Pseudo R-squares — це скоректований R-squares МакФаддена.*

При аналізі періоду 1991–2005 рр. виявилось, що китайські підприємці надавали перевагу інвестиціям у ті африканські країни, в яких валюта була дешевою. Причиною може бути ситуація в 1990-х роках, коли Китай відчував певні труднощі з фондом іноземної валюти; відповідно, інвестицій доводилось робити з таким розрахунком, щоб досягти вирівнювання доходу при зміні обмінних курсів. Однак вже від середини 2000-х років постійне активне сальдо торговельного балансу та збільшення валютного резерву призвели до того, що значення обмінного курсу для здійснення іноземних інвестицій зменшилось. Справді, наш подальший аналіз періоду 2005–2009 рр. (табл. 6.3) показує, що показник обмінних курсів більше не є вагомим чинником при здійсненні ПЗІ в африканські країни.

Також наш аналіз показав, що ще одним значущим і вагомим показником, що значно впливає на китайські ПЗІ в Африку, є кількість контрактів на виконання підрядів (*Proj*). Видається ймовірним, що контракти на виконання підрядів, цей додатковий канал взаємодії Китаю з африканськими країнами, може сприяти збільшенню ПЗІ таким чином:

- зростання кількості підрядів на виконання контрактів сприяє налагодженню більш тісних економічних та політичних зв'язків між Китаєм та країною, яка приймає;
- виконання підрядів забезпечує китайські підприємства безпосередньою детальною та вичерпною інформацією про інвестиційне середовище в африканських країнах;
- підряди можуть виступати в ролі пробних проектів, за якими слідують великі обсяги ПЗІ.

Одним з найбільш вагомих чинників, які перешкоджають китайському інвестуванню в африканські країни є політичний ризик. Три дослідження — Огляд світового бізнес-середовища (2000/2010), Доповідь про світовий розвиток (2006/2007) та Доповідь ЮНКТАД щодо світових інвестицій(2000/2010) — виявили, що корупція — це основний обмежуючий чинник для інвестицій в африканські країни на південь від Сахари. Інші політичні ризики, такі як політична нестабільність, невпевненість, слабка нормативно-правова база, також входять в перелік основних інвестиційних обмежень. В результаті, за винятком кількох країн, багатих на природні ресурси (таких, як Ангола, Нігерія, ПАР), навіть ті африканські країни, які характеризуються відносно низьким рівнем політичного ризику, приваблюють небагато ПЗІ. Але як показують дослідження [495], покращення ділового середовища, зниження корупції та зростання політичної стабільності призводять до значного зростання потоків ПЗІ в Африку. Китайські інвестори керуються такими ж міркуваннями, як і інвестори з інших країн світу. Згідно з доповіддю Дорадчої служби щодо іноземних інвестицій (FIAS) та Багатосторонньої агенції гарантії інвестицій (БАГІ), 94 % китайських фірм називають Африку найбільш ризиковим в політичному плані регіоном.

Варто зазначити, що в тій же доповіді 60 % фірм, які вже інвестували кошти в африканські країни, оцінюють їхнє політичне середовище як «нормальне». Тобто, можна зробити висновок, що на китайських інвесторів політичні ризики впливають не настільки сильно, як на інвесторів з інших країн. Справді, з нашого аналізу випливає, що з шести вимірів політичного ризику лише два значно впливають на потоки ПЗІ з Китаю до Африки. Перший з них — це ризик економічних умов (*Econ*); при покращенні умов ведення бізнесу зростає кількість китайських ПЗІ. Другий вимір — це рівень корупції. Цікаво, що зростання корупції в африканських країнах призводить до зростання в них кількості китайських ПЗІ. Інші види політичних ризиків на китайські ПЗІ до африканських країн впливають незначно.

Результат щодо показника економічних умов є цілком передбачуваним і очевидним, а результат щодо впливу рівня корупції на китайські інвестиції потребує додаткового пояснення (*Crpt*).

Згідно з теорією корупція діє як додатковий податок, що стягається з ПІІ, збільшуючи затрати на їхнє здійснення і таким чином їх стримує. Низка емпіричних досліджень [484], підтвердили цю тезу. Однак серед науковців немає одностайної думки щодо впливу корупції на ПІІ. Наприклад, деякі дослідження доводять, що вплив корупції є незначним (наприклад, [552]), тоді як інші, сучасніші [543] виявили, що корупція може позитивно впливати на притік інвестицій та економічне зростання, коли регулювання економіки є занадто суворим. Отже, можливе пояснення отриманих результатів може полягати в інвестиційній ситуації, яка склалась в країнах Африки. Частка Китаю в загальному обсязі інвестицій в африканські країни (особливо, в ті, які володіють запасами нафти) є незначною, країни Європи та Північної Америки давно захопили в них лідерські позиції. Китайські інвестори з'явилися в африканських країнах значно пізніше, обсяг їхньої діяльності є порівняно незначним. З іншого боку, в багатьох розвинених країнах законодавчо заборонене хабарництво, навіть якщо підкуп здійснюється за кордоном, отож фірми з цих країн не можуть ефективно діяти в корупційному середовищі. Щоб уникнути прямої конкуренції із

західними країнами, китайські інвестори надають перевагу країнам з високим рівнем корупції (наприклад, Судану), в яких відсутні могутні гравці з Європи чи Америки. Таким чином, більш корумповані африканські країни отримують більше китайських інвестицій.

Загалом ми визначили кілька чинників, які впливають на китайські ПЗІ в Африку. Проте ми не виявили значного впливу природних ресурсів африканських країн на обсяги ПЗІ з Китаю — обидві змінні, які позначали ресурси — *Engy* та *Minl* — не є вагомими. Але варто наголосити, що у дослідженні ми могли не врахувати кілька важливих чинників, які пов'язані з політикою Китаю щодо африканських країн. Наприклад, зокрема, йдеться про політику економічної експансії Китаю, яка почала активно втілюватись після 2002 року і спрямована на пошук нових джерел ресурсів та збільшення конкурентоспроможності Китаю на світовій арені. Інвестиції були визначені як ключовий аспект програми глобалізації Китаю, при цьому основна увага була приділена саме пошуку нових родовищ корисних копалин. Наприклад, починаючи від 2006 року, 40 % усіх ПЗІ Китаю в Африці спрямовувались у видобувний сектор. Щоб відобразити вплив політики глобалізації Китаю у нашій моделі, ми розширимо рівняння (1) додавши дві індикаторні змінні (*GG* та *Oil*) і ряд змінних взаємодії ($GG*Oil$, $GG*Engy(-1)$, $GG*Minl(-1)$, $Oil*Engy(-1)$, та $GG*Oil*Engy(-1)$). *GG* — це часова фіктивна змінна, що відображає політику економічної експансії: якщо $t \geq 2002$, вона дорівнює одиниці, в іншому випадку — нулю. *Oil* — фіктивна змінна для виокремлення африканських нафтодобуваючих країн, яка дозволяє відобразити пріоритет, який китайські інвестори надають країнам з нафтовидобувною промисловістю. $GG*Oil$, $GG*Engy(-1)$, $GG*Minl(-1)$, $Oil*Engy(-1)$ та $GG*Oil*Engy(-1)$ вводяться для відображення можливого побічного впливу політики глобалізації на інвестиції у видобувні галузі. Результати у відповідності до специфікацій представлені у колонці 3 табл. 6.1. Додані фіктивні змінні виявились незначущими, за винятком змінної взаємодії $GG*Oil$, коефіцієнт якої є позитивним і значущим. Це свідчить, що політика глобалізації позитивно впливає на китайські ПЗІ в нафтовидобувний сектор африканських країн. Цікаво, що

показники видобутку енергоносіїв та мінеральних ресурсів *Engu* та *Minl* не показали значного впливу на китайські ПЗІ в африканські країни навіть після введення додаткових фіктивних змінних для врахування політики глобалізації Китаю. Згадані фіктивні змінні також не вплинули на результати інших показників, за винятком ВВП, чия значущість дещо зменшилась.

Використаний у дослідженні метод Тобіта, який не враховує показники, що дорівнюють нулю, є одноступеневим. Однак рішення щодо здійснення інвестицій Китаєм в африканські країни може прийматись в два етапи. На першому етапі влада Китаю вивчає можливого африканського партнера і вирішує, інвестувати чи ні. На другому етапі, якщо рішення щодо інвестицій було позитивне, визначається розмір інвестицій, які будуть вкладені в дану африканську країну. Емпірично такий двоступеневий процес прийняття рішень може бути відображений за допомогою метода Гекмана. Ми спробуємо застосувати метод Гекмана для визначення чинників китайських ПЗІ у Африці на основі рівняння (6.1). Також ми проведемо дослідження з урахуванням фіктивних змінних політики та змінних взаємозв'язку.

На першому етапі — так званому «етапі вибору» — Китай вирішує в яку з африканських країн інвестувати. Ми припускаємо, що цей вибір базується на оцінці витрат та вигравів з погляду Китаю. Якщо вигреш перевищує витрати, китайські інвестори приймають рішення про здійснення інвестицій, в іншому випадку таке рішення не приймається. Ми застосуємо всі незалежні змінні в рівнянні (1), які, вочевидь, визначають витрати і/або прибутки Китаю. Перший етап за методом Гекмана буде виглядати так:

$$D_{it} = \alpha + \beta_1 MKT_{it-1} + \beta_2 XCH_{it-1} + \beta_3 ECI_{it-1} + \beta_4 NTR_{it-1} + \beta_5 RISK_{it} + \mu_{it} \quad (6.2)$$

D_{it} — прихована залежна змінна. Це бінарний показник, який дорівнює 1, якщо Китай здійснює інвестиції в країну i в році t ($I(ODI_t > 0) = 1$; інакше 0). Усі залежні змінні такі ж як у рівнянні (6.1). Оскільки ми використовуємо крос-секційні часові ряди панельних даних, ми скористаємось методом Дж. Вулдріджа

[543], який застосував методіку Гекмана для аналізу панельних даних. Регресія панельних даних з випадковим ефектом проводиться за рівнянням (6.2), причому охоплюються усі спостереження, включаючи 0.

Результати наведені в другій колонці табл. 6.2. Незначущі змінні (р-значення $\geq 20\%$) при регресії опускаються. Ми отримали результати, які подібні до результатів дослідження за методікою Тобіта. ПЗІ Китаю найбільш ймовірно скеровуватимуться в країни Африки з більшим ринком, дешевою місцевою валютою та кращими економічними умовами. Показник корупції є негативним та значущим, вочевидь, китайські інвестиції спрямовуються у країни з вищим рівнем корупції. Однак показник кількості контрактів на виконання підрядів не справляє вагомого впливу на рішення щодо інвестицій з Китаю в Африканські країни.

Таблиця 6.2

Емпіричні детермінанти ПЗІ Китаю в Африку — аналіз за методом Гекмана офіційних даних китайського уряду

| | Гекман 1 | | Гекман 2 | |
|-----------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Перша стадія | Друга стадія | Перша стадія | Друга стадія |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ВВП (-1) | 0.337*** (0.10) | | 0.304*** (0.10) | |
| Exch (-1) | 0.356** (0.16) | 0.494*** (0.16) | 0.367** (0.16) | 0.526*** (0.16) |
| Proj (-1) | | 0.025*** (0.01) | | 0.024*** (0.01) |
| Econ | 0.289*** (0.07) | | 0.266*** (0.07) | |
| Polt | | 0.206*** (0.06) | | 0.200*** (0.06) |
| Sctn | | 0.117* (0.06) | | 0.122** (0.06) |
| Crpt | -0.319*** (0,06) | -0.368*** (0,09) | -0.281*** (0,07) | -0.349*** (0,09) |
| Engy (-1) | | 0.018* (0,01) | | 0.014 (0,01) |
| GG*Oil | | | 0.978** (0.39) | 1.053* (0.54) |
| Mills | | 0.601*** (0.19) | | 0.629*** (0.20) |

Продовження табл. 6.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------|-----------|----------|-----------|----------|
| Constant | -8.279*** | 2.238*** | -7.595*** | 2.108*** |
| | (2.26) | (0.56) | (2.31) | (0.57) |
| R-squares | 0.10 | 0.24 | 0.10 | 0.25 |
| Критерій нормальності | 3.02 | | 3.25 | |
| Спостережень | 462 | 217 | 462 | 217 |

Усі не значимі змінні (p -значення $>20\%$) опущені, за винятком двофакторної взаємодії. Столпчик 1 — це результати регресійного аналізу при специфікації 1. У дужках наведено стандартні похибки відхилення. «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно. Тест на нормальність проводився після 1 стадії дослідження за методом Гекмана.

Перший етап дослідження за методикою Гекмана дає нам матеріал для емпіричного аналізу, які саме чинники приваблюють інвестиції з Китаю. Також він допомагає вирішити технічну проблему з помилкою вибірки. Для цього Гекман запропонував обчислювати обернене співвідношення Мілза для кожної країни i в рік t з першого етапу регресії. Обернене співвідношення Мілза дозволяє отримати інформацію про неспостережувані чинники, які також впливають на рішення щодо ПЗІ в Африку. Потім це співвідношення додається на другій стадії регресії і використовується як незалежна змінна, щоб врахувати вплив інших чинників, які можуть визначати рішення Китаю щодо того, яку суму інвестувати в африканські країни.

На другому етапі Китай приймає рішення щодо обсягів інвестицій у вибрані африканські країни. Рішення на цій стадії залежить від оцінки «затрати-прибутки» китайських ПЗІ. Усі незалежні змінні рівняння (6.2) також використовуються на другій стадії регресії. На додаток в рівняння вводиться обернене співвідношення Мілза. Отже, на другому етапі рівняння приймає такий вигляд

$$ODI_{it} = \alpha + \beta_1 MKT_{it-1} + \beta_2 XCH_{it-1} + \beta_3 ECI_{it-1} + \beta_4 NTR_{it-1} + \beta_5 RISK_{it} + Mills_{it} + v_{it} \quad (6.3)$$

де ODI_{it} — це залежна змінна, при чому враховуються тільки позитивні значення ODI . За винятком співвідношення Мілза, всі інші незалежні змінні такі ж як у рівнянні (6.2). Як пропонує у своєму дослідженні Вулдрідж, ми оцінюємо

сукупність даних за методом найменших квадратів, при чому для оцінки ефекту країни і часу, додаємо фіктивні змінні країни і року.

У колонці 3 табл. 6.2 представлені результати другого етапу оцінки за методикою Гекмана. Обернене співвідношення Мілза, $Mills_{it}$, виявилось значимим, отже, можна зробити висновок, що справді, є деякі додаткові чинники, які впливають на прийняття рішення щодо обсягів інвестицій у африканські країни. Додаючи обернене співвідношення Мілза, ми уникаємо проблеми помилки вибірки.

Видобуток енергоносіїв ($Engy$) має позитивний та значимий коефіцієнт. Це підтверджує загальноприйняте твердження, що китайські ПЗІ в Африку спрямовані насамперед на доступ до африканської нафти. Однак наш аналіз дозволяє більш глибоко зрозуміти стратегію Китаю. Якщо розглядати результати і першого, і другого етапу аналізу за методикою Гекмана, стає очевидно, що високий рівень видобутку нафти в африканській країні сам по собі не гарантує, що саме ця країна буде вибрана об'єктом китайських ПЗІ. Але після того, як вибір країни зроблено, видобуток нафти може слугувати додатковим чинником, який приваблює більші обсяги китайських інвестицій.

Також на суму інвестицій у вибрану африканську країну впливає вартість валюти та кількість контрактів на виконання підрядів. Хоча високий рівень корупції впливає позитивно на потоки ПЗІ з Китаю, але до інших політичних ризиків Китай є дуже чутливим. Таким чином, вагомий позитивний вплив справляють стабільна політична система та невисока соціальна напруга.

Для того, щоб врахувати ефект китайської політики, спрямованої на глобалізацію, а також зацікавленість Китаю в африканській нафті ми додали дві фіктивні(індикаторні) змінні (GG та Oil) і ряд змінних взаємодії ($GG*Oil$, $GG*Engy(-1)$, $GG*Minl(-1)$, $Oil*Engy(-1)$, та $GG*Oil*Engy(-1)$) і повторили двоетапну процедуру Гекмана. Результати представлені в четвертій і п'ятій колонці табл. 6.2. За винятком показника $GG*Oil$, всі додаткові індикативні змінні виявились незначущими. Показник $GG*Oil$ виявився позитивним і значущим на обох етапах. Відповідно до завдання пошуку ресурсів для сталого економічного

зростання, політика, спрямована на глобалізацію, примушує Китай не лише вибирати для інвестицій країни з покладами нафти, але й вкладати в них все більші суми грошей. Також слід зазначити, що інші показники практично не зазнали впливу від введення додаткових змінних.

Хоча дані щодо ПЗІ, які надаються урядом Китаю, охоплюють досить тривалий період для дослідження, але вони можуть серйозно недооцінювати справжній обсяг китайських інвестицій [507]. Тому, окрім них, ми провели альтернативне дослідження за статистикою, яка надається Міністерством торгівлі Китаю згідно зі стандартами МВФ-ОЕСР. Це дослідження дозволить нам перевірити надійність і достовірність отриманих раніше результатів. Статистика доступна за 33-ма африканськими країнами від 2003 до 2017 рр. Хоча це невеликий період, але використання цих статистичних даних дає три основні переваги: по-перше, статистичні дані відповідають стандартам МВФ-ОЕСР, тому результати аналізу можна порівнювати з іншими дослідженнями інвестицій. По-друге, обсяг ПЗІ Китаю різко збільшився від 2003 року, що свідчить про вплив нових чинників на іноземне інвестування. Використовуючи дані від 2003 року ми маємо можливість виявити ці нові чинники. По-третє, найбільші капіталовкладення Китаю в енергетичний сектор Африки були здійснені протягом останніх років. Можливо, це свідчить про зміну стратегії Китаю щодо нафтової промисловості країн Африки. Щоб відповісти на це питання, слід проаналізувати статистику МВФ і порівняти з нашими попередніми результатами.

Як і у випадку з урядовою статистикою, в статистиці МВФ є нульові значення (близько 16 % від загальної кількості значень), тобто випадки, коли не спостерігалось інвестування з Китаю в році t до країни i . Тому ми проведемо дослідження як за методикою Тобіта, так і за методом двоступеневої регресії Гекмана.

Після проведення дослідження за методикою Гекмана, ми виявили, що обернене співвідношення Мілза є статистично не значимим. Це доводить, що помилка вибірки в нашому дослідженні відсутня і немає не спостережуваних чинників, які ми не врахували у рівнянні.

У цьому випадку, достатньо провести оцінку за методом Тобіта, щоб визначити основні чинники, які впливають на здійснення ПЗІ у африканські країни. Наші результати регресії панельних даних наведено в табл. 6.3. На відміну від дослідження урядової статистики ПЗІ (табл. 6.1), видобуток енергоносіїв виявився значимим чинником, який прямо впливає на притік китайських інвестицій в африканські країни. Цей результат слугує підтвердженням поглядів багатьох учених, що Китай перш за все намагається отримати доступ до африканських енергоносіїв [511]. Ще десять років тому основними суперниками в нафтовидобувній промисловості Африки вважалися США і Франція, і мало хто звертав увагу на Китай, як на дрібного гравця. Однак зараз найбільше занепокоєння викликає саме Китай.

Таблиця 6.3

Емпіричні детермінанти ПЗІ Китаю в Африку — тобіт-аналіз даних МВФ

| | Африка | Африка нафта |
|------------------|-----------|--------------|
| ВВП (-1) | 0.292*** | 0.389*** |
| | (0.11) | (0.12) |
| Engy (-1) | 0.016* | -0.042 |
| | (0.01) | (0.04) |
| Proj (-1) | 0.007* | 0.007* |
| | (0.00) | (0.00) |
| Minl (-1) | 0.657*** | 0.647*** |
| | (0.09) | (0.08) |
| Econ | 0.273** | 0.204 |
| | (0.13) | (0.13) |
| Crpt | -0.490*** | -0.491*** |
| | (0.17) | (0.17) |
| Law | -0.394*** | -0.445*** |
| | (0.15) | (0.15) |
| Oil*Engy (-1) | | 0.058* |
| | | (0.03) |
| Constant | -5.398** | -6.974*** |
| | (2.39) | (2.56) |
| Pseudo R-squares | 0.14 | 0.15 |
| Спостережень | 131 | 131 |

У табл. наведено результати тобіт-аналізу за специфікацією 1. Усі не значимі змінні (p -значення $> 20\%$) опущені, за винятком двофакторної взаємодії. Столпчик 1 — це результати регресійного аналізу при специфікації 1. У столпчику 2 представлені результати регресії після введення фіктивної змінної GG та двофакторної взаємодії $GG*Engy(-1)$. У дужках наведено стандартні похибки відхилення. «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно. Pseudo R-squares — це скоректований R-squares МакФаддена.

Окрім енергоносіїв, як стратегічної мети Китаю, на ПЗІ впливає також видобуток інших корисних копалин, таких як залізо, мідь, які мають задовольнити потреби швидкозростаючої китайської промисловості. Наприклад, окрім трьох країн-виробників нафти — Алжиру, Нігерії і Судану — до п'ятірки найбільших реципієнтів китайських інвестицій у 2017 році ввійшли багаті на корисні копалини ПАР і Замбія. Тому не дивно, що показник видобутку мінеральних ресурсів *Minl* виявився значимим і позитивним. Більше того, значення коефіцієнту *Minl* є значно більшим, ніж значення коефіцієнту *Engy*. Це доводить, що збільшення на одиницю видобутку корисних копалин більше вплине на інвестування Китаю, ніж аналогічне збільшення видобутку енергоносіїв. Це не є дивним, оскільки конкуренція в енергетичному секторі Африки є надзвичайно жорсткою і цей сектор і надалі контролюється значною мірою основними міжнародними нафтовими корпораціями. Водночас, конкуренція у видобувному секторі є слабшою, тому він є більш доступним для китайських компаній. Змінні, що позначали корупцію *Crpt* та правопорядок *Law* також виявились значимими. З результатів очевидно, що Китай воліє інвестувати в більш корумповані країни Африки з нижчим рівнем дотримання законності і порядку. Не дивно, що ці дві змінні мають однаковий вплив, оскільки вищий рівень корупції як правило пов'язаний з нижчим рівнем правопорядку. Кореляція між цими двома змінними (*Crpt* та *Law*) в африканських країнах досягає 55 %. В деяких країнах, таких як Нігерія, цей показник сягає навіть 85 %. Цікаво, що змінна валютного курсу (*Exch*) виявилась незначимою. Це, мабуть, відображає той факт, що для країни з постійно зростаючим активним сальдо поточних рахунків, вплив змін валютного курсу на граничну вартість інвестицій є незначним. Китай готовий заплатити значно більшу суму, часто завищену, за доступ до енергоносіїв та мінеральних ресурсів Африки.

Більше того, багато інвестиційних проектів, за які береться Китай — це проекти, які були визнані комерційно непривабливими міжнародними нафтовими компаніями. Отже, Китай готовий вкласти додаткові кошти у видобування нафти

і/або мінеральних ресурсів. Поряд з цими видатками, витрати пов'язані зі зміною валютних курсів виглядають просто дрібницею.

Також, згідно з отриманими результатами, ПЗІ Китаю спрямовуються на більші ринки і в країни з кращими економічними умовами. Існування спільних проєктів, які розроблялись по контракту, збільшує притік інвестицій з Китаю.

Щоб визначити значимість для інвестицій наявності запасів нафти в африканській країні, ми ввели фіктивну змінну *Oil* та двофакторну взаємодію $Oil*Engu(-1)$, щоб доповнити наш регресійний аналіз. Результати представлено у колонці 2 табл. 6.3. Фіктивна змінна для африканських країн-виробників нафти автоматично виключається з регресійного рівняння, коли ми проводимо тобіт-аналіз випадкових ефектів. Двофакторна взаємодія $Oil*Engu(-1)$, яка відображає вплив виробництва енергії в африканських країнах-виробниках нафти на ПЗІ з Китаю, є значимою і позитивною. Це ще раз підтверджує припущення, що наявність нафти була і залишається пріоритетом при здійсненні інвестицій китайськими компаніями, більше того, доводить, що чим більший обсяг виробництва енергії, тим більші обсяги інвестицій з Китаю. Окрім того, виявилось, що показник *Engu* є негативним, хоча не значимим. Останні десять років ПЗІ з Китаю сфокусувались виключно на країнах-виробниках нафти, нехтуючи іншими видами енергоносіїв.

Введення в рівняння двофакторної взаємодії не відображається на більшості змінних, хоча знижує значимість економічних умов (змінна *Econ*). Вони стають практично не значимими на рівні 10 %.

Отже, загалом можна зробити висновок, що стратегія ПЗІ Китаю не змінилась після 2013 року. В основному інвестиціям сприяє більший розмір ринку, кращі економічні умови та вищий рівень корупції. Але відбулися також певні зміни — хоча інвестиції як і раніше концентруються в країнах, багатих на корисні копалини, але значення мінеральних ресурсів стало більш вагомим, порівняно з енергоресурсами. Серед енергоресурсів зросло значення нафти.

6.2. Компаративний аналіз стратегій економічної експансії Китаю в Африку та Латинську Америку

Як було продемонстровано у попередньому розділі, роль Китаю, як торговельного і інвестиційного партнера і джерела інвестицій для Латинської Америки та Африки, стрімко виросла протягом останнього десятиліття. Сповільнення економічного зростання Китаю, що послабило ріст попиту на імпорт і призвело до падіння цін на сировину у світі, поставило важливі питання про природу економічних зв'язків між Китаєм і країнами, що розвиваються. Наприкінці буму попиту на сировину стала очевидною залежність Латинської Америки та Африки від сировинного капіталоінтенсивного експорту. Це підкреслює потребу у диверсифікації експорту і руху вгору по глобальному ланцюгу вартості, з огляду на необхідність пришвидшити довгострокові темпи зростання і знизити нерівність у доходах. Стратегії економічної експансії Китаю до країн Латинської Америки та Африки свідчать про усвідомлення цих проблем і бажання перезавантаження зв'язків з регіонами на взаємовигідній основі. Тим не менш, успішна імплементація такої стратегії також потребуватиме найближчим часом структурних реформ і поглиблення внутрірегіональної торгівлі між країнами Латинської Америки та Африки.

За останні десятиліття економічна експансія Китаю в країни, що розвиваються часто замальовувалась в контексті залежності малих, слабо розвинених країн від Китаю, який є чинником розвитку їхньої економіки. Різке зростання цін на сировину, таку як мідь, бензин, деревина, соя, яка постачається з таких регіонів як Африка та Латинська Америка, безумовно сприяли зростанню економік цих регіонів. За декількома винятками (див, наприклад [507, 519]) дослідження економічної експансії Китаю в країни, що розвиваються, наголошували, як правило на позитивних наслідках, які торгівля та інвестиції Китаю мають (чи будуть мати) для траєкторії економічного розвитку «цільових країн», тобто тих країн, які залучені до цієї торгівлі та інвестицій (див., наприклад

[388, 497]). При цьому мало хто задавався питанням про наслідки такої діяльності для економіки самого Китаю.

Набагато менше уваги приділялось можливості того, що Китай також стає залежним від доступу до нових ринків і до інвестиційних можливостей у регіонах. Причини, чому Китай прагне дедалі більшого доступу до ринку природних ресурсів Латинської Америки можна пояснити тим фактом, що Латинська Америка володіє якраз тими ресурсами, які потрібні для підтримки «економічного дива Китаю, яке триває з кінця 70-х рр. ХХ ст.» [507, с. 1]. Кредити, що їх Китай надає латиноамериканським та африканським урядам, пов'язані з угодами про закупівлю товарів, які виробляються китайськими компаніями (див. наприклад, [519]). В цьому сенсі, угоди щодо постачання природних ресурсів між Китаєм та Латинською Америкою, слугують засобом економічної експансії китайської промисловості. У випадку з Африкою, «Пекін більше не є просто одним з гравців ринку ресурсів Африки, а «постійно розширює свої комерційні інтереси на континенті» [507].

Така залежність Китаю від його інвестиційних і торговельних партнерів стала дуже актуальним предметом для дослідження після того, як у серпні 2015 року відбулось падіння Шанхайського фондового ринку. Згідно з аналітикою фондових ринків «фондові ринки Китаю відірвались від реальної внутрішньої економіки і виявились переоціненими» (цит. за [522]). Однією з причин цієї переоцінки є обсяг промислової продукції Китаю (індикатор економічного зростання), який у серпні 2015 року досяг мінімуму. Згідно з твердженнями Чжана Ліфаня, пекінського дослідника, «проблеми економічного зростання пов'язані з проблемами політичного управління» (цит. за [529]). Продовження налагодження зв'язків з новими міжнародними ринками можуть допомогти стабілізувати відносини з африканськими та латиноамериканськими урядами та ринками.

Порівняльний аналіз економічної експансії Китаю в Африку та Латинську Америку дозволяє краще зрозуміти китайську модель економіки (за якої «авторитарний однопартійний режим вважається виправданим, оскільки він

сприяє соціальному порядку і гарантує мудре керівництво, що веде до економічного зростання»[497]), як модель розвитку, яка сприяє все більшій залежності Китаю від ресурсів та ринків колишніх європейських колоній. Різниця між стратегіями експансії Китаю у Африку і експансії Китаю в Латинську Америку показує, що хоча зв'язки Китаю з обома регіонами активізуються, особливо за останні 20 років, виміри і методи економічного залучення Китаю можна зрозуміти і оцінити, лише враховуючи низку чинників, пов'язаних з місцевою специфікою регіонів.

Зростання зовнішньої торгівлі і закордонних інвестицій Китаю в інфраструктурні проекти слід розуміти як ознаку сприйняття цих регіонів як віддушину для величезного надлишкового потенціалу в таких галузях як металургія і важке машинобудування [497, с. 15]. З цієї точки зору, щоб забезпечити існування великих БНП, уряд Китаю залежить від ринкового доступу до Африки і Латинської Америки – двох регіонів, в цих інфраструктурні можливості є нижчими, ніж у розвинених країн. Хоча останні дослідження стверджують, що темпи зростання інвестицій і торгівлі Китаю у Африці і Латинській Америці є більшими, ніж у традиційних гравців (наприклад США, ЄС, Японії), але як було доведено у попередньому розділі, реальні обсяги зовнішньоекономічних операцій часто є меншими, ніж стверджувалось.

Швидке зростання економічної експансії Китаю в Африці та Латинській Америці науковці можуть сприймати не як невідворотну загрозу домінування Китаю у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються (як наприклад у працях [497, 381, 529]), а як все більшу залежність китайської економіки від різноманітних ринках країн, що розвиваються. Частково обґрунтування такої залежності від нових ринків пов'язане з урядовою політикою економічної експансії, яка пов'язана з зовнішньою торгівлею ПЗІ та реструктуризацією внутрішньої економіки. Уряд Китаю має на меті обрати країни-реципієнти, у які можна перемістити працеінтенсивні, більш конкурентоспроможні галузі – такі як текстильні, шкіряні товари, будівельні матеріали [500, с. 30–31]. З 2016 року Китай оголосив про плани створити 50 закордонних зон економічної та торгової

співпраці [497], в тому числі від трьох до п'яти з них у Африці. Створені на основі Спеціальних економічних зон, ці області зосереджені в основному на виробництві і в своїй основі слугують як розширення китайських ринків в країнах, що розвиваються.

Узагальнено порівняльний аналіз стратегій економічної експансії, які застосовуються Китаєм для Африки і Латинської Америки, зображено у Додатку К.

Свого часу прем'єр-міністр Китаю заявив: «При використанні іноземних ресурсів та ринків ми маємо орієнтуватись на національну економічну стратегію... якщо ресурси в основному надходять з однієї країни або з одного регіону з частими потрясіннями, страждатиме національна економічна безпека» (цит. за [522]). Наприклад, швидке зростання вартості і кількості проектів з розвідки та переробки нафти, що фінансуються Китаєм, як в Африці, так і в Латинській Америці, підкреслюють стратегію диверсифікації економічної експансії Китаю. У Анголі зростання обсягів двосторонньої торгівлі з Китаєм (з 1 млрд. дол. до 25 млрд. дол. за останні 10 років) відбувалося в основному за рахунок імпорту Китаєм нафти [484, с. 107]. Аналогічно, десять років назад в Бразилії нафта складала лише половину відсотка від загального обсягу бразильського експорту до Китаю, тоді як зараз частка нафти зросла до 13% бразильського експорту [484, с.114]. Країни, що видобувають нафту, як у Африці (наприклад, Ангола) так і в Латинській Америці (наприклад, Венесуела), знаходяться у сфері особливого інтересу китайського уряду, незважаючи на їхню постійну економічну і політичну нестабільність.

Китайські стратегії в сфері кредитування і інвестицій характеризуються поділом різних регіонів між двома державними банками Китаю. У Африці основним є китайський Ексімбанк, а кредитні лінії Китайського Банку Розвитку домінують в Південній Америці [484, с.101]. Цей факт свідчить про те, що фінансові стратегії економічної експансії Китаю передбачають окремі механізми, пристосовані до економічної ситуації Африки і Латинської Америки. На цьому прикладі можна побачити, що китайські посадовці спрямовують свої інвестиції на

різноманітні диверсифіковані ринки (і диверсифіковані галузі на цих ринках) як свого роду буферний механізм, спрямований на забезпечення стабільності росту внутрішньої економіки Китаю. Простіше кажучи, уряд Китаю намагається урізноманітнити свої стратегії економічної експансії в сфері ПЗІ. Це логічно, з огляду на те, що інвестування в країни, що розвиваються, може не завжди бути прибутковим.

В емпіричних дослідженнях китайських інвестицій в основні галузі в глобальному масштабі, П.Нолан [529] використав економічну статистику для порівняння можливості взаємодії Китаю з іншими суб'єктами (наприклад, розвиненими країнами чи БНП), що діють в тій самій країні. В своєму аналізі П.Нолан переконливо доводить, що в найближчому майбутньому Китай не «купить світ» - особливо, якщо зважати на показники поточного залучення китайських компаній у економіку країн з високим рівнем доходу і високотехнологічні сектори (наприклад, авіа- та автомобілебудування). Тим не менш, зростання залучення Китаю в економіку Африки і Латинської Америки підтверджує його певну залежність від цих регіонів – з точки зору потреби китайських суб'єктів економіки в диверсифікації їхніх торговельних та інвестиційних портфелів. Як було зазначено у попередньому розділі, в країнах Африки, що на південь від Сахари, протягом останніх 20 років спостерігається стале зростання торговельних потоків з Китаєм, а зростання інвестицій навіть відбувалось вдвічі швидше [529,536].

Зростання торгівлі, інвестицій і фінансових потоків, описане в попередньому розділі, безумовно, мали позитивний вплив на економічне зростання Латинської Америки протягом минулих десятиліть. Але також вони зробили регіон вразливим до неминучого сповільнення і реструктуризації китайської економіки, які почались протягом останніх кількох років і вилились у зміну попиту Китаю на імпорт і глобальних цін на сировину.

Економічні кризи в Латинській Америці стали, перш за все, відображенням невміння урядів країн скористатись високими цінами на сировину протягом останнього десятиліття для втілення внутрішніх структурних реформ і переходу

до більш диверсифікованої, конкурентної і продуктивної економіки. Але якщо більш прискіпливо дослідити дані про торгівлю та інвестиції між Китаєм та Латинською Америкою, представлені у попередньому розділі, можна виокремити низку проблемних моментів. Три чверті експорту регіону до Китаю складаються з чотирьох видів сировини: нафта, мідь, залізна руда та соя. Тим часом, з огляду на відносно високі рівні доходу в країнах Латинської Америки (принаймні, порівняно з Африкою) та низькі виробничі витрати Китаю, КНР експортує до Латинської Америки велику частку низько- та високотехнологічних товарів. Цей процес вивезення сировини до Китаю і купівля там готової продукції з вищою доданою вартістю призвів за останнє десятиліття до великого і зростаючого торговельного дефіциту. Зниження цін на сировину з 2015 року посилило цю тенденцію, спричинивши зростання торговельного дефіциту Латинської Америки щодо Китаю в 4 рази. Аналогічна схема спостерігається і щодо ролі Китаю у інвестуванні та фінансуванні регіону, які зосереджені винятково на галузях видобування природних ресурсів для гарантування безперебійного постачання, або на пов'язаній інфраструктурі для легшого транспортування сировини.

Економічна стагнація Латинської Америки, яка співпала з політичними змінами в деяких великих країнах регіону, також підняла питання позиції Китаю щодо кредитування. Зокрема, глибока криза у Венесуелі – результат багаторічного невмілого управління на фоні падіння цін на нафту – протягом останніх п'яти років підняла питання щодо її спроможності сплачувати борги і щодо щедрості зі сторони Китаю. За останнє десятиліття Китайський Банк Розвитку і Ексімбанк Китаю позичили Венесуелі 65 млрд дол. – а це майже 15% ВВП Венесуели (навіть за офіційним завищеним валютним курсом) і більше половини усіх позик зі сторони Китаю країнам Латинської Америки за цей період. Навіть у 2015 році, коли гостро постало питання про дефолт Венесуели (який таки мав місце у 2017 році), Китай надав їй 10 млрд дол. позички. Лише у 2016 році, на тлі економічних і політичних потрясінь у Венесуелі, кредитування з боку Китаю призупинилося. Вплив цієї ситуації на майбутню політику кредитування Латинської Америки Китаєм може бути суттєвим, включаючи жорсткіші умови

кредитування та переосмислення додаткових умов, які до теперішнього часу (принаймні, публічно) були відсутні.

Посадовці Китаю та Латинської Америки усвідомлюють ризики, пов'язані зі структурою зовнішньої торгівлі та інвестицій між двома сторонами. Під час візиту до латинської Америки у 2015 році прем'єр-міністр Китаю Лі Кецянь зазначив, що «з довгострокової перспективи, Латинській Америці не варто залишатися лише глобальним постачальником сировини, як і Китаю – «світовим заводом» дешевої продукції». Більш того, коли Китай оголосив про власні плани реструктуризації внутрішньої економіки, він представив власне бачення подальшої економічної експансії в Латинську Америку. Латинська Америка, на відміну від Африки, не входить до ініціативи «Один пояс, один шлях». Але за останні роки Китай представив окремий план розвитку зовнішньоекономічних стосунків з Латинською Америкою.

У 2014 році був представлений так званий План «1+3+6», що включає один план (План співпраці Китаю з країнами Латинської Америки), з трьома рушіями (торгівля, інвестиції, фінансова сфера) і шістьма пріоритетними сферами співпраці (енергоносії і природні ресурси, спорудження інфраструктури, сільське господарство, виробництво, інновації, ІТ). Роком пізніше було запропоновано ще один напрямок співпраці – Лі Кецянь представив так званий План «3x3». Він виокремлює три пріоритети для розвитку інтегрованої інфраструктури у Латинській Америці (ІТ, енергосистеми і логістика) і виділяє трьох ключових гравців – уряди, суспільство і приватний сектор (рис. 6.1).

Якщо ці плани, які передбачають різке зростання торгівлі та інвестицій одночасно зі зміною структури експорту обох сторін, буде повністю втілено, вони можуть призвести до економічної трансформації Латинської Америки. Важливо, що Китай особливо наголошує на ключовій ролі бізнесу, а не уряду. До сьогоднішніх днів в Латинській Америці присутність приватного китайського бізнесу була незначною, натомість в видобувному секторі домінували великі ДП. При цьому інвестиції з Латинської Америки в Китай практично відсутні. Це не

лише обмежує можливість трансферу технологій, але й стримує налагодження глибоких ділових зв'язків і диверсифікацію експорту.

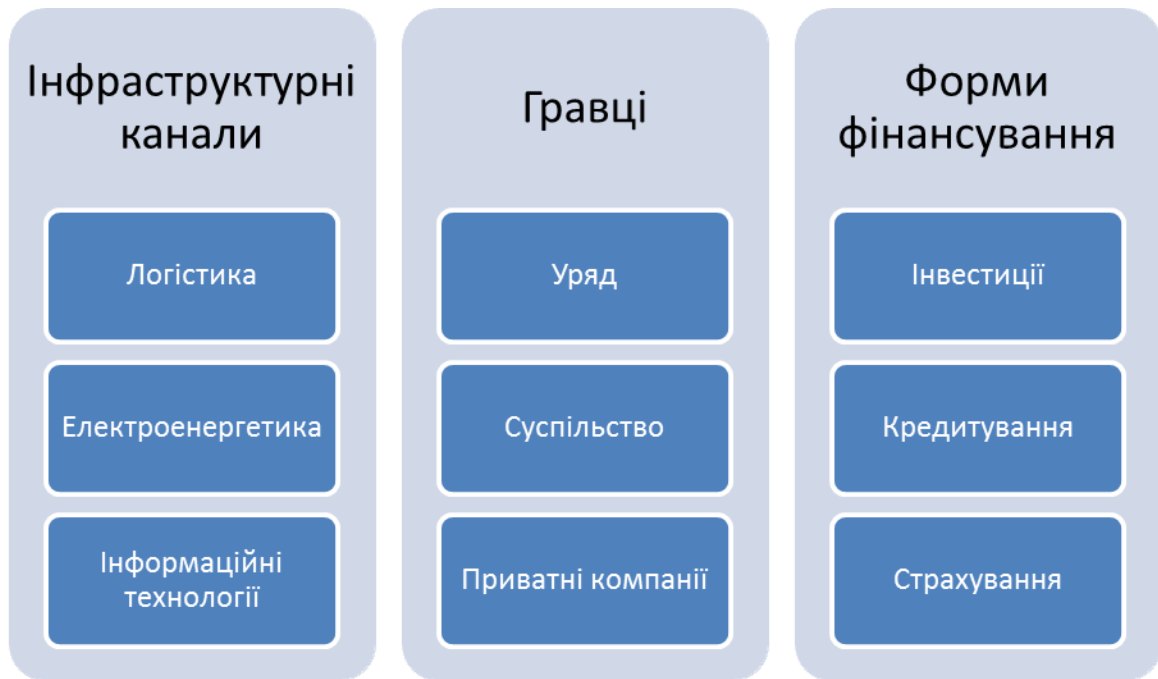


Рис. 6.1. План «3x3» для Латинської Америки

Диверсифікація експорту Латинської Америки, теоретично, також стимулюватиметься меншим зацікавленням у природних ресурсах (хоча вони продовжуватимуть домінувати в експортній структурі), в міру того як рушієм зростання внутрішньої економіки Китаю стане не дешеве виробництво, а сфера послуг. У сферах, охоплених Планом співпраці Китаю з країнами Латинської Америки, чітко зазначені проблеми, на вирішення яких спрямовуватимуться нові інвестиції з Китаю. В Латинській Америці на розвиток інфраструктури спрямовується лише 2% ВВП, що є відносно небагато порівняно з рештою світу і не відповідає потребам регіону. За оцінками, щоб відповідати майбутньому попиту і не стати перешкодою довгострокового зростання, більше 6% ВВП має спрямовуватись на інфраструктуру найближчими роками. Для покриття недостатніх коштів в умовах обмежених державних видатків життєво необхідно залучення іноземних інвестицій.

У сфері НДДКР Латинська Америка також відстає і може скористатись не лише китайськими інвестиціями у високотехнологічні галузі, але й пов'язаним з ними трансфером технологій і досвіду для підвищення рівня інноваційності і освіти. Ще один пріоритетний сектор співпраці, виокремлений Планом співпраці Китаю з країнами Латинської Америки, це двостороння торгівлі і інвестиції у агропромисловий комплекс, з огляду на зростання споживчого попиту з боку Китаю і порівняльні переваги Латинської Америки в цій сфері. На даний період, хоча експорт сільськогосподарської продукції різко зростає, він залишається зосередженим на необробленій сировині, особливо сої. Очевидною є можливість для Латинської Америки виробляти та експортувати оброблені товари з підвищеною доданою вартістю на тлі скорочення розриву між витратами на одиницю робочої сили між двома регіонами.

Успішне виконання плану залежатиме в значній мірі від реструктуризації внутрішньої економіки Китаю та його спроможності дотримуватися заявлених зобов'язань. Але, крім питання про прихильність Китаю та спроможність дотримуватися свого плану співпраці з Латинською Америкою (чого іноді бракувало в минулому), поліпшення буде залежати від здатності політиків Латинської Америки підвищити конкурентоспроможність продукції свого континенту через комплексну і політично складну програму структурних реформ. Китай відзначив, наприклад, що він готовий підписати більше угод про вільну торгівлю (ЗВТ) з регіоном – в даний час тільки Чілі, Перу і Коста-Ріка мають угоди про вільну торгівлю з Китаєм – для поглиблення ділових зв'язків. Але в такому випадку уряди відповідних країн зобов'язані спрямувати свої зусилля на підвищення ефективності послуг, зниження витрат виробництва та створення сприятливих умов для бізнесу. Це завдання, які потребуватимуть політично складних реформ податкової та регуляторної систем, а також ринку праці. Також важливим є вдосконалення нормативно-правової бази для державно-приватного партнерства, включаючи перегляд слабких структур стимулювання та невизначеної доходності інвестицій, а також скасування обмежень на приватні інвестиції в деяких сферах. Крім того, покращення рівня освіти, в чому Латинська

Америка відстає, залишатиметься ключовим викликом для місцевих політиків, на шляху підвищення доходів на душу населення

Присутність Китаю у іншому регіоні – у Африці відчувається вже давно, але взаємодія з африканськими країнами швидко розвивається і породжує нові виклики і можливості для лідерів та підприємців регіону, а також для іноземних компаній, зацікавлених в роботі на континенті. Як було продемонстровано у попередньому розділі, КНР активно провадить економічну експансію в африканські країни для захисту своїх економічних інтересів, зміцнюючи торговельних зв'язків на багатьох ринках, інвестуючи у стратегічні бази постачання і пропонуючи нові і нові фінансові ініціативи для сприяння торгівлі та інвестиціям. Китай постійно нарощує темпи економічної експансії в Африку, отож доцільно очікувати, що присутність КНР в регіоні буде лише зростати, проникаючи в нові сфери і переходячи у нові фази конкуренції за африканські ринки і сировину.

З початку 2000-х років Китай залишається найбільшим торговим партнером Африки, що пов'язано з зацікавленням КНР у сировині та енергетичних ресурсах континенту, а також в можливості постачання широкого спектру товарів на африканські ринки. Але очікуване сповільнення економічного зростання китайської економіки протягом наступних 5 років, поряд зі спробами ребалансування економічної структури, як передбачається, дещо скоротить попит Китаю на сировинні товари і обмежить його можливості інвестувати та кредитувати деякі африканські країни. Більш зріла китайська економіка породжує питання щодо вразливості основних африканських експортерів сировини перед Китаєм, їхньої структурної слабкості та майбутньої фінансової стабільності і потенційної кредитоспроможності у середньостроковому періоді. Але навіть таке скорочення попиту на сировину не триватиме вічно. Китайські підприємства залишаються зацікавленими в африканських ринках і висловлюють наміри продовжувати інвестувати у видобувний сектор з огляду на забезпечення довгострокового стратегічного постачання. Як видно з попереднього розділу, це вже відбувається у країнах Мідного поясу – Замбії, ДР Конго, Конго.

Імпорт з Китаю у африканські країни, як було показано у попередньому розділі, є більш стабільним, ніж експорт, хоча темпи зростання і сповільнилися після 2015 року. Але в Африці Китай і надалі використовує успішну стратегію прив'язки продажів обладнання, устаткування, матеріалів до поточних і майбутніх великих інвестицій у видобування природних ресурсів і інфраструктурні проекти. Більш того, здатність китайських підприємств продавати широкий асортимент дешевих товарів (включно з одягом, взуттям, меблями, косметикою, електронікою, автозапчастинами, фармацевтичною продукцією тощо) залишається для ринків Африки визначальною. Китайські фірми мають хороші фінансові та стратегічні зв'язки, і тому отримують прибутки від зростаючого попиту з африканських країн з низьким рівнем доходів, а також користаються зі зростання попиту з боку сегменту урбанізованих споживачів з середнім рівнем доходу. Економічні кризи в багатьох африканських країнах можуть створити додатковий попит на дешеві товари, які Китай так уміло просуває на ринок, водночас сповільнення економічного зростання самого Китаю примушує підприємців шукати закордонних ринків для продажу продукції – особливо враховуючи той факт, що китайський уряд заохочує таку стратегію. Жорстка конкуренція з боку Китаю в сегменті дешевих товарів, а також можливе зростання тіньових торговельних потоків та контрафактної продукції створює для місцевих фірм дуже серйозні проблеми.

Наприкінці 2015 року президент Китаю Сі Цзіньпін у виступі на FOCAC підкреслив, наскільки вагомі інвестиції Китай здійснив на той момент, і зазначив, що у майбутньому КНР має наміри особливу увагу зосередити на заохоченні індустріалізації, прискоренні модернізації сільського господарства, розбудові інфраструктури і сприянні торгівлі та інвестиціям. За цим баченням лежить багато бізнес-стратегій, які мають на меті консолідувати економічну експансію Китаю в Африці, отримати і використати доступ до швидко зростаючих споживчих ринків, встановити виробничі бази ближче до кінцевих споживачів, використати угоди про вільну торгівлю з Африкою (в рамках регіональних інтеграційних об'єднань і

з основними міжнародними партнерами), а також налагодити виробничі бази для підтримки ланцюжків вартості і споживчих ринків у самому Китаї.

Основною характеристикою стратегії економічної експансії Китаю в країни Африки, яка переслідує довгострокові цілі, є створення і розвиток спеціальних економічних зон. Зокрема, Китай активно ділиться досвідом розвитку промисловості і має наміри і надалі інвестувати у місцеве виробництво і виробничу інфраструктуру. Надзвичайно важливо відзначити, що китайські інвестиції у експортно-орієнтовану діяльність допомагають диверсифікувати експорт африканських країн, оскільки частка проміжної і готової продукції у загальному експорті зростає. Намір Китаю створювати виробничі бази у Африці, водночас з удосконаленням логістичних зв'язків з Китаєм і в середині континенту, а також поточна реструктуризація економіки Китаю будуть посилювати тенденції до диверсифікації і створюватимуть нові можливості для компаній, розташованих в Африці.

Щоб підтримати економічну експансію Китаю в Африку, Сі Цзіньпін оголосив, що Китай має намір надати 60 млрд дол. фінансування (в тому числі безвідсоткові кредити, преференційні кредити, експортні кредити і додаткові оборотні фонди для фондів розвитку Африки), хоча наразі не відомо, наскільки ці плани будуть реалізовані. Тим не менш, уже втілюється одна ініціатива, що заохочує торгівлю, а саме – інтернаціоналізація юаня. Китай активно застосовує свою валюту у торгових операціях з країнами світу, і низка африканських країн має намір приєднатися до цієї системи. Так, у квітні минулого року Нігерія доєдналась до списку африканських країн, які використовують юань у банківській системі і тримають його як частину золотовалютного резерву. Метою таких дій є полегшення тиску на обмежені фінансові ресурси африканських країн, зниження трансакційних видатків і втрат при обміні валют, гарантування деякого захисту від торговельних ризиків і загалом сприяння торгівлі та інвестиціям між Китаєм та Африкою. Такі країни, як ПАР, Нігерія, Ангола, Гана, Маврикій, Зімбабве, ймовірно, впровадять юань у свої фінансові системи протягом наступних п'яти

років, уклавши угоди щодо валютних свопів і збільшивши роль юаня на Африканському континенті як засобу обміну та фінансування проектів.

Китай протягом тривалого часу декларував підхід невтручання у внутрішню та безпекову політику в Африці, основуючи свою економічну експансію виключно на комерційних міркуваннях, а не політичних мотивах. Тим не менш, ця позиція змінюється. Китай, як видається, у майбутньому буде більше втручатись у внутрішні справи африканських країн. Ключовим чинником зміни політики Китаю щодо Африки є бажання захистити свої бізнес-інтереси на континенті. Китай заявляє про наміри наростити уже досить помітні інвестиції, торговельні шляхи, ділові зв'язки з Африкою, і визнає, що все це тільки б виграло від посилення безпеки в регіоні і більшого політичного впливу на національні уряди.

Китай зазнав збитків у таких країнах, як Лівія, Чад, ЦАР, ДР Конго і Сьєрра-Леоне. В майбутньому він має намір уникнути фінансових втрат і термінових евакуацій громадян. КНР збільшує кількість миротворців в Африці і залучений у миротворчі операції в таких країнах, як Судан, Південний Судан, Малі, ЦАР, ДР Конго, Ліберія. Китайський флот діє поряд з Африканським Рогом і його присутність буде наростати в майбутньому, як частика політики «відкритого моря». В протоколі про наміри Китай оголосив про заснування першої морської бази в Джибуті для захисту існуючих і майбутніх торговельних шляхів, включаючи ініціативу Морського Шовкового шляху, який з'єднає Азію з Близьким Сходом, Африкою та Європою. Більше баз виникне у перспективі – потенційними кандидатами для їх розміщення є Момбаса, Дар-ес-Салам, Уолфіш Бей, Луанда і Лагос.

Як зазначалось, основні напрямки інтернаціоналізації економічної діяльності Китаю були окреслені в ініціативі «Пояс і шлях». Ця ініціатива перш за все спрямована на відновлення історичних наземних та морських торговельних шляхів Китаю [497, с.15]. Африка і Латинська Америка не відігравали вагової ролі в торгівлі Китаю у давні часи, але ці регіони продемонстрували зростаюче бажання співпрацювати з китайськими підприємствами, що полегшило

економічну експансію Китаю на ці різноманітні ринки, які швидко розвиваються. Більш того, ДП та державні фінансові інституції Китаю отримали прямі вказівки нарощувати свої інвестиції в таких сферах, як будівництво та інфраструктура [497, с.15], щоб забезпечити там свою постійну присутність. Приватні підприємства Китаю також нарощують свої операції в Африці, але через інші міркування. Деякі дослідники [529] зазначають, що причини для виходу малого бізнесу на ринки Гани і Нігерії полягають у бажанні позбутись контролюючих механізмів китайської державної бюрократії, особистому зростанні і навіть у бажанні пригод [529, с. 59–73].

З одного боку, «результати китайських інвестицій в Африці визначаються імпровізацією та переговорами в конкретних політико-економічних регіонах» [527, с. 64] і слід визнати зусилля правлячих еліт таких країн, як Ангола і Камерун, для збереження часткової стабільності посеред громадянської війни і економічної стагнації [527, с. 65]. Але з іншого боку, якщо розглядати Африку як економічний регіон, доводиться визнати, що вона складається з економік, які часто не мають сталих інституційних структур або регуляторних можливостей для ефективного управління та захисту «національних» ресурсів, таких як нафта, мінерали та риба, від експлуатації та заподіяння шкоди навколишньому середовищу. Так, наприклад, завершення проекту нафтового трубопроводу Чад-Камерун 2005 року символізує цю відсутність африканської державної влади / організації. Хоча уряд Чаду мав вести переговори з урядом Камеруну, щоб дозволити трубопроводу транспортувати чадську нафту до Гвінейської затоки перетнувши усю територію Камеруну по діагоналі, винагорода, отримана камерунським урядом, є мізерною в порівнянні з сумою прибутку, отриманою Exxon Mobil.

У порівнянні з африканськими країнами, країни Латинської Америки мають здатність регулювати та отримувати прибутки від великих ресурсних та інфраструктурних проектів. Крім того, завдяки зусиллям та прагненням робітничих рухів, сільського населення та етнічних меншин, які відстоювали захист приватної власності, індивідуальних прав та охорони навколишнього

середовища та безпеки в регіоні, латиноамериканські країни сформували дієве громадянське суспільство в тій мірі, яка наразі не реалізована в Африці.

Деякі економічні дослідження, присвячені вивченню економічних наслідків будівництва Крибського глибоководного порту в Крибі (Камерун), здійсненого Китайською компанією інженерної інфраструктури портів (CHES), великим китайським державним підприємством, є прикладом того, що фінансування Китаєм інфраструктурних проектів в Африці здійснюється в зовсім іншому постколоніальному політико-економічному ландшафті, ніж китайські інфраструктурні проекти в Латинській Америці (цит. за [529]). Відмінності між економічною експансією Китаю в обох цих регіонах пов'язані з унікальною природою економічних умов країн Африки та Латинської Америки.

Конкретні способи взаємодії китайських економічних суб'єктів з африканськими країнами можуть відрізнятися. Але загальні механізми економічної експансії Китаю на континенті можуть бути узагальнені у кілька основних напрямків. Одним з таких напрямків є неоднозначне ставлення щодо використання китайських робітників при здійсненні Китаєм ПЗІ чи проведенні великих інфраструктурних проектів у Африці. Як стверджують деякі дослідники, важко зрозуміти економічну доцільність використання китайської робочої сили в великих масштабах на китайських проектах в тих країнах, де безробіття і неповна зайнятість дуже високі. Обумовлена в багатьох країнах квота у 60% місцевої робочої сили китайськими компаніями дотримується рідко [497, с.19].

Ще один основний напрямок може пояснити, чому китайська економічна експансія в Африці відбувалась більш сталими і більш успішними темпами, ніж в Латинській Америці. Йдеться про будівництво інфраструктурних проектів, в яких китайські компанії були більш успішними і конкурентоздатними в Африці [497, с.10]. Причиною є специфічне владне (а деколи і корупційне) середовище країн Африки, коли китайські компанії для отримання схвалення свого проекту можуть орієнтуватись на одну особу в державі – на президента африканської країни. Підтвердження цьому ми отримали в минулому параграфі в нашому емпіричному дослідженні детермінантів ПЗІ Китаю в африканських країнах, в якому показники

корупції продемонстрували неочікувано значимий позитивний вплив на інвестиції. Інші підтвердження можна побачити, розглянувши дослідження окремих африканських країн – так, в Камеруні президент Поль Бія особисто схвалює кожен позичку [497, с.14], надану Китаєм (або будь-яким іншим потенційним іноземним економічним партнером). Ця практика набагато більш поширена в Африці, ніж у Латинській Америці за двома значущими винятками – Венесуела і Нікарагуа. І президент Мадуро, і президент Ортега розглядалися як особисто пов'язані з китайським урядом і приватними інвесторами.

Інший вимір, за яким економічна експансія Китаю в Африці відрізняється від його експансії в Латинській Америці, можна пояснити тривалою спадщиною економічних моделей «колоніального типу», що пронизує багато країн Африки. Китайські економічні суб'єкти в Африці повинні боротися з укоріненою та неефективною економікою стилю французької колоніальної спадщини, яка спирається на культурні і мовні особливості більше, ніж на технології та ефективність. У той же час, керівництво деяких африканських країн намагається розробити так звану політику «від'єднання» з метою послабити домінуючий вплив колишніх метрополій на внутрішню та зовнішню економіку африканських країн [529, с.32].

Ще одним особливим моментом економічної експансії Китаю в країни Африки, що на південь від Сахари, є те, що наростання присутності Китаю в економіці країни пов'язане з витісненням традиційних економічних партнерів. Після Глобальної фінансової кризи природне зниження економічних операцій з європейськими і американськими партнерами створило додатковий простір для економічної експансії китайських підприємств (цит. за [497, с.1]). Спадщина європейського колоніалізму - тобто майже повне панування європейських компаній у різноманітних секторах економіки Африки – займає набагато більше «економічного простору» в африканських країнах, ніж у латиноамериканських. Але сьогодні, хоча європейські та американські інвестори та торговці все ще представляють більшу частину вартості загальних інвестицій у більшості африканських країн – потужні досягнення китайських економічних суб'єктів у

різноманітних інфраструктурних проектах, зокрема, стало надзвичайно поширеним. Економічні стосунки більшості країн Африки з Китаєм описуються їхніми урядами словом «стратегічні». В деяких країнах (наприклад, в Камеруні) більше 70% усіх інфраструктурних проектів передбачають участь китайських компаній. 90% спорудження чи реконструкції доріг також здійснюється силами китайських корпорацій [497, с. 3–4].

Натомість у Латинській Америці хоча невеликі країни, такі як Еквадор (де більше половини всіх інвестицій походить з Китаю), або менш політично стабільні країни, такі як Венесуела, нещодавно отримали більшість своїх ПІІ з Китаю, загалом більшість інших країн Латинської Америки мали набагато ширшу мережу активно залучених транснаціональних компаній. Однією з причин, що пояснюють велику кількість кредитів, наданих Китаєм африканським країнам, є те, що «у багатьох випадках Китай рухається туди, де Захід не хоче йти, ні з фінансових, ні з політичних причин, або з обох» [522].

У цьому сенсі китайські інвестори та торговці є надзвичайно практичними, і в процесі економічної експансії поза межами Китаю, вони працюють з орієнтацією на досягнення віддачі від інвестицій – а не на імідж або залучення до внутрішніх справ приймаючих країн, в яких вони ведуть свою діяльність. Ця політика «невтручання» є одним із наріжних каменів сучасної китайської зовнішньої економічної політики, і з чисто економічної точки зору може вважатися конкурентною перевагою для китайських компаній, які прагнуть знайти нові ринки для експансії. Незважаючи на те, що західні компанії також не завжди наполягають на дотриманні прав людини в країнах, де вони інвестують і ведуть діяльність, такі проблеми часто стоять на порядку денному, і до недавнього часу ідеї корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) набагато більше була притаманні західній культурі бізнесу, ніж китайській.

Хоча КНР нарощує темпи економічної експансії і з Латинською Америкою і з Африкою, але більш розвинене інституційне середовище Латинської Америки і поєднанні з опором захисників довкілля і зростанням занепокоєння щодо Китаю [529] зумовили формування зовсім іншої стратегії експансії для цього регіону. У

низці країн Латинської Америки існує складний процес екологічної оцінки проектів, в ході якого відхиляється багато іноземних інвестицій (як китайських, так і з розвинутих країн). Бюрократична система більшості країн Латинської Америки, за своєю природою, слугує потужним стримуючим чинником для економічної експансії. Особливо це стосується тих проектів КНР, які передбачають залучення китайської робочої сили для побудови місцевої інфраструктури. Як стверджують дослідники [529], економічна експансія Китаю в Латинську Америку відбувається значно меншими темпами і не так ефективно, в основному, через «болочу бюрократію, закони, що забороняють Китаю наймати своїх працівників, мережу аудиторських судів, а також здатність десятків різних прокурорів звести нанівець будь-які економічні мегапроекти своїми численними позовами». Порівнюючи економічну експансію (в основному, через ПЗІ) Китаю в Латинській Америці та в Африці, дослідники зазначають, що в Латинській Америці значно більше формальностей, що «в одному випадку, на користь економіці країни, в іншому, навпаки»(цит. за [529]) . Як показує аналіз взаємозв'язків Китаю з Латинською Америкою, проведений у попередньому розділі, компетентні та усталені бюрократичні структури можуть значно сповільнити темпи укладення угод та визначення строків проекту, до яких звикли китайці. Китайський стиль розгортання економічної експансії як правило передбачає високий рівень переговорів, часто між очільниками держав, усні домовленості та взаємні поступки. Такий тим зовнішньоекономічних угод пов'язаний зі швидким їх втіленням, особливо, якщо мова йде про проекти, які фінансує китайська сторона. Бюрократична система Латинської Америки сповільнює виконання угод і проектів, що робить економічну експансію Китаю в цьому регіоні більш проблематичною, ніж у Африці [507].

Але частково бюрократична система Латинської Америки може слугувати і на користь розвитку економічних зв'язків з Китаєм, порівняно з країнами Африки. В деяких країнах Латинської Америки існує великий штат висококваліфікованих службовців, які володіють багатьма мовами, мають різноманітний міжнародний досвід. Досить зазначити, що деякі африканські

країни «висилають свої дипломатичні кадри на навчання в Інститут Ріо Бранко в Бразилії» [529, с. 246]. Африканські службовці наразі не володіють таким потенціалом управління національною економічною системою та міжнародними економічними зв'язками своїх країн.

Крім того, приклад нещодавньої інвестиційної угоди між китайським державним підприємством і чилійським урядом, підкреслює здатність деяких урядів Латинської Америки використовувати юридичні контракти, щоб активно управляти, керувати і впливати на умови китайської економічної експансії, особливо у випадках, коли такі угоди сприймаються як економічно не вигідні або екологічно шкідливі для приймаючої країни. Невдача китайської Minmetals Group (MMG) у 2018 році викупити велику частку власності в одній з державних мідних шахт Чилі (так званої «Габі») після того, як уряд Чилі вирішив заборонити китайському ДП розширювати свій контроль над шахтою, ілюструє активну позицію деяких урядів Латинської Америки в економічних відносинах з Китаєм [21, с.31].

У багатьох країнах Латинської Америки законодавчо гарантовані сприятливі інвестиційні умови для іноземних інвесторів, в тому числі і китайських. Офіційний інвестиційний механізм в більшості країн передбачає принципи недискримінації, не преференційного ставлення, економічної свободи, а також забезпечує законодавчу визначеність і стабільність [514, с.14]. У більшості африканських країн таких законодавчих механізмів бракує, або вони є недосконалими та недієвими.

Загалом, у Південній Америці з 70-х років ХХ ст. було запропоновано декілька проектів щодо побудови транс-амазонських автомобільних доріг, включаючи нещодавній проект залізниці, яка буде простягатися від бразильського порту Сантос на Атлантичному океані до порту Іло в Перу на Тихому океані. Цей проект, якщо він буде реалізований китайським підприємством, охоплюватиме 3500 км через усю Південну Америку, стане вагомою демонстрацією китайського досвіду фінансування, розбудови інфраструктури та технологічної зрілості. Але на сьогоднішній день даний проект не став реальністю через протести екологів та

місцевих громад, а також через відсутність необхідної тристоронньої угоди між Бразилією, Перу та Китаєм [529, с.41]. Хоча деталі та подробиці, пов'язані з кінцевою невдачею обох китайських ресурсних та інфраструктурних проєктів, залишаються незрозумілими, очевидним є те, що ініціатива припинення економічних домовленостей з китайськими економічними суб'єктами іноді може прийти з боку народу або уряду. Так, у вересні 2015 року в Перу національний уряд був змушений ввести надзвичайний стан у спробі припинити збитки, викликані протестами через великий китайський проєкт видобування міді, які призвели до чотирьох смертей [484].

Тим не менш, в Латинській Америці особливістю китайської економічної експансії є те, що великі угоди щодо видобування природних ресурсів, які «проштовхуються» добре профінансованими китайськими урядовими представницькими організаціями, укладаються в рамках нової економічної моделі, цілком відмінної від неоліберальної моделі вільного ринку, яка заохочується урядами США та Європи. За винятком міжнародної торгівлі та інвестицій, останні макроекономічні успіхи економік, таких як Болівія та Еквадор, підтверджують твердження, що «політика Вашингтонського консенсусу не спрацювала для країн, що розвиваються»[497].

І дійсно, деякі дослідники зазначають [507], що китайське «повернення до дирижистського втручання стало ще більш вираженим», зокрема, ще два роки тому китайський уряд відійшов від своєї попередньої заяви про те, що тільки ринок буде відігравати вирішальну роль в економіці країни. Таким чином, продовження зовнішньоекономічних відносин з нафтовими державами такими, як Венесуела, не тільки має фінансовий сенс (хоча й є дещо ризикованим), але й узгоджується з економічною логікою Пекіна – бути провадити економічну експансію поза межами Китаю в усіх країнах, що мають потенціал для зростання економічної діяльності. Так, Лінь Боцян, експерт з енергетики Університету Сямень, і радник китайської державної нафтової компанії PetroChina заявив про існування поточних угод Китаю щодо закупівлі нафти у Венесуелі: «З одного боку, ця країна у фінансовій безвиході, їм не позичають більше грошей. З іншого

боку, зараз ціни на нафту низькі, тому це гарний спосіб забезпечити собі надійне постачання на той чай, коли ціни підуть вгору» (цит. за [507]).

Беручи до уваги довгострокове бачення китайського уряду та підхід до багаторічних інвестицій, думка, висловлена китайським експертом, може стати стратегічним напрямком, яким керуватимуться китайські економічні суб'єкти в регіоні. Крім того, такі країни, як Чилі та Уругвай, з огляду на їх розмір і здатність послідовно здійснювати довгострокову економічну політику, змогли залучити китайських економічних суб'єктів, які погоджуються дотримуватися їхніх законів про торгівлю та інвестиції [529]. Такі випадки набагато рідше зустрічаються в країнах Африки.

Як вже зазначалось у попередніх розділах, дебати щодо того, як інтерпретувати посилення економічної експансії Китаю в країнах, що розвиваються, включають різні точки зору. Ці точки зору варіюються від тих, що передбачають, що китайський вплив неминуче змінює світовий порядок, в якому домінують західні країни (див., наприклад, [522]), до тих, які бачать у подальшому міжнародному економічному зміцненні Китаю користь для США (див., наприклад, [507]). Глобальне зростання темпів пошуку Китаю мінеральних і продовольчих ресурсів, а також виходу на нові ринки посилило сприйняття економічної досяжності Китаю до Африки і Латинської Америки і викликало дебати щодо невизначеності, пов'язаної з впливом Китаю на такі регіони. Прагнення більшої кількості ресурсів тепер не єдиний вагомий мотив економічної експансії – поряд набула сили потреба китайських фірм вийти на глобальний ринок і завоювати нові ринки. З цих причин, аналізуючи зростаючу економічну силу Китаю, дуже важливо визнати, що китайська економічна експансія в Африці та Латинській Америці є своєрідною формою опори китайської економіки – у вигляді доступу до ресурсів та клієнтів на нових ринках.

За винятком венесуельської економіки, яка, як класична нафто-держава, може бути за своїми економічними характеристиками прирівняною до багатих нафтою африканських країн, більшість країн Латинської Америки характеризуються набором чинників, яких бракує більшості африканських країн.

Зокрема такими чинниками виступають вищі рівні доходів населення, тривалий досвід індустріалізації, відмінна і більш розвинена структура економіки (у великих країн), більш диверсифіковані зовнішньоекономічні зв'язки, менша «колоніальна» спадщина і економічна прив'язка до колишніх метрополій, усталена і дієва система законодавчого регулювання і багаторівневі державні інститути, відповідальні за впровадження та дотримання законів щодо іноземного інвестування, розвинене громадянське суспільство, здатне на протестні дії. З цієї причини китайські економічні суб'єкти, які прагнуть підписати контракти на видобування і/або закупівлю ресурсів або інвестувати в завод в Латинській Америці, на загал стикаються з більшою кількістю рівнів урядування, сильнішим громадським контролем, ніж у африканських країнах. У багатьох африканських країнах взагалі відсутній функціональний процес розгляду і схвалення проектів. З цієї причини, з точки зору китайського уряду, загалом процес отримання схвалення та просування вперед великих проектів інфраструктурного типу в Африці є менш складним, ніж у Латинській Америці. Це, мабуть, найважливіша відмінність між китайською економічною експансією в країнах Африки та Латинської Америки.

6.3. Оптимізація українсько-китайських зовнішньоекономічних відносин з врахуванням процесів економічної експансії Китаю

Від 2013 року Україна і Китай задекларували існування стратегічного партнерства між країнами, підписавши Договір про дружбу і співробітництво та Спільну декларацію про подальше поглиблення відносин стратегічного партнерства. На практиці такий рівень відносин реалізується далеко не на повну потужність. У 2014 році Китай дуже обережно поставився до подій Революції Гідності, зайнявши вичікувальну позицію, оскільки революційні події ніколи не викликають однозначного схвалення у Китаї. Дуже показово, що перша зустріч

лідерів двох держав — Петра Порошенка та Сі Цзіньпіна, відбулась лише у квітні 2016 року під час саміту з питань ядерної безпеки у Вашингтоні (США).

Але навіть такі обережні політичні контакти дещо покращили загальну ситуацію, що одразу позначилось на динаміці зовнішньоекономічних стосунків. Хоча китайські компанії дуже обережно ставляться до інвестування в українську економіку, але активізувались китайські компанії, що беруть участь в інфраструктурних проектах, а це, як було очевидно на прикладі інших країн, перша ознака посилення інтересу Китаю до країни.

Стабільний розвиток національної економіки, забезпечення високого науково-технологічного рівня та підтримка міжнародної конкурентоспроможності на глобальних ринках є основними напрямками економічної політики будь-якої країни світу в умовах сучасного світового господарства. Ключової ваги ці завдання набувають в сучасних умовах для України. В Україні закріплений курс на євроінтеграцію, в напрямку якої в 2014 р. підписана «Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншої сторони».

Але в сучасних умовах, що сформувались у світовій економіці, стабільний розвиток економіки України неможливий без активної участі не лише в євроінтеграційних, але і в азійсько-тихоокеанських та трансрегіональних інтеграційних процесах. Відповідно, виникає потреба у розробці альтернативних і додаткових стратегій співпраці України з усіма основними центрами світових економічних зв'язків.

Китай є, безумовно, лідером за темпами економічного розвитку серед країн Азійського регіону і, з огляду на його потужну економічну експансію, ключовим економічним центром азійського і євразійського мегарегіонів. Слід зважати на той факт, що економічні інтереси Китаю давно вийшли за межі АТР. Як уже було згадано, Пекін відстоює свої економічні інтереси у Центральній Азії та Західній Європі, в Балтійському та Балканському регіонах, нарощує економічну експансію у Африці, Південно-Східній Азії та Латинській Америці, зацікавлений у дослідженні і освоєнні Арктики. І Європа виступає як один з пріоритетних

напрянків зовнішньоекономічної співпраці Китаю. Тільки за останні 10 років Китай інвестував у країни Європи понад 270 млрд євро у найрізноманітніші галузі: енергетика (в т.ч. відновлювана), інфраструктура, хімічна промисловість, будівництво, космічна галузь тощо [543]. Також Китай провадить активну співпрацю з європейськими партнерами найширшого кола питань: від захисту навколишнього середовища до боротьби з тероризмом.

Зацікавлений Китай і в посиленні співпраці з країнами Центрально-Східної Європи (ЦСЄ), а також з державами Східного партнерства (яскравим прикладом може виступати Грузія, яка стала важливим транзитним пунктом для зовнішньоторговельних операцій Китаю). Інтерес викликає також формат «16+1», який поєднує Китай з шістнадцятьма державами ЦСЄ, Балтії та Балкан [454]. У контексті розгортання ініціативи «Пояс і шлях», євроінтеграційні прагнення України виступають важливим чинником, що посилює привабливість нашої держави для китайських партнерів.

Окрім того, слід зважати, що в деяких випадках політичні розбіжності з країнами-членами ЄС перешкоджають успішним переговорам та економічній експансії Китаю у Західній Європі. З іншого боку, з Україною у КНР набагато менше розбіжностей як у політичному, так і в економічному аспекті. Щоб полегшити вихід своїх товарів та інвестицій на ринок країн-членів ЄС, Китай зацікавлений у нарощуванні співпраці з Україною. Л. Власенко у своїй роботі доходить висновку, що Китай прямо зацікавлений в асоційованому членстві України в ЄС для використання території країни з транзитною метою, а також у розвитку української економіки для протидії впливові Росії [456].

Інтерес Китаю до співпраці з Україною також пов'язаний з рішенням китайського керівництва створити «іноземні продовольчі бази». Зокрема, вона включає використання сільськогосподарських можливостей України у поєднанні з інвестиційними та технологічними можливостями Китаю. На сучасні українсько-китайські відносини значною мірою впливають зростаючі політичні та економічні інтереси Китаю щодо ЄС та Нової Східної Європи (Білорусь, Україна, Молдова, Латвія, Литва та Естонія). Китай планує реалізувати свою глобальну стратегію

збільшення експорту та інвестицій на потенційні ринки, розташовані між Росією та ЄС. Україна може стати важливим місцем для просування китайських продуктів і брендів, доступу до нових ринків і придбання стратегічних активів.

Таким чином, для України Китай виступає як важливий партнер не лише у сфері зовнішньої торгівлі, але й для реалізації стратегічного вектору розвитку економіки України та її інтеграції у сучасне світове господарство. Відповідно, нарощування співпраці з Китаєм означає виникнення нових перспектив у зовнішньоекономічній співпраці як з країнами Азії так, і ЄС.

Загальна характеристика зовнішньоторговельних операцій України з КНР з урахуванням основних тенденцій зовнішньої торгівлі України з основними торговельними партнерами наведена у Додатках Л і М.

Низка українських дослідників наголошують, що у зовнішньоторговельних відносин України і Китаю є потужні перспективи для зростання та структурного удосконалення [454; 465].

Узагальнюючи існуючі дослідження щодо зовнішньоекономічних стосунків Китаю, а також проаналізувавши останні зміни в економічному розвитку і політиці країни, можемо виділити такі тенденції стратегії Китаю, які стосуються і України.

1. Провідним напрямом поширення свого економічного впливу на світовій арені Китай визначає прямі закордонні інвестиції. Китай воліє вкладати інвестиції в країни з більшим розміром ринку та хорошим потенціалом зростання, з відносно дешевою місцевою валютою та з кращими економічними умовами. Відповідно до стратегії пошуку ресурсів, на китайські ПЗІ позитивно впливає наявність корисних копалин в країні. Важливою метою Китаю при здійсненні ПЗІ є встановлення контролю над джерелами постачання сировини через купівлю іноземних компаній або прямі контракти та урядові концесії на розробку природних ресурсів китайськими підприємствами. Саме надійний доступ до джерел сировини та енергоресурсів визначає зацікавленість Китаю у співпраці з країнами, що розвиваються, зі значним ресурсним потенціалом. Деколи Китай не

прагне негайно розпочати розробку родовищ, а резервує їх на майбутнє [460, с. 95].

Головним обмежувальним чинником при здійсненні інвестицій у країни, що розвиваються, може виступати зростання політичного ризику, хоча показник рівня корупції не є вагомою перешкодою для розвитку інвестиційної співпраці з Китаєм.

Хоча економіка Китаю поступово трансформується з планової до ринкової, роль уряду все ще залишається дуже високою. Сфера ПЗІ не є винятком. Емпіричні результати підтверджують, що політичні зв'язки компанії, поряд з продуктивністю, є важливим чинником, який впливає на рішення щодо здійснення ПЗІ фірмами Китаю.

2. Залежність від імпорту сировини і сильна мотивація до здійснення інвестицій у країни, добре забезпечені природними ресурсами, впливає і на формування зовнішньоторговельної стратегії Китаю. Актуальною проблемою є забезпечення сталого постачання сировини, особливо енергоносіїв, оскільки Китай є одним з найбільших в світі їхнім споживачем. Таке стає постачання, окрім інвестицій та концесійної розробки, може забезпечуватись через практику довгострокових закупівель великих об'ємів сировини [460, с. 94].

3. Третім важливим шляхом економічної експансії Китаю в країни, що розвиваються, та країни з перехідною економічною виступають довгострокові урядові програми економічної допомоги. При наданні цієї допомоги Китай на сучасному етапі перейшов від політичних чи ідеологічних критеріїв, які були визначальними у 70–90-х рр. ХХ ст., до критеріїв економічної доцільності. Через свої програми допомоги Китай не лише отримує доступ до ресурсів та перетворює країни-реципієнти у свої надійні ринки збуту, але й підвищує власну репутацію та імідж як глобального гравця [484].

4. Стратегія Китаю до формування своєї системи зовнішньоекономічних відносин базується передусім на двосторонніх контактах з урядом країни-партнера. Саме через двосторонні контакти найбільш ефективно працюють основні інструменти економічної експансії Китаю, а саме, кредитні лінії, важливі

інфраструктурні проекти, програми гуманітарної допомоги. Окрім того, за рахунок двосторонніх контактів, Китай намагається синтезувати державну і приватну ініціативу, що ще раз підкреслює, яку величезну роль в економічній експансії Китаю відіграють політичні зв'язки окремих БНП, як було показано у розділах 2 і 4. Через інтенсивні дипломатичні контакти, залучення БНП з урядовою підтримкою, створюються торгово-промислові палати і форуми і країнах, які цікавлять Китай зі стратегічного погляду [472].

5. За останні роки мотиви здійснення економічної експансії Китаю і його ПЗІ, зокрема, перестали обмежуватись виключно пошуком доступу до ресурсів. У міру зростання економіки самого Китаю дедалі вагомішого значення набуває експансія на ринки країн з нижчою, ніж у Китаю, вартістю виробництва, зокрема, з дешевшою робочою силою. При цьому ПЗІ у такі країни не завжди супроводжуються трансфертом виробничих технологій, поширенням ноу-хау чи створенням робочих місць для місцевого населення. Як показує досвід багатьох африканських країн (див. розділ 5), економічна експансія Китаю супроводжується переміщенням китайських робітників у країни-реципієнти. Місцеве населення залучається лише до самої низько кваліфікованої та небезпечної роботи, яка при цьому оплачується по найнижчих ставках [462].

6. Навіть за врахування потужної лібералізації економіки Китаю загалом та зовнішньоекономічних зв'язків зокрема, на приєднання до СОТ і формування частково ринкових економічних механізмів, дії китайських БНП знаходяться під могутнім впливом уряду (див. розділи 2 і 4). Стратегія економічної експансії Китаю передбачає формування «національних чемпіонів» — потужних багатонаціональних компаній, які ведуть свою діяльність у галузях, що визначені державою як пріоритетні. Відповідно, поточна широкомасштабна міжнародна експансія здійснюється виключно не завдяки діяльності окремих китайських компаній, а як частина діяльності державного сектора країни [461, с. 93]. Тому співпраця з китайськими інвесторами та торговельними партнерами, перш за все, залежить від рішення уряду Китаю, який визначає пріоритетні напрямки просування китайського бізнесу в зарубіжні країни.

7. Величезне занепокоєння викликають загрози навколишньому середовищу у країнах, де спостерігається значна економічна експансія Китаю. Якщо в середині країни відбувається жорстка конкурентна боротьба за прибуток, хіба можна очікувати, що китайські підприємства за кордоном будуть поводити себе інакшим чином? Тому посилення китайської експансії може бути руйнівним для навколишнього середовища країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою.

8. Для посилення економічної експансії Китай активно використовує свою діаспору за кордоном. Система зарубіжних компаній, заснованих китайськими мігрантами, що мають тісні зв'язки з материковою частиною КНР через складну систему сімейних та кланових стосунків отримала назву «бамбукова сітка» (кит. — «чжу ван») або «Китайська Співдружність» [497]. При цьому сімейні та дружні зв'язки відграють в управлінні цим неформальним об'єднанням більше значення, ніж формалізовані стосунки. Елементи «бамбукової сітки» можуть виникати у будь-яких країнах світу, де існує впливова китайська діаспора [529].

Окрім того, китайські мігранти-підприємці слугують джерелом надходження капіталу, інформації про ринки і ділові можливості, особливо для країн, що розвиваються. Прямі інвестиції приватних підприємців з Китаю, часто поєднані з міграційними потоками, стають все більш значущими навіть для розвинених країн. Водночас, більшість китайських мігрантів-підприємців ведуть діяльність у сферах з малою доданою вартістю і націлені на ринки дешевих товарів, що дозволяє сприймати їх як своєрідний різновид «демпінгу». Це в поєднанні з постійним зростанням китайських спільнот стало основною турботою в частині європейських країн-реципієнтів (Угорщина, Італія, Іспанія). Оскільки Україна з наростанням інтеграційних процесів може повторити шлях країн Центральної та Східної Європи, питання притоку китайських мігрантів стане актуальним у найближчий час [154–157].

Отже, проведений аналіз стратегічних напрямків політики економічної експансії Китаю свідчить, що вигоди чи загрози від розширення

зовнішньоекономічної співпраці нашої країни та Китаю залежать від становища України у системі міжнародних стосунків цієї країни. При цьому одним з найважливіших каналів впливу і поширення експансії Китаю на економіку країн залишаються ПЗІ. У попередньому підрозділі ми провели статистичне дослідження динаміки інвестиційних потоків з Китаю в Україну. Зараз спробуємо провести більш специфічний аналіз економічних факторів, які впливають на ці потоки. При формуванні моделі ми скористались схожими дослідженнями (наприклад, [529; 509]), які однак не брали до уваги Україну. Ми скористались також нашими напрацюваннями з розділу 6, однак пристосували модель, оскільки у цьому дослідженні ми використовуватимемо не панельні дані, а часові ряди.

Спробуємо пояснити, як різні чинники можуть впливати на рішення китайських підприємств щодо України. Змінні, які відобразатимуть відповідні чинники, стосуватимуться макроекономічних показників, індикаторів політичної стабільності та низки фіктивних змінних. Модель, за допомогою якої ми аналізуватимемо потоки інвестицій з Китаю в Україну, виглядає так:

$$FDI_t = a + \beta_1 FDI_{t-1} + \beta_2 MS_t + \beta_3 IL_t + \beta_4 TO_t + \beta_5 CT_t + \beta_6 HC_t + \beta_7 I_t + \beta_8 Crpt_t + \beta_9 EF_t + \beta_{10} EU_t + \beta_{11} ER_t + \beta_{12} Recession_t \quad (6.4)$$

FDI_t — це потоки інвестицій з Китаю в Україну за рік t . Це наша залежна змінна. Дані отримано з Державної служби статистики України і міністерства торгівлі Китаю за 2002–2017 рр.

Незалежні змінні у моделі такі:

FDI_{t-1} — лагова змінна потоків інвестицій з Китаю в Україну. Окремі дослідження (наприклад, [529]) доводять, що досвід здійснення ПІІ в країну прямо впливає на подальший притік інвестицій.

MS_t — змінна розміру ринку України за рік t . Обчислюється як ВВП за паритетом купівельної спроможності. Китай за останні роки, як було доведено, все більше уваги звертає на мотив доступу до ринків, відповідно, чим більший

ринок є, тим привабливішим він виглядає для китайських інвесторів. Дані отримано з статистичної бази МВФ і Державної служби статистики України

IL_t — змінна рівня доходу в Україні за рік t . Для вимірювання цього показника ми використовуємо ВВП за купівельною спроможністю на душу населення. Рівень доходу не лише пов'язаний з платоспроможним попитом, він також корелює з продуктивністю праці, а дослідження доводять, що для китайських інвесторів за останні роки це також важливий чинник. Дані отримано з статистичної бази МВФ і Державної служби статистики України

TO_t — це торговельна відкритість країни за рік t . Ця змінна вирахована через показник імпоротної квоти у відсотках. До вступу України в СОТ існувало більше перешкод на шляху імпорتنих потоків, отож, це могло бути причиною для здійснення інвестицій китайськими підприємствами в Україну, замість імпорту сюди своєї продукції. Ці дані було обраховано на основі статистики Світового банку.

CT_t — рівень корпоративного податку в Україні за рік t . Рівень податкового навантаження може бути досить вагомим чинником для БНП, коли воно приймає рішення щодо здійснення інвестицій у країну. Відповідні дані отримано з баз Світового банку.

HC_t — змінна людського капіталу за рік t . Дослідження доводять, що китайські підприємства цінують недорого, але освічену робочу силу. Оскільки внаслідок міграційних процесів цей показник в Україні за останні погіршився, він може виявитись вагомим детермінантом китайських інвестицій. Як вимір для людського капіталу, ми використали витрати на НДДКР, як відсоток від ВВП — інший показник, який часто використовується для таких досліджень, а саме, рівень письменності населення, для України не є показовим. Відповідні дані отримано з баз Світового банку.

I_t — це показник якості інфраструктури за рік t . Інфраструктура сама по собі є вагомим чинником для прийняття рішень щодо іноземних інвестицій, але для Китаю, з його спеціалізацією на здійсненні великих інфраструктурних проектів, це

може стати однією з ключових детермінант. Відповідний індикатор ми отримали зі статистики Світового банку.

$Crpt_t$ — індекс корупції в країні за рік t . Як було продемонстровано на прикладі африканських країн у підрозділі 6.1, корупція має відмінний вплив на китайських інвесторів, порівняно з інвесторами з розвинених країн. Високий рівень корупції менше відлякує китайські БНП, оскільки він забезпечує певний захист від конкуренції з боку розвинених країн, які не звикли діяти в такому середовищі. Відповідні дані отримано з Transparency International.

EF_t — змінна, що відображає рівень економічної свободи за період t . Цей індекс визначається Heritage Institute і включає в себе багато інших показників. Це гарний вимір підприємницького середовища в країні, що також може впливати на інвестиції з Китаю.

EU_t — фіктивна змінна, яка відображає підписання угоди про Зону вільної торгівлі з ЄС. Зона вільної торгівлі передбачає вільний доступ низки товарів, вироблених в Україні, на європейські ринки, що відповідає інтересам Китаю. Ця змінна дорівнює одиниці від 2014 року, коли починається здійснюватись тимчасове застосування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

ER_t — змінна, що відображає коливання валютного курсу гривні щодо долара за рік t .

$Recession_t$ — фіктивна змінна, що відображає два великі періоди рецесії: від 2008 до 2010 рр. внаслідок глобальної кризи та у 2014–2016 рр. внаслідок анексії Криму і бойових дій на Сході країни.

Перш ніж перейти безпосередньо до аналізу моделі, важливо дослідити дані на наявність статистичних проблем. Найбільшою проблемою, яка може виникати у дослідженнях такого типу, є похибка мультиколінеарності, яка призводить до спотворення результатів.

У табл. 6.4 наведено матрицю кореляції наших змінних. Існування похибки мультиколінеарності виникає, коли існує кореляція більше, ніж 0,9. У табл. 6.4 видно, що така ситуація виникає в одному випадку — існує сильний зв'язок між рівнем корупції та ВВП на душу населення. Це цікава знахідка, яка доводить, що

в Україні ВВП на душу населення може використовуватись як показник рівня корупції.

Інші високі (але не критичні) рівні кореляції спостерігаються між змінними інфраструктури та ВВП на душу населення, рівнем корупції та витрат на НДДКР, рівнем корупції та показником інфраструктури, фіктивною змінною Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і показником економічної свободи. Отже, у цих випадках інтерпретувати отримані результати слід інтерпретувати з обережністю.

Таблиця 6.4

Матриця кореляції змінних економетричної моделі визначення чинників, що впливають на ПІІ з Китаю в Україну

| Змінна | | А | Б | В | Г | Д | Е | Є | Ж | З | И | І | К | Л |
|----------------------------------|---|------|------|------|------|------|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|
| Потоки ПІІ | А | 1,0 | | | | | | | | | | | | |
| Лагова змінна потоків ПІІ | Б | 0,6 | 1,0 | | | | | | | | | | | |
| ВВП | В | -0,3 | -0,5 | 1,0 | | | | | | | | | | |
| ВВП на душу населення | Г | -0,3 | -0,4 | -0,1 | 1,0 | | | | | | | | | |
| Зовнішньоторговельна відкритість | Д | 0,5 | 0,7 | -0,6 | -0,3 | 1,0 | | | | | | | | |
| Рівень корпоративних податків | Е | -0,3 | -0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 1,0 | | | | | | | |
| НДДКР до ВВП | Є | -0,2 | -0,3 | 0,0 | 1,0 | -0,4 | 0,0 | 1,0 | | | | | | |
| Інфраструктура | Ж | -0,1 | -0,1 | -0,2 | 0,8 | -0,1 | 0,3 | 0,8 | 1,0 | | | | | |
| Корупція | З | -0,1 | -0,1 | -0,3 | 0,9 | -0,1 | 0,2 | 0,8 | 0,8 | 1,0 | | | | |
| Економічна свобода | И | 0,1 | 0,3 | -0,6 | 0,6 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,7 | 0,7 | 1,0 | | | |
| Угода про асоціацію з ЄС | І | 0,1 | 0,3 | -0,7 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,2 | 0,4 | 0,6 | 0,7 | 1,0 | | |
| Валютний курс | К | -0,4 | -0,3 | 0,3 | 0,5 | -0,3 | 0,6 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,2 | 0,2 | 1,0 | |
| Рецесія | Л | -0,3 | 0,2 | -0,1 | 0,0 | 0,0 | -0,2 | 0,0 | -0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,5 | -0,1 | 1,0 |

Розраховано автором

Ми провели аналіз моделі часових рядів за допомогою методів найменших квадратів — найчастіше застосовуваний метод для таких моделей. У табл. 6.5 наведено результати обчислення моделі.

У першій колонці наведено обчислення за базовим рівнянням (6.3) з врахуванням усіх незалежних змінних.

Таблиця 6.5

Результати аналізу моделі для визначення чинників, що впливають на ПІІ з Китаю в Україну

| | | |
|----------------------------------|------------------------|------------------------------|
| Кількість спостережень | 15 | 15 |
| Скоректований R ² | 0,577 | 0,767 |
| Середня квадратична похибка | 0,020 | 0,032 |
| Змінні | базове рівняння | скоректоване рівняння |
| лагові потоки ПІІ | 0,101 * | 0,341 *** |
| ВВП | 0,019 * | 0,008** |
| ВВП на душу населення | 0,003 * | -0,001 |
| Зовнішньоторговельна відкритість | 0,154 *** | 0,177 *** |
| Рівень корпоративних податків | -0,015 * | -0,010 *** |
| НДДКР до ВВП | 0,007 | 0,002 |
| Інфраструктура | 0,025 | 0,020** |
| Корупція | -0,011 ** | 0,012 |
| Економічна свобода | -0,019 | -0,033 ** |
| Угода про асоціацію з ЄС | 0,032* | |
| Валютний курс | -0,014 | |
| Рецесія | -0,017* | |
| Константа | 0,142** | 0,077** |

*Примітка: значимість на рівні ***<1 %, **<5 %, *<10 %. Розраховано автором.*

Як можна побачити з табл. 6.5, досвід здійснення інвестицій (лагів показник ПІІ), потенціал ринку (ВВП) і рівень доходу (ВВП на душу населення) є

статистично значимими на рівні 10%. Позитивний і значимий вплив цих показників передбачався гіпотезою дослідження.

Дуже вагомий і позитивний вплив має відсутність перешкод у зовнішній торгівлі України. Чим більш відкриту зовнішньоторговельну політику проводила країна, тим більше інвестицій надходило з боку Китаю. Це означає, що мотивом Китаю у випадку України є не проникнення на внутрішній «огорожений» ринок країни, а використання України, як майданчики для виходу на інші, більші і платоспроможніші ринки сусідніх країн.

Зростання корпоративних податків позначилось на інвестиціях з Китаю негативно, що також відповідає визначеній на початку дослідження гіпотезі. Як можна побачити на прикладі Балтійських країн, низькі податки сприяють покращенню інвестиційного клімату і привабленню іноземних інвестицій. Цей результат, ймовірно, був би ще більш статистично значимим, якби замість показника корпоративних податків ми використали ефективну ставку податку [510], але наші можливості були обмежені відсутністю необхідних статистичних даних.

Висока корупція, як і у випадку з африканськими країнами, може бути заохочувальним чинником для нарощування обсягу інвестицій з Китаю. Не в останню чергу, це пояснюється прагненням Китаю здешевити свої виробничі процеси і уникнути суворих природоохоронних і праце охоронних вимог, що примушує китайські БНП звертати увагу на країни з високим рівнем корупції, до числа яких входить і Україна. Окрім того, діючи в корупційному середовищі, китайські БНП уникають прямого конкурентного зіткнення з компаніями західних країн, які воліють уникати подібних ринків. Звичайно, цей чинник не може вважатись сприятливим з погляду стратегічних перспектив розвитку національної економіки: ті китайські інвестиції, які приваблюються високим рівнем корупції, не можуть вважатись двигуном економічного відродження і спрямовані, в основному, на викачування ресурсів.

Фіктивні змінні — рецесія та Угода про асоціацію — теж показали незначний за значимістю вплив на притік іноземних інвестицій з Китаю зі знаком, який збігається із висунутою гіпотезою.

У наступній колонці табл. 6.5 проведений аналіз за скоректованим рівнянням (6.3) — з нього вилучено показник валютного курсу і фіктивні змінні. Найбільшою різницею порівняно з базовим рівнянням є те, що статистично значимими стали показники економічної свободи (з негативним знаком) і інфраструктури (з позитивним) на рівні 5 %.

Отже, з нашого дослідження можна зробити висновок, що китайські інвестори отримують додаткові стимули до інвестування, якщо існує попередній позитивний досвід здійснення інвестицій, збільшується ринковий потенціал, зростає відкритість та економічна свобода. Оскільки Україна в основному сприймається як шлях на європейські ринки, позитивним чинником виступає підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Занепокоєння виникає готовність інвесторів з Китаю підтримувати корупційні схеми в Українській економіці, якщо вони надають їм певні конкурентні переваги. Тому для удосконалення і оздоровлення структури інвестиційних потоків з Китаю до України необхідно вжити низку заходів з подолання корупції. На рис. 6.2 підсумовано можливі стимулюючі заходи, які дозволять активізувати залучення інвестицій з КНР в економіку України.

Між Китаєм та Україною закладено порівняно гарну політичну базу для розгортання торгово-економічного співробітництва. Між двома країнами не існує жодних залишених історією питань та геополітичних конфліктів. Українська криза призвела до того, що велика кількість програм та об'єктів співпраці в рамках економічного поясу «Великий шовковий шлях» були відкладені надовго та далеко. Основні обопільні дипломатичні вимоги сторін не є абсолютно сумісними. Українська дипломатія в основному зосереджена на процесі вступу держави до ЄС для того, щоб чинити опір загрозі з боку Росії. Відповідно, Україна сподівається на значну підтримку китайською стороною питань, що стосуються Криму та східної частини України. Деякі українські урядовці та вчені

вважають, що Китай має все для припинення російської агресії. Китайська дипломатія, своєю чергою, включає три ключові пункти: побудова взаємовідносин нового типу між великими державами, побудова загальнолюдської спільноти єдиної долі та побудова глобальних партнерських відносин. Основною вимогою до української дипломатії є стимулювання двостороннього ділового співробітництва, що також включає виконання угод та договорів.



Рис. 6.2. Стимулюючі заходи для залучення інвестицій з КНР в економіку України

Розроблено автором

На сучасному етапі українська сторона перш за все зацікавлена фінансовими вливаннями у «підірвану» кризою та військовими діями економіку, а

Китай, своєю чергою, шукає нових ринків збуту та політичного впливу в Європі. Проголошено новий курс у відносинах між країнами, що має насамперед базуватися на гарантії безпеки та розвитку торгово-економічного співробітництва. Серед пріоритетів китайського вектору інтеграції для зовнішньої політики нашої держави варто виділити:

- вагоме місце Китаю серед основних гравців на світовій арені;
- компліментарність структури економічних систем двох країн;
- можливість впливу Китаю на основні події у міжнародному та регіональному масштабах
- підвищений попит на сировинну продукцію, зумовлену швидким економічним зростанням КНР та ін.

На рис. 6.3 подано узагальнене бачення основних етапів покращення інвестиційного клімату України для залучення додаткових капіталовкладень з КНР з врахуванням можливостей і ризиків, пов'язаних з економічною експансією Китаю.

Виокремлення пріоритетів у двосторонніх відносинах та поглиблення стратегічного партнерства вимагає мінімізації негативних факторів, що здійснюють суттєвий вплив на зовнішньоекономічні зв'язки та зазначення шляхів їх подолання. Серед несприятливих чинників відзначимо головні.

1. Недосконалість та часті зміни договірно-правової бази, що може проявлятися у затримці партій товарів на складах через нечітко визначені умови контракту та відсутність у документах передбачених форс-мажорних обставин, які зазвичай слугують чинником розгляду справ у Арбітражному суді.

2. Кон'юнктурні коливання китайського ринку (скорочення попиту на металовироби і хімічну продукцію, через освоєння аналогічних товарних груп на внутрішньому ринку), що пов'язано із зниженням собівартості товарів через використання новітніх технологій. Ефективним у цьому напрямку стане пошук нових шляхів збуту товарів на китайський ринок, активно використовуючи стратегію міжнародного маркетингу — підвищення інтересу споживачів через поліпшення якості товару.

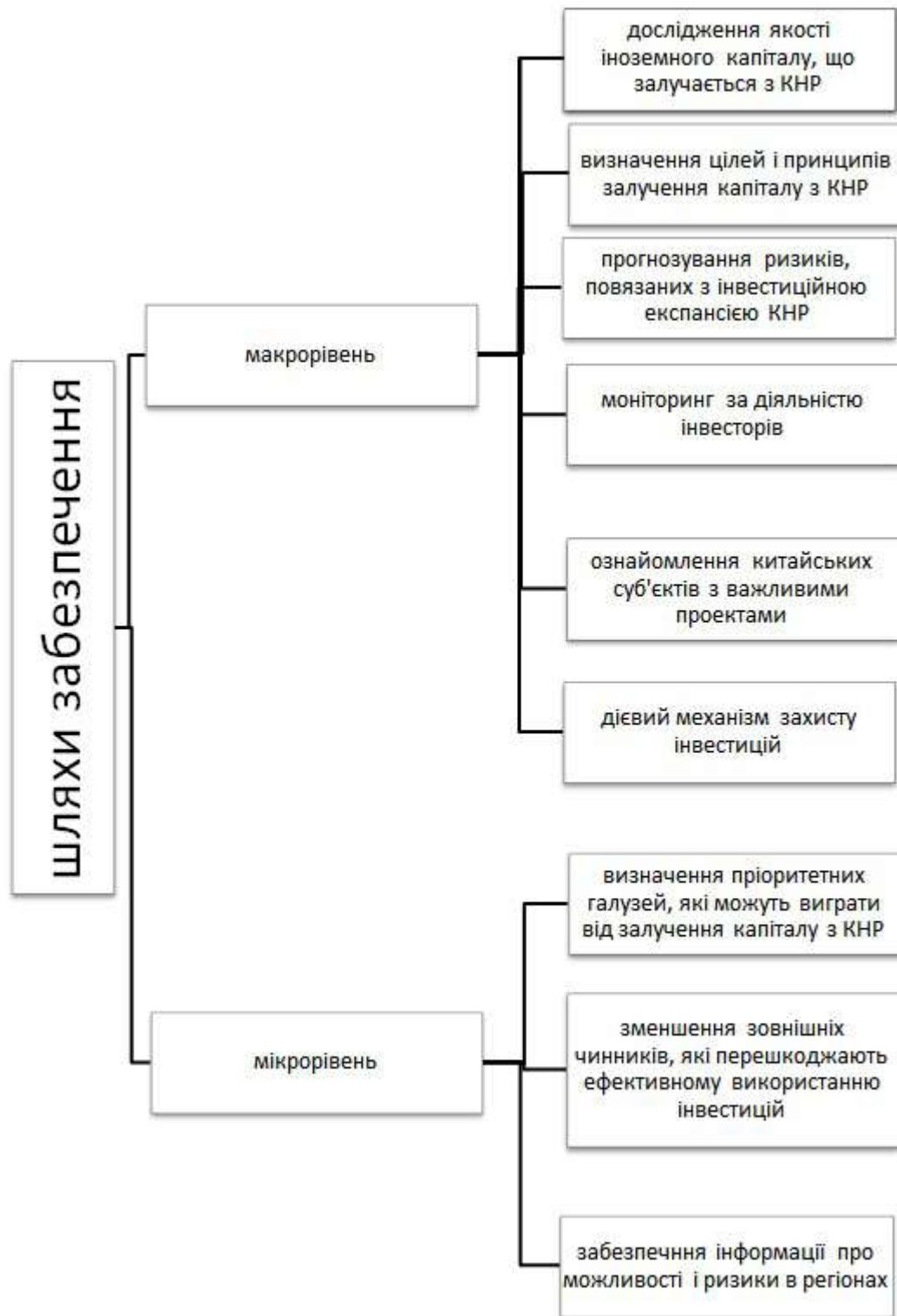


Рис. 6.3. Етапи покращення інвестиційного режиму України і КНР.

Розроблено автором

3. Значна відстань, мовні та культурні бар'єри, згідно емпіричного аналізу слугують чинником не лише повільного перебігу переговорного процесу, але й незначним інвестиційним потокам країн. З метою запобігання несприятливих

процесів у цьому напрямку необхідною умовою стане відродження китаєзнавства в Україні, що допоможе при реалізації спільних проектів та краще пізнання китайської культури ведення бізнесу.

4. Домінування посередників у зовнішній торгівлі, що обмежує налагодженню прямих зв'язків між покупцями та споживачами. Важливим з погляду зменшення використання опосередкованих операцій стане робота, спрямована на проведення «круглих столів», зустрічей з керівниками малих та середніх підприємств, організації публікацій у регіональній пресі

5. Відсутність якісної інформаційної бази про можливості та потреби партнерів. Тут необхідною умовою стане доведення до китайських ділових кіл конкретних даних про інвестиційні проекти, ярмарки тощо, з допомогою розміщення корисної інформації у різноманітних бюлетенях та на спеціальному сайті Інтернету.

6. Нелегальна міграція, що стала однією із ключових проблем не лише України, але й світової спільноти зокрема. Тільки з Китаю частка основних категорій виявлених нелегальних мігрантів, що прибули до України становить 25 % [472, с. 11]. У сучасних умовах наявність низки проблем у боротьбі з нелегальною міграцією в Україні потребує вироблення більш ефективних шляхів протидії цьому явищу, серед яких можна виділити:

— створення в країні структури, яка б консолідувала завдання боротьби з нелегальною міграцією на державному кордоні;

— виявлення та перекриття найбільш небезпечних каналів міграції в Україну, шляхом удосконалення візової політики та якості усіх видів контролю на державному кордоні;

— виявлення на території України злочинних угруповань, які займаються організацією переправлення нелегальних мігрантів, виготовленням і розповсюдженням серед іноземних громадян підроблених Документів;

— створення дієвого механізму по поверненню нелегальних мігрантів країн їх проживання або з яких вони прибули, з допомогою створення місць їх

тимчасового утримання та залучення коштів від організацій, що мають прибутки від приймання іноземних громадян в Україні;

— координація зусиль між зацікавленими правоохоронними органами завдяки обміну інформацією щодо ознак незаконного в'їзду-виїзду членів вищевказаних організацій та угруповань [466]. Такі заходи допоможуть не лише зменшити кількість нелегальних мігрантів на території України, але й запобігти їх проникненню у решту європейських країн.

8. Нелегально ввезені на український ринок дешеві китайські товари, які призводять до пригнічення вітчизняного виробника товарів легкої промисловості [469]. Актуальним у цьому контексті стане перевірка «подвійного запису» — не лише дані по імпорту певної товарної продукції в Україну, але й відповідні показники експорту даних товарів у інших країнах [465, с. 78], що допоможе зменшити обсяги тінізації економіки.

9. Часте звинувачення у демпінгу цін з боку китайського уряду. Яскравим прикладом цього є антидемпінгові розслідування, ініційовані владою КНР проти української металопродукції, які викликали обурення у вітчизняних підприємців. З іншого боку, Україна теж проводить антидемпінгові розслідування проти товарів з Китаю. Показовим є приклад розслідування щодо імпорту з Китаю медичних шприців, розпочате у 2017 році [454].

10.3 погляду ведення ділових переговорів Китай є одним із найбільш прискіпливих партнерів, це пов'язано із особливістю ведення зовнішньоекономічних операцій. В процесі ділових переговорів представники сторін вимагають представити документи про інвестиційний клімат та забезпечення доступу до законодавчої та правової бази України. Їхні проблеми пов'язані з абсолютним незнанням українського податкового законодавства, особливостей валютного контролю тощо. У цьому випадку роз'яснення нормативно-правової документації можуть здійснювати українські консульства та торгові місії, проте через надмірну зайнятість візовою й контрактною роботою ці структури не мають змоги допомагати приватному бізнесу.

11. Низький рівень взаємних візитів, що слугує чинником погіршення ділових контактів суб'єктів господарювання двох країн. Ефективним у цьому напрямку стане організація брифінгів та регулярних зустрічей за участю вищих органів влади і представників мас-медіа, що допоможе при популяризації України у бізнес колах Китаю. Як показує практика попередніх років, ділові переговори з китайськими партнерами проходять набагато швидше і успішніше якщо до цього процесу долучається найвище керівництво країни (посол, прем'єр міністр, президент).

12. Незначна кількість крупних підприємств на території України, що призводить до організації «човникового бізнесу» замість великооптової торгівлі.

13. Через значні витрати на виробництво товарів провідних галузей економіки, продукція українського товаровиробника реалізується за досить високими цінами, що безпосередньо впливає на її попит на китайському ринку.

14. Нерівномірний розвиток регіонів Китаю (західні — менш розвинуті за приморські райони і узбережжя), що не до кінця розкриває потенціал двосторонньої співпраці через віддаленість краю, відсутність єдиної транспортної системи, дисперсністю населених місць [465, с. 11].

Крім того, криза спричинила низку негативних факторів, які гальмують зовнішньоекономічні відносини між країнами, серед них найбільш вагомими є [484, с. 204]:

- наміри Китаю переорієнтувати свій експорт на країни, що розвиваються,
- падіння обсягів виробництва в Україні;
- нестабільність національної банківської системи, що призвело до різкої девальвації гривні;
- вплив капіталу з України, що не дає змогу модернізувати провідні галузі економіки. У цьому контексті варто розвивати внутрішній ринок, стабілізувати курс національної валюти, сприяти державній підтримці малих та середніх підприємств, налагоджувати співпрацю із торгово-промисловими організаціями, здійснювати посилений контроль за доходами й видатками бюджету та ін.

Україна здійснила і продовжує здійснювати позитивні кроки в подоланні зазначених проблем. Адже розуміє, що для дальшого покращення інвестиційного клімату України державі передусім необхідно гарантувати безпеку інвестицій і сформувати імідж надійного партнера.

Зокрема, законом щодо залучення іноземних інвестицій у 2018 році запроваджено інститут незалежного фінансового посередника — номінального утримувача, що має спростити іноземцям здійснення інвестицій в країні і підвищити захист таких інвестицій за рахунок імплементації стандартів глобальних зберігачів або інших фінансових посередників з обліку прав власності на цінні папери клієнтів. Від вересня 2017 року спрощено порядок працевлаштування іноземних працівників в Україні, надано право отримувати посвідку на проживання в Україні іноземним інвесторам, які мають істотну участь в українських підприємствах, але не працевлаштовані на них, для контролю за діяльністю таких підприємств [465].

Слід враховувати і той факт, що український експорт до Китаю має переважно сировинний характер через скорочення китайськими виробниками закупівлі сталевого прокату, хімічних добрив та продукції машинобудування, у зв'язку із намаганням скопіювати та освоїти виробництво аналогічної продукції самостійно. Як вихід із скрути пропонується урізноманітнення експорту завдяки індустріалізації та перерозподілу ресурсів на продукцію більш конкурентоздатну на зовнішньому ринку. Беручи до уваги світову кон'юнктуру на продовольчі ресурси необхідно спрямовувати кошти на підняття АПК згідно світовим стандартам агротехнічного рівня, через вирішення проблеми диспаритету закупівельних цін на продукцію агропромислового комплексу. Також доцільно сконцентрувати увагу на наданні послуг, зокрема транспортних, що може підвищити не лише розвиток взаємної співпраці між країнами, але й експортний потенціал України умовах кризи. Важливим залишається зниження собівартості виготовлених товарів через модернізацію застарілого обладнання, що забезпечить їхню конкурентоспроможність при виході на китайський ринок.

Крім того, потреби споживачів у покращенні якості та асортименті продукції можуть бути виявлені завдяки аналізу зовнішнього ринку, порівнюючи їх із аналогами китайського виробництва.

На рис. 6.4 перелічено першочергові завдання, які стоять перед органами державної влади України в процесі оптимізації зовнішньоекономічних відносин з КНР в контексті економічної експансії останньої.

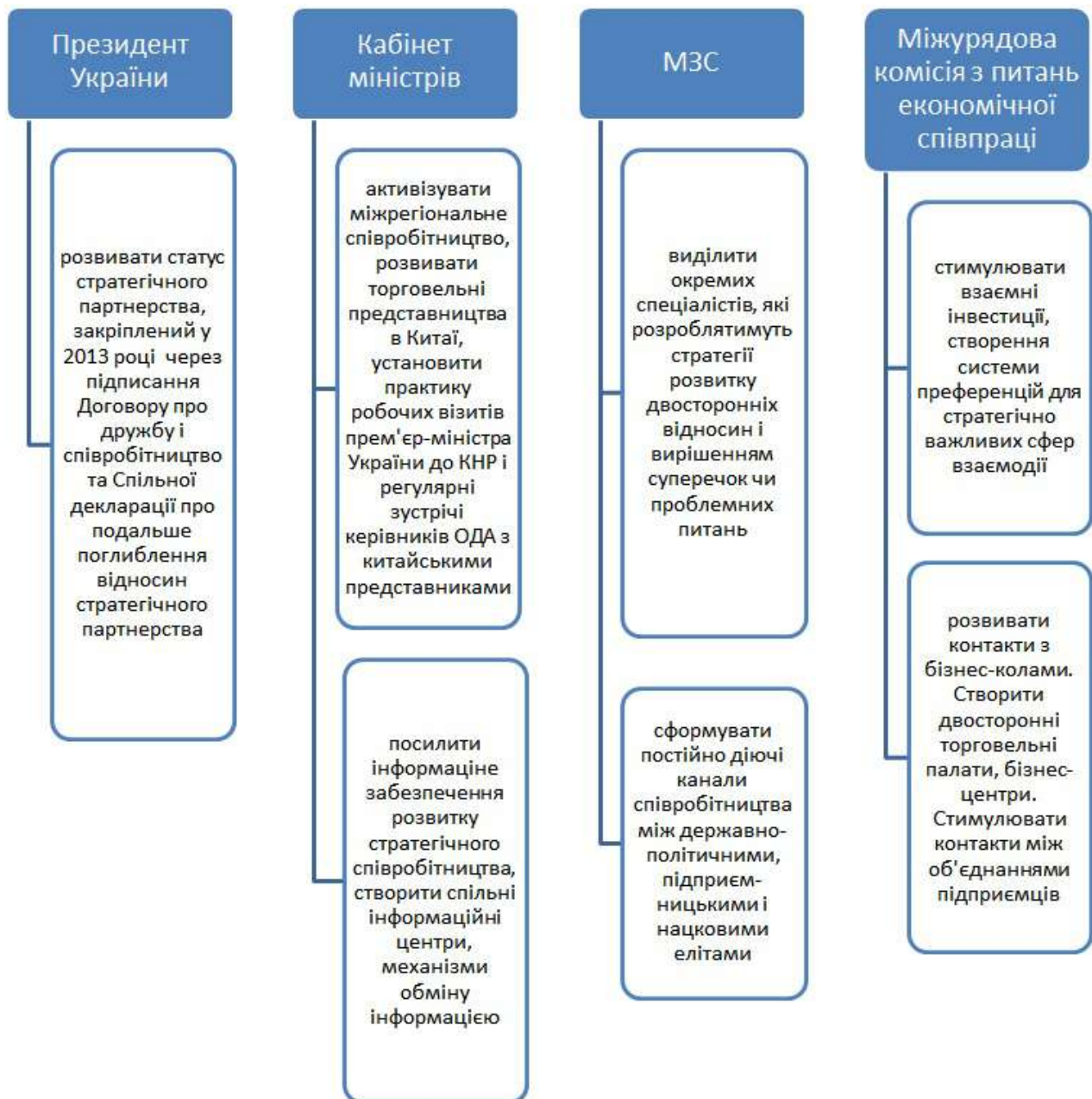


Рис. 6.4. Механізми розвитку і посилення стратегічного партнерства України і КНР

Розроблено автором

Між Україною та Китаєм є широкі перспективи розширення співробітництва в інфраструктурній, торговельно-економічній, інвестиційній, транспортній та інших сферах. Мають шанси виходу на китайський ринок компанії із передовими технологіями в таких галузях промисловості як: енергетика, надро- і морекористування, сфера сталого міського розвитку та охорони навколишнього середовища. Крім того, сторони наголошують на перспективі співпраці у таких напрямках як: спільний розвиток літакобудування та космічної галузі, взаємодія в атомній енергетиці, машинобудуванні, розробці і виробництві гірничошахтного обладнання, створення українсько-китайського технопарку високотехнологічного співробітництва в м. Цзінань провінція Шаньдун; участь українських підприємств у реалізації масштабних державних проектів Китаю, обмін спеціалістами та ін. Також передбачається заснування українського науково-технологічного парку в Шанхаї по виробництву високих технологій та інноваційної продукції ((УкрІНТЕІ) та Шанхайського міжнародного Центру Трансферу Технологій Co-Way) [454].

В світових рейтингах, які оцінюють умови ведення бізнесу як фактор залучення іноземних інвестицій, Україна також покращила позиції впродовж останніх років. Наприклад, у міжнародному рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business (2018), який складає Світовий банк, Україна піднялася на 4 позиції та посіла 76 місце серед 190 країн світу [512]. Окреслені зміни були обумовлені фіскальними та регуляторними реформами, які дозволили полегшити отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, а також зменшенням фіскального навантаження.

Як було зазначено вище, в умовах забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, важливим чинником стає формування відповідної фіскальної системи. Україна впродовж останніх декількох років здійснює реформування податкової системи, спрямоване на зменшення негативного впливу податків на умови конкуренції та на ефективність використання ресурсів економіки.

Зокрема, в Україні за допомогою зниження податкових ставок держава проводить політику зниження податкового навантаження на бізнес та стимулювання економічної діяльності, а саме [468]:

- зменшено ставку податку на прибуток підприємств до 18 % (2014 р.) порівняно від 25 % у 2005–2010 рр., яка є значно нижчою, ніж у багатьох країнах Європи;
- впроваджено, починаючи від 2017 р., прискорену амортизацію машин та обладнання (за 2 роки), що забезпечує зменшення доходу, з якого стягується податок на прибуток (бази оподаткування), а отже — додаткове зменшення рівня фактичного (ефективного) податкового навантаження на підприємства;
- звільнено від податку на прибуток підприємства літакобудування до 01.01.2025;
- встановлено ставку податку на прибуток 0 % для підприємств, створених після 01.01.2017, у яких дохід не перевищує 3 млн грн., а також на яких зайнято від 5 до 20 працівників із зарплатою не менше 2-х мінімальних (до 31.12.2021);
- знижено від 2016 р. ставку внесків з обов'язкового соціального страхування (єдиного соціального внеску) до 22 %.

Покращенню фінансово-економічних умов ведення бізнесу в Україні сприяє надання системи пільг з податку на додану вартість, зокрема, звільнення від ПДВ

- імпорту обладнання та комплектуючих для створення космічної техніки (до 01.01.2023);
- поставок програмної продукції (ІТ) (до 01.01.2023);
- ввезення транспортних засобів, оснащених електродвигунами (до 31.12.2018);
- ввезення обладнання для альтернативних видів палива (до 01.01.2019) імпорту обладнання, а також результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт для літакобудування (до 01.01.2025) [468].

Останнім часом в Україні обговорюється питання заміни податку на прибуток податком на виведений капітал, що передбачатиме оподаткування лише

розподіленого прибутку, у т.ч. при виплаті доходу нерезидентам за ставкою 15 %. При цьому реінвестований прибуток звільнятиметься від оподаткування. Отже, у процесі бюджетно-податкових реформ в Україні створюються важливі економічні передумови для успішного залучення іноземних інвестицій з КНР.

На тлі зміни глобальних тенденцій та пріоритетів руху інвестиційних ресурсів забезпечення конкурентоздатності інвестиційного середовища України та стимулювання залучення іноземних інвестицій з КНР стають надскладними завданнями і потребують дальшого здійснення економічних, регуляторних та фіскальних реформ з метою сприяти полегшенню умов ведення бізнесу, впровадженню нових організаційних механізмів співробітництва між Україною та КНР, таких як, зокрема [468]:

- розробка інструментарію цільових податкових пільг для іноземних інвестицій з КНР у певні сектори економіки України з метою стимулювання інвестицій та усунення подвійного оподаткування, запобігання ухиленню від сплати податків та внесків;
- дослідження потенціалу впровадження Зони вільної торгівлі між Україною та КНР в умовах реалізації чинної «Угоди про асоціацію між Україною та ЄС»;
- залучення до інвестиційної співпраці в Україну на засадах публічно-приватного партнерства китайських підприємств та міжнародних фінансових організацій з КНР, зокрема Азійського банку інфраструктурних інвестицій та Інвестиційного фонду Silk Road Company;
- розробка переліку потенційних спільних інвестиційних проектів України та КНР за видами економічної діяльності, у тому числі для будівництва технопарків в Україні (за прикладом проекту технопарку в Республіці Білорусь «Великий камінь»);
- створення виробничо-логістичних кластерів в Україні з метою залучення інвестицій та нових технологій КНР, а також використання переваг «Угоди про асоціацію між Україною та ЄС».

Значний внесок у розвиток українсько-китайського економічного співробітництва здійснює Торгово-промислова Палата (далі — ТПП). ТПП це недержавна організація, головним завданням якої є створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, сприяння всебічному розвитку науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та їхніми зарубіжними партнерами, представлення інтересів її членів з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами. У вересні 2015 р. між ТПП України та Китайської торговельною асоціацією (ССА) підписана Угода стратегічної співпраці. Початок роботи в Україні Китайської торгової асоціації є історичною подією в розвитку українсько-китайських відносин. Станом на початок 2017 р. ССА уклала меморандуми про співпрацю практично з усіма зацікавленими міністерствами і відомствами в Україні, що дозволило Асоціації стати комунікаційним майданчиком для бізнесу з одного боку, і інформаційною платформою для уряду [482].

Останні роки такі організації як Китайсько-українська ділова рада, Торгово-промислова палата України, Китайська асоціація з розвитку підприємств за кордоном, Українська асоціація шовкового шляху, Український дім в Пекіні часто організують інвестиційні ярмарки, що стали платформою для широкого розгортання торгово-економічного співробітництва між Китаєм та Україною. За допомогою таких платформ український уряд та підприємства мали змогу активно розказати про себе, проте безпосередньо аудиторії було приділено небагато уваги, було надано зовсім небагато варіантів вирішень тих питань, що турбують китайську сторону, саме тому бажаного ефекту не було досягнуто. Державним та недержавним органам та підприємствам України необхідно провести детальні та обдумані дослідження, вивчити питання щодо інвестиційного клімату в країні, національної законодавчої бази. Не варто покладатися на психологію простого випадкового успіху або bottom-fishing (купівля фінансових інструментів за мінімальною ціною з наступним перепродажем за вищою ціною); прагнення до швидкого та легкого успіху не є розумним. Окрім цього, українській державі властиві постійні зміни урядовців,

рівень довіри до деяких з них є недостатньо високим, а сам політичний курс — нестабільний. Однак слід розуміти, що китайські підприємства покладаються на закон, а не на політичний курс чи на окремих людей.

Також, Україні варто практично, а не номінально, долучитися до китайської ініціативи «Пояс і шлях», що пріоритезує Україну як важливого партнера для Китаю. Для цього Україні слід вивчити можливість долучення до Азійського банку інфраструктурних інвестицій (АБІІ), який разом з Фондом Шовкового шляху є основним фінансовим інструментом у рамках «Поясу і шляху». На останньому Третньому міжнародному форумі ініціативи «Пояс і шлях», що відбувся у жовтні 2018 року було чітко сформульовано чотири ключових завдання освіти у будівництві «Поясу і шляху»:

1) створення багаторівневого механізму співпраці між людьми, побудова нових платформ співпраці та відкриття нових каналів співпраці.

2) просування співпраці у галузі освіти, розширення масштабу взаємного обміну студентами та покращення рівня співпраці між університетами.

3) посилення ролі «мозкових центрів» та створення альянсів й мережі співпраці між ними.

4) створення нової моделі співпраці та просування конкретних проектів [472].

При активізації участі в цій ініціативі Україні доведеться перш за все орієнтуватись на виконання перелічених завдань. Особливої актуальності вони набувають з врахуванням приблизних оцінок китайських експертів, які стверджують, що в рамках цієї ініціативи найближчим часом Китай може інвестувати 45–50 млрд доларів в Україну [465]. Китай, пропонуючи власну концепцію, не лише прагне створити дороги й залізничні колії, продумує маршрути для транспортування вантажів. Він прагне створити зону економічної взаємодії і розвитку з країн — учасників цього проекту. Китай намагається використати глобалізацію і сучасну взаємозалежність країн світу з метою знайти баланс інтересів для кожного учасника проекту, зробити його універсальним. Це

нове тлумачення глобалізації, спроба Китаю очолити й визначити перебіг процесу, який уже називають «глобалізацією 2.0».

Варто пріоритезувати роботу з вироблення позиції України щодо формування ЗВТ Україна-Китай та двостороннього безвізового режиму. Принципове вирішення цих питань відкріє шлях до нових ініціатив у двосторонніх відносинах. У 2017 році Україна спростила візову політику для громадян Китаю (відтепер візу можна оформити після прибуття), що має важливе значення у стимулюванні двосторонньої комунікації та співпраці, а в майбутньому є можливою й подальша лібералізація візового режиму. На сьогодні власники дипломатичних та службових паспортів можуть в'їжджати до України без віз, а власникам звичайних паспортів все ще необхідно оформлювати візи. Українська сторона може розглянути питання встановлення безвізового режиму з певними часовими обмеженнями для все більшого стимулювання комунікації та співробітництва на рівні урядових структур та підприємств. Що стосується туристичної співпраці, Україні необхідно посилювати популяризацію українського туризму, повною мірою поширювати інформацію про українську природу, історію, культуру, національні особливості тощо, деталізувати сфери туристичної співпраці, випускати унікальну, багату на культурні, національні особливості туристичну продукцію. У листопаді 2018 року Китай вперше провів міжнародну виставку з імпорту China International Import Expo 2018. Українська сторона може захопитися за цю можливість і продемонструвати китайським споживачам власну конкурентоспроможну продукцію.

Крім того, на рівні вищого керівництва України доречно приділити більшу увагу спільним українсько-китайським проектам, що перебувають на етапі втілення. Скажімо, на президентському рівні варто взяти під патронат проекти у сфері військово-технічного співробітництва та космосу, а на рівні Кабінету міністрів — проекти у сфері інфраструктури та агропромислового комплексу.

Верховній Раді України у 2019 році, з нагоди «року Китаю» в Україні варто провести парламентські слухання «Про взаємодію та співробітництво України та

КНР», а МЗС України та аналітичним центрам України підготувати та провести експертний двосторонній форум «Україна-Китай».

Також, беручи до уваги присутність китайського бізнесу на регіональному рівні, доречно забезпечити на рівні Обласних державних адміністрацій у регіонах, що співпрацюють з КНР, наявність фахівців-китаєзнавців. Влада має бути зацікавлена у посиленні прямих зв'язків між бізнес-елітами двох країн, українськими та китайськими аналітичними центрами та державній підтримці взаємодії експертних спільнот з питань політики, безпеки, економіки, міжнародних питань, культури тощо.

У цьому контексті в Україні варто створити аналітичний центр, який би проводив цілеспрямовану та систематичну роботу щодо вивчення аспектів внутрішньої та зовнішньої політики КНР, особливостей роботи правової системи Китаю, аспектів українсько-китайських відносин тощо. Такий центр зумів би об'єднати навколо себе фахівців різних галузей, які б змогли здійснювати експертне супроводження українсько-китайських проектів на макро- та мікроекономічному рівні. Тісна співпраця українських спеціалістів з китайськими колегами надала б можливість підвищувати якість експертної оцінки та запобігати утворенню помилкових суджень про Китай. З іншого боку, через брак журналістів в Україні китайські глядачі не завжди можуть долучитися до прямого висвітлення подій з України, хоча це і має велике значення для зміцнення взаєморозуміння між країнами. Раніше і Україна мала медійні представництва у Китаї, проте після їх закриття більше не акредитує там журналістів. Саме це унеможлиблює прямі передачі інформації з Китаю; інформація в основному передається за допомогою третьої сторони.

Щодо формату «16+1», то Україні необхідно започаткувати консультації щодо участі у цьому форматі щонайменше на рівні спостерігачів та провести відповідні консультації з Білоруссю щодо досвіду набуття такого статусу. Китай не мав жодних застережень щодо Угоди про асоціацію України з ЄС, неодноразово декларував своє сприйняття України як «важливої країни в Європі» та наголошував на важливості приєднання України до Нового

Шовкового шляху. До того ж, рівень розвитку країн ЦСЄ значно ближчий до українського, ніж економіки старої Європи. Також слід провести консультації щодо потенційної ролі та місця України в рамках Європейської стратегії «Euro-Asian Connectivity».

На думку китайських експертів, формат «16+1» є найперспективнішим для реалізації проекту створення економічного поясу Нового Шовкового шляху та для здійснення великих інфраструктурних проектів у Європі. Китайською стороною запропоновано європейським партнерам перейти до конкретнішого співробітництва та створити з цією метою спеціальну платформу взаємодії [460].

Пропонується укладати угоди на місцевому рівні, розширювати співробітництво на рівні середнього та малого бізнесу. Питання координування зосереджуватимуться на торгівлі та інвестиціях, але не на політиці. Проте посилення взаєморозуміння залишається чи не найважливішою метою. Через це особливу увагу приділятимуть тому, аби формат «16+1» не конфліктував із взаєминами Китаю з ЄС загалом та провідним країнам Європи, зокрема. Пекін підкреслює, що співробітництво у форматі «16+1» доповнює та підсилює стратегічне партнерство Китаю та ЄС, що закріплене у плані дій «Китай — ЄС 2020».

Розвиток співпраці України з КНР — це можливість для зменшення російського впливу. Крім того, залучення в Україну великого державного китайського капіталу зменшить ризики ескалації військових дій на території України з боку Росії та підвищить геостратегічну цінність України для Китаю.

Висновки до шостого розділу

Відносини Китаю та країн Африки і Латинської Америки розвивалися протягом десятиліть від ідеологічно та політично детермінованих до все більш економічно зумовлених. Еволюція відносин Китаю та Африки аналогічна до еволюції відносин Китаю та інших зарубіжних країн, але в той же час ці

відносини відображають унікальні характеристики Китаю більш чітко, ніж відносини з будь-яким іншим регіоном.

В останні роки спостерігалось значне поживлення у відносинах Китаю і Африки і Латинської Америки. Новим у відносинах є сильний комерційний імпульс та економічні міркування, які підкріплюються економічними успіхами Китаю і посиленням його участі у світовій економіці.

За останні десятиліття економічна експансія Китаю в країни, що розвиваються часто замальовувалась в контексті залежності малих, слабо розвинених країн від Китаю, який є чинником розвитку їхньої економіки. Ріке зростання цін на сировину, таку як мідь, бензин, деревина, соя, яка постачається з таких регіонів як Африка та Латинська Америка, безумовно сприяли зростанню економік цих регіонів. За декількома винятками дослідження економічної експансії Китаю в країни, що розвиваються, наголошували, як правило на позитивних наслідках, які торгівля та інвестиції Китаю мають (чи будуть мати) для траєкторії економічного розвитку «цільових країн», тобто тих країн, які залучені до цієї торгівлі та інвестицій.

Порівняння стратегій економічної експансії Китаю в Латинській Америці та Африці дає можливість викоремити ряд спільних рис: в сфері зовнішньоторговельних відносин домінує вивезення з регіонів сировини, експорт туди готової продукції, що призводить до значних торговельних дефіцитів в країн регіону. ПЗІ зосереджені в галузях видобування природних ресурсів, або на пов'язаній інфраструктурі, тоді як інвестиції з обох регіонів в Китай практично відсутні. Обидва регіони зацікавлені не лише в інвестиціях у наукові розробки, але й у пов'язаному з ними трансфером технологій і досвіду. В обох регіонах Китай демонструє готовність Китаю до підписання більшої кількості двосторонніх угод про ЗВТ, а також готовність співпрацювати з будь-якими режимами. При цьому стратегії економічної експансії Китаю в країни Африки і Латинської Америки характеризуються також низкою відмінностей, пов'язаних зі специфікою економічного середовища країн регіонів. Так, зокрема, економічна експансія Китаю в Африці відбувається швидшими

темпами і з мінімальними перешкодами, при цьому часто завдаючи збитків національній економіці країн-реципієнтів. Китай схильний завозити в Африку своїх робітників і підтримувати існуючі корупційні схеми, але при цьому розглядає цей регіон як потенційну виробничу базу. Співпраця з Китаєм для багатьох країн Африки стала поштовхом для економічного зростання. В Латинській Америці експансія розвивається значно повільнішими темпами, країни регіону за деякими винятками слабше прив'язані до Китаю, мають більш диверсифіковану географічну структуру зовнішньоекономічних зв'язків, краще захищають свої економічні інтереси. Однак регіон постраждав від процесів деіндустріалізації зумовлених нещодавніми високими цінами на сировинні товари, не зумівши використати їх для реформування і підвищення конкурентоспроможності своїх економік, також спостерігаються негативні процеси нелегальної міграції та трафіку наркотиків.

Деформована структура експорту та імпорту, яка характеризується низькою часткою високотехнологічної продукції в експорті та переважанням високотехнологічного імпорту над експортом, призводить до зовнішньої технологічної залежності і поглиблення структурних диспропорцій економіки України. Технологічна відсталість промислових підприємств, низький рівень наукомісткості продукції посилюється також неефективною державною політикою та недосконалим інституційним забезпеченням міжнародного співробітництва, відсутністю дієвих інструментів підтримки інноваційних підприємств.

Проведене у розділі емпіричне дослідження дозволило виокремити наступні чинники, які сприяють посиленню зацікавлення китайських інвесторів в українських ринках: відкритість та економічна свобода, збільшення ринкового потенціалу, успішні інвестиції в минулому; підписання Угоди про асоціацію з ЄС і подальше посилення євроінтеграційних процесів в Україні. Серед небезпек, пов'язаних з інвестиціями з Китаю слід перш за все відмітити підтримку деяких корупційних схем. Відповідно, подальша інвестиційна співпраця Китаю та України має спиратись на ефективну антикорупційну

програму уряду. Іншими необхідними заходами є активізація захисту прав інтелектуальної власності та посилення маркетингового супроводу для просування вітчизняної продукції на китайському ринку. Слід відзначити, що ефективним інструментом є не лише співпраця на урядовому рівні, але також на регіональному та місцевому.

Серед перешкод для розвитку міжнародної економічної співпраці між Україною та Китаєм назвемо наступні: недосконалість нормативно-правової бази, низький рівень взаємних офіційних візитів, посередники у торгівлі, коливання китайського ринку, мовні та культурні бар'єри тощо. Основні переваги України включають: сприятливе розташування, науково-технічний потенціал, відсутність політичних спорів.

Проведений аналіз форм співпраці та домінуючих тенденцій у зовнішньоекономічних відносинах між Україною та Китаєм дозволяє зробити висновок, що існуючі елементи співробітництва та перспективи його розвитку загалом відповідають як національним економічним інтересам України, так і зовнішньополітичному курсу України на євроінтеграцію. В контексті раціональних перспектив розвитку двосторонніх торговельних відносин з Китаєм необхідна розробка гармонізованої з партнерами стратегії диверсифікації експортно-імпорتنих операцій з метою протидії зовнішньоторговельній залежності від ЄС і РФ та поліпшення торговельного балансу за рахунок поглиблення торговельних відносин з країнами АТЕС, зокрема з Китаєм. Європейський Союз зацікавлений у концептуалізації та модернізації стратегії співпраці з Китаєм оскільки ця країна є регіональним лідером у Азії та другим торговельним партнером ЄС у міжнародній торгівлі. Формування і розвиток інституціональної бази стратегії співробітництва з КНР покращить конкурентні позиції економіки України, надасть додаткові інструменти впливу при проведенні переговорного процесу щодо євроінтеграційного процесу. Китай доцільно розглядати не тільки як важливого партнера та учасника інтеграційних угруповань, зокрема БРІКС, ШОС, АСЕАН, з окремими з яких Україна має економічні та політичні відносини, але і як окремий географічний вектор

зовнішньоекономічної діяльності на рівні з країнами ЄС. Саме завдяки співпраці з КНР Україна може уникнути деяких негативних наслідків євразійської інтеграції та прискорити свій вступ до ЄС. Крім того, сприятливою тенденцією відзначається участь двох країн у СОТ, як організації, яка мінімізує тарифні бар'єри.

Основні результати проведеного дослідження опубліковані в працях [484; 485; 486; 487; 488; 547; 548; 549; 550].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі запропоновано концептуальне розв'язання наукової проблеми щодо розкриття закономірностей економічної експансії Китайської Народної Республіки до країн, що розвиваються, за умов загострення впливу глобальної конкуренції.

1. Економічний підйом Китаю та політичні та геополітичні можливості, які впливають з цього, додають новий шар емпіричної складності та теоретичного виклику існуючим теоріям економічної експансії. Очевидно, що для аналізу стратегії КНР за останні 30 років доводиться поєднувати традиційні теоретичні погляди — наприклад, теорію гегемонічної стабільності та світ-системну теорію — які розглядають експансію в ліберально-інституціоналістичному аспекті, з поглядами неограмшіанців, які наголошують на поєднанні державної влади з соціально-економічною структурою капіталізму (питання, яке є надзвичайно актуальним при аналізі економічної моделі Китаю). Існують також різні підходи щодо трактування економічної експансії: по-перше, як процесу цілеспрямованої агресивної зовнішньоекономічної політики, яка зараз активно практикується деякими країнами, що розвиваються; по-друге, як пасивного накопичення економічного впливу, що виникає як «побічний ефект» при швидкому економічному зростанні. Міжнародна економічна експансія складається з кількох ключових елементів: поточного і прогнозованого розміру економіки країни та її зовнішньоекономічних операцій (для оцінки цього виміру експансії використовуються ринкові індикатори: обсяг ВВП, темпи зростання ВВП, обсяг основних зовнішньоекономічних операцій, відносна частка країни-лідера у зовнішньоекономічних операціях (торгівлі, інвестиціях тощо) третіх країн тощо); готовності окремих країн до міжнародної економічної кооперації і розробки та впровадження спільних домовленостей (міжнародних економічних норм) чи просування інші спільно узгоджені дії (для виміру використовуються такі показники як вектор Шеплі, індекс Бенжара, показник Колемана тощо); «м'якої

сили» (soft power), тобто позаекономічних методів впливу на конкурентів та партнерів.

2. В рамках формулювання основних характеристик стратегії глобальної економічної експансії Китаю визначено інструменти економічної експансії Китаю, що охоплюють п'ять таких сфер:

- інтенсивне зростання зовнішньоторговельних операцій;
- прямі закордонні інвестиції;
- ініціатива «Пояс і шлях»;
- багатосторонні фінансові установи;
- інтернаціоналізація юаня.

3. Етапи формування стратегії економічної експансії КНР можна розділити на дві великі групи: до 2010 року Пекін послідовно втілював на міжнародній арені стратегію «стриманого зростання», в рамках якої Китай нарощував участь у міжнародному поділі праці, здійснив перехід від економічної моделі «зграї гусей» на основі динамічних порівняльних переваг до нової горизонтальної регіональної інтеграції на чолі з Китаєм, став основним двигуном зростання регіональної торгівлі та економічної інтеграції, перетворившись врешті-решт на глобального лідера в міжнародній торгівлі товарами і другу за величиною економіку в світі. Від 2010 року Пекін несподівано став більш агресивним і безкомпромісним у своїй риториці і зовнішній політиці, облишив «стриману» стратегію і перейшов до стратегії «прагнення перемог», яка може бути описана як рішуче прагнення Китаю потужніше впливати на ситуацію у світі. Після 2010 року швидко зростаючий попит Китаю на енергоносії посилив конкуренцію і загострив конфлікти у світовій економіці, ринкові показники Китаю впливають на глобальні фінансові і сировинні ринки, китайська валюта збільшила свій вплив у регіональному і глобальному масштабі, а світові фінансові установи стали чутливими до монетарної політики Пекіна, а вплив прямих інвестицій з Китаю відчувається у всьому світі.

4. Для розуміння і теоретичного обґрунтування явища економічної експансії КНР слід враховувати специфічні взаємозв'язки, які склались у внутрішній

економіці країни, а саме вплив державного регулювання на прийняття рішень підприємствами щодо обсягів і напрямків міжнародної економічної експансії, зокрема, у вигляді ПЗІ. Цей вплив здійснюється не лише завдяки адміністративному регулюванню чи економічним інструментам політики, але також і за рахунок такого специфічного для Китаю каналу, як зрощення влади і бізнесу. Наявні емпіричні свідчення доводять, що політичні зв'язки відіграють важливу роль для діяльності компанії, зокрема для залучення фінансування, необхідного для зовнішньоекономічної діяльності. Особливо важливим їх вплив є у країнах з слабким інституційним середовищем.

5. У роботі презентовано розроблену автором теоретичну модель на основі дослідження Е. Гелпмана, яка зосереджується на впливі продуктивності та специфічного чинника – рівня політичних зв'язків підприємства на рішення щодо прямих закордонних інвестицій та на вибір місця для їхнього здійснення. З теорії випливає низка гіпотез, які у наступних розділах будуть емпірично перевірені:

1) зростання показника політичних зв'язків та зростання продуктивності збільшують ймовірність ПЗІ;

2) граничне значення продуктивності для ПЗІ є спадним за потенційним ринковим попитом країни-реципієнта, зростаючим за вхідними витратами для здійснення ПЗІ у країні, що приймає, та спадним за торговельними витратами;

3) підприємства з вищою продуктивністю з більшою ймовірністю будуть здійснювати ПЗІ та з більшою ймовірністю інвестуватимуть у країни з гіршими інвестиційними умовами, такими як малий ринок, високі витрати входу на ринок, нижчі торговельні витрати;

4) граничне значення політичних зв'язків для ПЗІ є спадним за потенційним попитом країни-реципієнта, зростаючим за витратами на вихід на ринок країни-реципієнта та спадними за торговельними витратами.

6. Від 2001 року з започаткуванням політики виходу на світові ринки поряд з приєднанням країни до СОТ і зростанням попиту на китайські товари у світі, починається стрімке зростання потоків ПЗІ Китаю, яке триває і досі. У міру послаблення урядового контролю за ПЗІ, вони починають все більше і більше

визначатися власними комерційними мотивами підприємств Китаю, а не урядовим політичним курсом. Щоб бути схваленими і здійсненими, проект ПЗІ в Китаї має відповідати двом критеріям: підприємство Китаю має вважати цей проект прибутковим і доцільним, а уряд має погодитися, що цей проект відповідає інтересам країни. Основні інвестори в зарубіжних країнах — це великі державні підприємства. Для них зацікавленість уряду може бути більш важливою, ніж економічні розрахунки. З урахуванням вагомості ролі уряду в економіці Китаю, ПЗІ слід розглядати як частину більшого процесу економічних реформ та політичної діяльності, а не як суто підприємницькі операції.

7. Особливості китайського процесу інтернаціоналізації вимагають додавання до загальної теорії іноземного інвестування кількох специфічних чинників: дуже швидка інтернаціоналізація; інтернаціоналізація, яка досягається через організаційні (а не технологічні) інновації; розвиток стратегічних інновацій, які дозволяють фірмам використовувати їх пізній прихід на ринок та периферійний статус як перевагу. Мотиви прямих закордонних інвестицій Китаю є надзвичайно багатогранними, але проаналізувавши дослідження і емпіричні свідчення ми пропонуємо виділити такі основні типи:

- 1) інвестиції з метою видобування природних ресурсів;
- 2) інвестиції з метою отримання доступу до ринку;
- 3) інвестиції з метою отримання доступу до стратегічних активів, таких як високі технології, бренди, мережі розподілу тощо;
- 4) інвестиції з метою диверсифікації;
- 5) інвестиції з метою підвищення ефективності.

8. Емпіричні результати з розроблених моделей підтверджують, що політичні зв'язки, поряд з продуктивністю, є важливим чинником, який впливає на рішення щодо здійснення ПЗІ для китайських фірм, офіційно зареєстрованих на біржі. Отримані результати підкріплюють виведені теоретичні гіпотези про те, що фірма з хорошими зв'язками з владою має більше шансів перетворитись на нове БНП порівняно з аналогічною фірмою без таких зв'язків. Результати також доводять, що людський капітал, виміряний через середній рівень освіти директорів, також є

важливим чинником, що впливає на ПЗІ фірми. Виведені теоретичні гіпотези щодо характеру впливу політичних зв'язків на ПЗІ через обмеження ліквідності і якість інституційного середовища, також знайшли своє підтвердження при емпіричному дослідженні. Результати аналізу доводять, що фірми більше виграють від існування політичних зв'язків, якщо вони розміщені на території з менш розвиненим фінансовим ринком, або мають вищі потреби у зовнішньому фінансуванні, що пов'язані з технологіями, притаманними їхній галузі. Основним каналом, через який політичні зв'язки впливають на ПЗІ визначено позичкове фінансування, що є результатом фінансових обмежень і великого обсягу початкових капіталовкладень, необхідних для здійснення фірмою ПЗІ вперше.

9. У роботі досліджено чинники, які впливають на вибір країни для здійснення ПЗІ китайськими БНП, за використання як мікро- так і макрохарактеристик. Результати доводять, що граничні політичні зв'язки є вищими для країн з вищими витратами на входження, що відповідає гіпотезі про те, що політичні зв'язки полегшують отримання зовнішнього фінансування в умовах обмежень ліквідності і високих витрат на входження. Аналіз показав існування сильних мотивів для БНП Китаю для входження у країни, добре забезпечені капіталом, кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами. БНП Китаю також з більшою ймовірністю інвестуватимуть у країни, в яких є міцні політичні зв'язки з Китаєм, виміряні через проекти гуманітарної допомоги, які пропонує Китай країнам — потенційним реципієнтам інвестицій

10. Ініціатива «Пояс та Шлях» може мати значний вплив на світову торгівлю та глобальний економічний розвиток у найближчі роки, забезпечити стратегічні можливості для Китаю і країн-учасниць, зміцнити економічні відносини між азійським і європейським континентом і відкрити шляхи до Африки і Південної Америки. Очікується, що Ініціатива «Пояс та Шлях» допоможе поліпшити транспортну, енергетичну та комунікаційну інфраструктуру в пов'язаних країнах у найближчі десятиліття, за умови втілення та фінансування державними та приватними інвестиційними ресурсами. Серед реальних наслідків ініціативи, суттєвими є також міркування щодо регіонального розвитку та геостратегічні

аспекти. У роботі розглянуто шість економічних коридорів та акцентовано, що за останні п'ять років залученість країн-учасниць зростає. Аналізуючи реакцію економічних показників Китаю на ініціативу «Пояс і шлях», можна дійти висновку, що промислове виробництво та дані про зайнятість сигналізують про продовження помірною зростання ВВП. При цьому виокремлено низку країн, для яких участь в Ініціативі може мати певні негативні наслідки і викликати опір експансії КНР.

Одним з найважливіших напрямків економічної експансії Китаю є регіон Латинської Америки та Африки. Наслідки від експансії Китаю є різними для різних країн регіону. З одного боку, Мексика, Центральна Америка та Карибський регіон зіткнулись з потужним припливом китайських товарів на ринок США, який звів нанівець усі переваги, які ці країни мали від угод про вільну торгівлю та спеціальних ініціатив для карибських держав. З іншого боку, Південна Америка, особливо Чилі стали основними бенефіціарами від зростаючого попиту на сировину. У роботі ми проаналізували емпіричні детермінанти ПЗІ Китаю в країнах Африки. Ці детермінанти включали класичні економічні чинники, деякі чинники, специфічні для відносин Китай-Африка та чинники китайської урядової політики, які позначаються на ПЗІ Китаю. Деякі з класичних економічних чинників підтвердили свою значимість для ПЗІ Китаю у Африку. Відповідно до стратегії пошуку ресурсів, на китайські ПЗІ впливає наявність корисних копалин в країні. Проте Китай не приймає рішення щодо вкладання інвестицій базуючись на обсягах виробництва енергії в країні. ПЗІ Китаю негативно реагують на зростання політичного ризику. Проте наше дослідження дозволяє зробити висновок, що зростання корупції в країні позитивно впливає на притік інвестицій з Китаю. Потрібно провести детальніший аналіз для більш чіткого розуміння взаємозв'язку між корупцією та інвестиціями у випадку Китаю та Африки.

11. Порівняння стратегій економічної експансії Китаю в Латинській Америці та Африці дає можливість викоремити ряд спільних рис: в сфері зовнішньоторговельних відносин домінує вивезення з регіонів сировини, експорт туди готової продукції, що призводить до значних торговельних дефіцитів в країн

регіону. ПЗІ зосереджені в галузях видобування природних ресурсів, або на пов'язаній інфраструктурі, тоді як інвестиції з обох регіонів в Китай практично відсутні. Обидва регіони зацікавлені не лише в інвестиціях у наукові розробки, але й у пов'язаному з ними трансфером технологій і досвіду. В обох регіонах Китай демонструє готовність Китаю до підписання більшої кількості двосторонніх угод про ЗВТ, а також готовність співпрацювати з будь-якими режимами. При цьому стратегії економічної експансії Китаю в країни Африки і Латинської Америки характеризуються також низкою відмінностей, пов'язаних зі специфікою економічного середовища країн регіонів. Так, зокрема, економічна експансія Китаю в Африці відбувається швидшими темпами і з мінімальними перешкодами, при цьому часто завдаючи збитків національній економіці країн-реципієнтів. Китай схильний завозити в Африку своїх робітників і підтримувати існуючі корупційні схеми, але при цьому розглядає цей регіон як потенційну виробничу базу. Співпраця з Китаєм для багатьох країн Африки стала поштовхом для економічного зростання. В Латинській Америці експансія розвивається значно повільнішими темпами, країни регіону за деякими винятками слабше прив'язані до Китаю, мають більш диверсифіковану географічну структуру зовнішньоекономічних зв'язків, краще захищають свої економічні інтереси. Однак регіон постраждав від процесів деіндустріалізації зумовлених нещодавніми високими цінами на сировинні товари, не зумівши використати їх для реформування і підвищення конкурентоспроможності своїх економік, також спостерігаються негативні процеси нелегальної міграції та трафіку наркотиків.

12. Зовнішньоекономічні стосунки України і КНР характеризуються деформованою структурою експорту та імпорту з низькою часткою високотехнологічної продукції в експорті та переважанням високотехнологічного імпорту над експортом. Проведене у розділі емпіричне дослідження дозволило виокремити наступні чинники, які сприяють посиленню зацікавлення китайських інвесторів в українських ринках: відкритість та економічна свобода, збільшення ринкового потенціалу, успішні інвестиції в минулому; підписання Угоди про асоціацію з ЄС і подальше посилення євроінтеграційних процесів в Україні.

Серед небезпек, пов'язаних з інвестиціями з Китаю слід перш за все відмітити підтримку деяких корупційних схем. Відповідно, подальша інвестиційна співпраця Китаю та України має спиратись на ефективну антикорупційну програму уряду. Серед перешкод для розвитку міжнародної економічної співпраці між Україною та Китаєм назвемо наступні: недосконалість нормативно-правової бази, низький рівень взаємних офіційних візитів, посередники у торгівлі, коливання китайського ринку, мовні та культурні бар'єри тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Список джерел, використаних у першому розділі

1. Борзенко О. О. Геоелектронічні імперативи функціонування фінансових ринків: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.02 / Борзенко Олена Олександрівна; Донец. нац. ун-т ім. Василя Стуса. – Вінниця, 2018. - 39 с.
2. Зварич Р. Є. Геоелектронічні детермінанти альтерглобалізації: монографія / Р. Є. Зварич. – Тернопіль : ТНЕУ, 2018. – 376 с.
3. Зварич Р.Є. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР/ Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко, Р.Є. Зварич // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7286>
4. Ошаров Роман. Путин о Казахстане: «У казахов не было государственности»//Голос Америки – Доступно з: <https://www.golos-ameriki.ru/a/putin-about-kazakhstan-osharov/2434090.html>
5. Сардак С. Е. Періодизація та прогноз глобальної динаміки розвитку людських ресурсів / С. Е. Сардак, В. Т. Сухотеплий // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 3-4. – С. 3 – 6.
6. Сардак С. Е. Перспективи соціально-економічного розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації / С. Е. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 217 – 2252 розділ
7. Сардак С. Е. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі / С. Е. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12. – С. – 132 – 139.
8. Українець Л. А. Еволюція концепцій циклічності в глобалізованій економіці/ Українець Л. А., Черняга Л. П. // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка – Львів, ЛНУ. – № 27, 2011 – С. 296–303.

9. Українець Л. А. Концепція сталого розвитку в зовнішньоторговельній політиці країн-членів ЄС. /Українець Л. А. //Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія міжнародні відносини. – № 3. 2009. – Луцьк, 2009. – С.177–183
10. Українець Л. А. Ініціатива «Пояс і Шлях» як основа нарощування економічної експансії Китаю/ Українець Лілія// Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство – 2019, Випуск 24, Частина 3 – С. 109–113
11. Якубовський С. О., Масленников Є. І., Белякова В. В. Принципи державного регулювання національної економіки в умовах глобалізації// Вісник ОНУ імені П Мечникова. – 2017. – № 2. – С. 65–68
12. Agnew, John. Hegemony: The New Shape of Global Power. – Philadelphia: Temple University Press, 2005
13. Agrawal Anup , Knoeber Charles R. Do Some Outside Directors Play a Political Role?//Journal of Law and Economics. – Apr., 2001. – Vol. 44, No. 1. – Pp.179-198.
14. Akamatsu, Kaname. “Wagakuni yomo kogyohin no susei [Trend of Japanese Trade in Woollen Goods]// Shogyo Keizai Ronso [Journal of Nagoya Higher Commercial School] 1935– #13. – P. 129–212.
15. Arrighi, Giovanni. Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century. London: Verso, 2008.
16. Arrighi, Giovanni. The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times. – London: Verso. 1994.
17. As The U.S. Sleeps, China Conquers Latin America.// Forbes - October 15, 2014. – Retrieved from: <http://www.forbes.com/sites/realspin/2014/10/15/as-the-u-s-sleeps-china-conquers-latin-america/>.
18. Axgnew John. Emerging China and Critical Geopolitics: Between World Politics and Chinese Particularity// Eurasian Geography and Economics. – 2010. – #51(5). P. 569–582.

19. Beijing's challenge to the world of Bretton Woods.// Financial Times - October 30, 2014. – Retrieved from: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/db2dcaf8-6042-11e4-88d1-00144feabdc0.html#axzz3lVvm7RvR>.
20. Bhattacharjee Rupak. Bangladesh, China, India and Myanmar-Economic Corridor: Ushering a new era of interconnectedness.// Indian Defence Review, - 2016 18 September. – Retrieved from: <http://www.indiandefencereview.com/spotlights/bangladeshchinaindiaandmyanmareconomiccorridorusheringaneweraofinterconnectedness/>
21. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. De los Andes a la Gran Muralla – 40 años de relaciones entre Chile y China, // Asia Pacific series. – Santiago, Chile: Ograma Publishers, 2019
22. Bieler Andreas, Morton Adam David. Theoretical and methodological challenges of neo-Gramscian perspectives in international political economy.// International Gramsci Society. – 2003. – Retrieved from: http://www.internationalgramscisociety.org/resources/online_articles/main/main.html
23. Blazquez-Lidoy J., Rodriguez J., Santiso J. Angel or devil?: China's trade impact in Latin American emerging markets. – Paris: OECD Development Centre – 2006
24. Blomstrom, M., Kokko A., Golberman S. Regional economic integration and FDI: The North American experience. - Working Paper Series in Economics and Finance. – 1998. – No. 269. – Economic Research Institute, Stockholm School of Economics, Stockholm, Sweden.
25. Blonigen Bruce. A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants// Atlantic Economic Journal, - 2005. -#33(4). – Pp. 383–403.
26. Boisot M., Child J. From fiefs to clans and network capitalism: Explaining China's emerging capitalism order// Administrative Science Quarterly, - 1996, #41 – P. 600–628;
27. Boubakri Narjess, Cosset Jean-Claude, Walid Saffar. Political Connections of Newly Privatized Firms// Journal of Corporate Finance, - 2008. - #14. – Pp. 654–673.

28. Braudel, Fernand. *Capitalism and Material Life 1400–1800*. - London: Fontana/Collins, 1974.
29. Calleo, David. *Beyond American Hegemony*. – New York: Basic Books, 1987
30. Cheow E. T. Ch. *China as the Center of Asian Economic Integration*.// The Jamestown Foundation. *China Brief*. – 2004. – #4(15) – P. 3–4.
31. Child J., Rodrigues S. *The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension?*// *Management and organization review* – 2005, – #1(3) – Pp. 381–410.
32. China, New Zealand agree to deepen comprehensive strategic partnership// *Chinanews*. – Retrieved from: <http://finance.chinanews.com/cj/2013/09--~10/5265231.shtm> l
33. China-ASEAN trade volume hits record high in 2017//*Xinhua* - Retrieved from: http://www.xinhuanet.com/english/2018-01/28/c_136931519.htm
34. *China-Latin America Economic Bulletin* – 2018. – Retrieved from: <https://www.bu.edu/gdp/2018/04/04/2018-china-latin-america-economic-bulletin/>
35. *China-Latin America Finance Database, Interamerican Dialogue*, accessed January 10, 2016, http://thedialogue.org/map_list
36. Chinese President Xi Jinping greets Sri Lanka's new President Maithripala Sirisena//*The Economic Times* – Retrieved from: [//economictimes.indiatimes.com/articleshow/45832362.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst](http://economictimes.indiatimes.com/articleshow/45832362.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst)
37. Cox R. W. *Social forces, states and world orders: beyond international relations theory* // *Millennium: Journal of International Studies*. 1981. № 10(2). P. 126–155.
38. Cox R. *Gramsci, Hegemony and International Relations: An Essay in Method*. // *Millennium: Journal of International Studies*. 1983. № 12 (2). P. 62–75.
39. Cox R. *Production, Power, and World Order: Social Forces in the Making of History*. New York: Columbia University Press, 1987.

40. Cox, Robert. The Forum: Hegemony and Social Change. // *Mershon International Studies Review*. 1994. № 38 (2). P. 366–367.
41. Dollar D., Thornton J. L. United States-China Two-way Direct Investment: Opportunities and Challenges // Brookings Institution. Retrieved from: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/us-china-two-way-direct-investment-dollar.pdf>
42. Doing Business 2017. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Chapters/DB17-Country-Tables.pdf>
43. Drezner D. W. *The System Worked: How The World Stopped Another Great Depression*. New York : Oxford University Press, 2014.
44. Evan E. R. *China on the Ground in Latin America: Challenges for the Chinese and Impacts on the Region*, New York: Palgrave-Macmillan, 2014.
45. Evan E. R. *Chinese Organized Crime in Latin America* // *Prism*. 2012. Vol. 4. № 1, Decem. 1. P. 67–77.
46. Ferchen Matt, Garcia-Herrero, Alicia, Nigrinis, Mario. *Evaluating Latin America's Commodity Dependence on China*. Hong Kong: BBVA Research International Finance Centre, 2013.
47. Ferguson N., Schularick M. Chimerical? Think Again // *The Wall Street Journal*. Retrieved from: <http://www.wsj.com/articles/SB117063838651997830>
48. Frank A.-G. *Re-Orient*. Berkeley: University of California Press. 1998
49. Gill N. China Rescues Ecuador Budget From Deeper Cuts as Crude Drops // *Bloomberg*. Retrieved from: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-01-13/china-rescues-ecuador-budget-from-deeper-cuts-as-crude-drops-1->
50. Gill Nathan. Ecuador Enters Recession as China Loans Fail to Offset Oil // *Bloomberg*. Url <https://www.bloomberg.com/news/articles/2015-09-30/ecuador-enters-recession-as-china-loans-fail-to-offset-oil-slump>
51. Gill S. *Power and Resistance in the New World Order*. Basingstoke: Palgrave, 2003.

52. Gill S., Law D. Global Hegemony and the Structural Power of Capital // *International Studies Quarterly*. 1989. № 33 (4). P. 475–99.
53. Gill S. Globalisation, Market Civilization and Disciplinary Neoliberalism // *Millennium: Journal of International Studies*. 1995. № 24 (3), P. 399–423.
54. Gilpin R. *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press, 1987.
55. Gilpin R. *The Politics of Transnational Economic Relations*. // *Transnational Relations and World Politics* / R. O. Keohane and J. S. Nye (eds.). Cambridge: Harvard University Press, 1972. P. 48–69.
56. Gilpin, Robert. *War and Change in World Politics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981
57. Gonçalves A. M.A. A Contesting State: China's support of regional cooperation as an affirmative response to the rifts of globalization // Special Session SS01.710 of the IPSA Congress, July 12–16. 2009. Santiago, Chile. Retrieved from: http://paperroom.ipsa.org/papers/paper_1416.pdf.
58. Gramsci A. *Selections from the Prison Notebooks of Antonio Gramsci-Smith*. New York: International. 1971.
59. Greenspan A. *The Current Asia Crisis and the Dynamics of International Finance* // Testimony before the Committee on Banking and Financial Services. US House of Representatives. January 30, 1998.
60. Griswold Alison. *Uber's Biggest Rival in China Found a Brilliant Way to Screw With It in America*. Retrieved from: <https://slate.com/technology/2015/09/ubers-biggest-rival-in-china-didi-kuaidi-is-backing-lyft.html>
61. Grunberg I. Exploring the «Myth» of Hegemonic Stability // *International Organization*. 1990. № 44 (3). P. 431–477.
62. Guzzini S. *Realism in International Relations and International Political Economy*. London: Routledge, 1998.
63. Harvey D. *The New Imperialism*. Oxford: Oxford University Press. 2005

64. Henisz W.J.. The Institutional Environment for Economic Growth, Economics and Politics – 2000. - vol. 12, no. 1, - pp 1-31
65. Higgins A., Sanger D. E. 3 European Powers Say They Will Join China-Led Bank // The New York Times. 2015, March 17. Retrieved from: http://www.nytimes.com/2015/03/18/business/france-germany-and-italy-join-asian-infrastructure-investment-bank.html?_r=1
66. Hirschman A. O. National Power and the Structure of Foreign Trade. Berkeley: University of California Press, 1980.
67. Huang, Yanghua, Zhang, Yongsheng. East Asia economic integration and its impact on the Chinese economy // Regional Integration, Economic Development and Global Governance/Ulrich Volz (ed.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2011.
68. Huiyun, Feng. Is China a Revisionist Power? // Chinese Journal of International Politics, 2009. Vol. 2. № 3. P. 313–334.
69. Ikenberry G. John. American Grand Strategy in the Age of Terror // Survival. 2001. № 43 (4). P. 19–34.
70. Ikenberry G. J., Kupchan Ch. Socialization and Hegemonic Power // International Organization. 1990. № 44 (3). P. 283–315.
71. Ikenberry G. J. After Victory. Princeton: Princeton University Press, 2001
72. Ikenberry G. J. American Power and the Empire of Capitalist Democracy // Review of International Studies. 2001. № 27. P. 191–212.
73. Ikenberry G. John. Illusions of Empire: Defining the New American Order. // Foreign Affairs. 2004. № 83 (2). P. 144–154.
74. Ikenberry, G. J. Institutions, Strategic Restraint, and the Persistence of American Postwar Order // International Security. 1998. № 23 (3). P. 43–78.
75. Kahler M. Economic Crisis and Global Governance: The Stability of a Globalized World. // Politics in the New Hard Times: The Great Recession in Comparative Perspective. Cornell University Press, 2013
76. Keohane R. O. After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy. Princeton: Princeton University Press, 1984.

77. Keohane R. O. The Theory of Hegemonic Stability Theory and Changes in International Economic Regimes, 1967–1977 // Change in the International System / O. R. Holsti, R. M. Siverson, A. L. George (eds.). Boulder : Westview, 1980. P. 131–162.
78. Keohane Robert O., Joseph S. Nye (eds.) Transnational Relations and World Politics. Cambridge: Harvard University Press, 1972.
79. Kindleberger Ch. Dominance and Leadership in the International Economy: Exploitation, Public Goods and Free Riders // International Studies Quarterly. 1981. № 25 (2). P. 242–254.
80. Kindleberger Ch. International Public Goods without International Government. // American Economic Review. 1986. № 76 (1). P. 1–12.
81. Kindleberger Ch. The World in Depression 1929–1939. Berkeley: University of California Press. 1973
82. Kirshner J. American Power After The Financial Crisis. New York: Cornell University Press, 2014.
83. Krasner S. D. American Policy and Global Economic Instability. // America in a Changing World Political Economy /W.P. Avery and D.P. Rankin (eds.). New York: Longman, 1982. P. 29–48.
84. Krasner, Stephen D. State Power and the Structure of International Trade. // World Politics. 1976. № 28 (3). P. 317–343
85. Lacher H. Beyond Globalization: Capitalism, Territoriality and the International Relations of Modernity. London: Routledge, 2006.
86. Lake D. A. Leadership, Hegemony, and International Political Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential? // International Studies Quarterly. 1993. № 37 (4). P. 459–489.
87. Latham R. The Liberal Moment: Modernity, Security and the Making of the Postwar International Order. New York: Columbia University Press, 1997
88. Li Minqi. The Rise of China and The Demise of The Capitalist World Economy. New York : Pluto Press, 2008.

89. Li Xing, Shaw Timothy M. Same Bed, Different Dreams' and 'Riding Tiger' Dilemmas: China's Rise and International Relations/Political Economy // Journal of Chinese Political Science. 2014. № 19 (1). P. 69–93.

90. Li Xing. Conceptualizing the nexus of 'Interdependent Hegemony' between the existing and the emerging world orders. // Fudan Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. № 7(3). P. 343–362.

91. Li Xing. East Asian Regional Integration: From Japan-led «Flying-geese» to China-centred «Bamboo Capitalism» // Working paper of Center for Comparative Integration Studies, Aalborg University. 2007.

92. Machiavelli N. The Prince. New York: W.W. Norton. 1977.

93. McKeown, Timothy J. Hegemonic Stability Theory and Nineteenth Century Tariff Levels in Europe // International Organization. 1983. № 37. P.73–91.

94. Mearsheimer, John J. The Tragedy of Great Power Politics. W. W. Norton: New York, 2001.

95. Morton Adam. Unravelling Gramsci: Hegemony and Passive Revolution in the Global Economy. London : Pluto Press, 2007.

96. Nash John. The Bargaining Problem/ John Nesh// Econometrica. - 1950. - # 18 (2). – pp. 155–162

97. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. - The Political Economy of Institutions and Decisions, - Cambridge University Press, Cambridge, 1990

98. Olson Stephen, Prestowitz, Clyde. The Evolving Role of China in International Institutions. // A research report prepared for the US-China Economic and Security Review Commission. 2011. Retrieved from: <http://origin.www.uscc.gov/sites/default/files/Research/TheEvolvingRoleofChinainInternationalInstitutions.pdf>

99. Panda A. China's Sri Lankan Port Ambitions Persist // The Diplomat. Retrieved from: [http:// thediplomat.com/2015/07/chinas-sri-lankan-port-ambitions-persist/](http://thediplomat.com/2015/07/chinas-sri-lankan-port-ambitions-persist/)

100. Panitch, Leo, Gindin, Sam. *Global Capitalism and American Empire*. // *Socialist Register*/ L. Panitch and C. Leys (eds.). London: Merlin Press, 2004.
101. Patrick S., Egel N. *Economic Coalition of the Willing* // *Foreign Affairs*. Retrieved from: [https:// www.foreignaffairs.com/articles/2015-03-11/economic-coalition-willing](https://www.foreignaffairs.com/articles/2015-03-11/economic-coalition-willing)
102. Pearson M. M. *The Major Multilateral Economic Institutions Engage China*. Chapter 9 // *Engaging China: The Management of an emerging power*. New York: Routledge, 1999. P 207–229.
103. Pereira C., Neves J. *Brazil and China: South-South Partnership or North-South Competition?* // *Foreign Policy at Brookings*. 2011, Policy paper number 26. P. 4. Retrieved from: [http:// www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2011/4/03-brazil-china-pereira/03_brazil_china_pereira.pdf](http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2011/4/03-brazil-china-pereira/03_brazil_china_pereira.pdf).
104. Perroni C., Whalley J. *How Severe is Global Retaliation Risk under Increasing Regionalism?* Perroni C., Whalley J. // *American Economic Review*, - 1996. -vol. 86, iss. 2, - pp 57-61.
105. Pistor K. *The Evolution of Legal Institutions and Economic Regime Change*, - Max Planck Institute for Foreign and Comparative Private Law, - Hamburg, Germany, 1999
106. Poncet S., Steingress W., Vandenbussche Hylke. *Financial Constraints in China: Firm-level Evidence* // *China Economic Review*. Sept. 2010. Vol. 21. Issue 3. P. 411–422.
107. Robinson W. I. *Social Theory and Globalization: The Rise of the Transnational State* // *Theory and Society*. 2001. № 30 (2). P. 157–200.
108. Robinson W. I. *A Theory of Global Capitalism: Production, Class, and State in the Transnational World*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2004.
109. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. *Institutions Rule: the Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development* // *National Bureau of Economic Research*. 2002. Working Paper no. 9305, Cambridge, MA.
110. Ruggie John. *Constructing World Polity: Essays on International Organization*. London: Routledge, 1998.

111. Rupert M. *Ideologies of Globalization: Contending Visions of a New World Order*. London: Routledge, 2000.
112. Rupert M. *Producing Hegemony: State/Society Relations and the Politics of Productivity in the United States* // *International Studies Quarterly*. 1990. № 34 (4). P. 427–456.
113. Rupert M. *Producing Hegemony: The Politics of Mass Production and American Global Power*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
114. Sakakibara E. *Reform of the International Financial System* // *Speech*. Manila Framework Meeting. Melbourne, Australia, March 26, 1999.
115. Saull R. *The Cold War and After*. London: Pluto Press, 2007.
116. Schweller Randall, Xiaoyu Pu. *After Unipolarity: China's Visions of International Order in an Era of US Decline*. // *International Security*. 2011. Vol. 36. № 1. P. 41–72
117. Shepard W. *Beijing to the world: Don't call the Belt and Road Initiative OBOR*. // *Forbes*. 2017, 1 August. Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/wadeshepard/2017/08/01/beijing-to-the-world-please-stop-saying-obor/#565cb16c17d4>
118. Skocpol T. *Wallerstein's World Capitalist System: A Theoretical and Historical Critique* // *American Journal of Sociology*. 1977. № 82 (5). P. 1075–1090.
119. Soederberg S. *Global Governance in Question*. London : Pluto Press, 2006.
120. *South Korea: Trade Statistics*. Retrieved from: <https://globaledge.msu.edu/countries/south-korea/tradestats>
121. Spetalnick M., Palmer D. *Obama to China: Behave like a «grown up»* // *Reuters*. 2011, November 14. Retrieved from: <http://www.reuters.com/article/2011/11/14/us-apec-idUSTRE7AB12920111114>
122. Stein A. A. *The Hegemon's Dilemma: Great Britain, the United States and the International Economic Order* // *International Organization*. 1984. № 38 (2). P. 355–386.
123. Strange Susan. *Retreat of the State*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

124. Strange S. *States and Markets*. London: Pinter, 1988
125. Strange S. *The Persistent Myth of Lost Hegemony*. // International Organization. 1987. № 41 (4). P. 551–574.
126. System. Department of Political Science, Centre for International Studies, University of Toronto, 2016. Retrieved from: <https://tspace.library.utoronto.ca/html/1807/4865/china4.htm>.
127. Teschke B. *The Myth of 1648*. London: Verso, 2003.
128. *The World Factbook* // Central Intelligence Agency. Retrieved from:
129. Wallerstein I. *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
130. Wallerstein I. *The Modern World-System*. New York: Academic Press, 1974.
131. Wallerstein I. *The Politics of the World-Economy: The States, the Movements and the Civilizations*. // Cambridge: Cambridge University Press, 1984.
132. Wallerstein I. *The Rise of East Asia, or The World-System in the Twenty-First Century*. 1997. Retrieved from: <http://www.binghamton.edu/fbc/archive/iwrise.htm>.
133. Wallerstein I. *World-Systems Analysis: An Introduction*. Durham: Duke University Press, 2004.
134. Walters R. Fact: In 2017, the U.S. and China Traded \$711 Billion Worth of Goods and Services. Retrieved from: <https://nationalinterest.org/blog/the-buzz/fact-2017-the-us-china-traded-711-billion-worth-goods-24893>
135. Wang Hongying. From «Taoguang Yanghui» to «Yousuo Zuowei»: China's Engagement in Financial Minilateralism. // *Cigi Papers*. 2014. № 52.
136. Whalley John. *Shifting Economic Power*. / John Whalley - Centre for International of Governance Innovation and CESifo. - Munich, Germany, 2018. – 46 p.
137. Whalley J., Yu J., Zhang Sh. Trade Retaliation in a Monetary-Trade Model / Whalley J., Jun Yu & Shunming Zhang // *Global Economy Journal*, - 2018. - Volume 12, Issue 1, - Available from: <https://doi.org/10.1515/1524-5861.1701>.

138. Why China is creating a new «World Bank» for Asia // *The Economist*. 2014. Nov. 11. Retrieved from: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2014/11/economist-explains-6>
139. Wong J. A China-centric Economic Order in East Asia. // *Asia Pacific Business Review*. 2013. № 19(2). P. 286–296.
140. World Bank. «Global Development Horizons 2011 — Multipolarity: The New Global Economy». 2011. May 17. Retrieved from: <http://go.worldbank.org/CGCVGAPR20>
141. World GDP // *The Economist*. 2013, September 21. Retrieved from: <http://www.economist.com/news/economic-and-financial-indicators/21586611-world-gdp>.
142. World GDP // *The Economist*. 2015, March 21. Retrieved from: <http://www.economist.com/news/economic-and-financial-indicators/21646778-world-gdp>.
143. Wyatt-Walter Andrew. *The United States and Western Europe: The Theory of Hegemonic Stability // Explaining International Relations since 1945* / N. Woods (ed.). Oxford: Oxford University Press, 1996. P. 126–154.
144. Xie Zhihai. The Rise of China and Its Growing Role in International Organizations // *ICCS Journal of Modern Chinese Studies*. 2011. № 4(1). P. 85–96. Retrieved from: <http://iccs.aichi-u.ac.jp/archives/report/038/5099f0477e37a.pdf>.
145. Yan Xuetong. From Keeping a Low Profile to Striving for Achievement // *The Chinese Journal of International Politics*. 2014. № 7(2). P.153–184.
146. Yue Qu et al. Flying geese in China // *East Asia Forum*. 2012, November 22. Retrieved from: <http://www.eastasiaforum.org/2012/11/22/flying-geese-in-china/>.
147. Zvarych Roman. Development paradoxes of globalization//*Contemporary Economy Review*. – 2018 - #9, Issue 3. – P.1-9
148. 习近平会见«元老会»代表团 // *Xinhua*. Retrieved from: http://news.xinhuanet.com/fortune/2014~06/21/c_1111251750.htm
149. 央行已就«4月1日起降准»谣言致函公安机关. Retrieved from: http://finance.sina.com.cn/stock/t/2015~12~15/do_c~ifxmpnqi6520057.shtm 1

150. 永诚保险陷三年来最大亏损 车险业务遭遇吐槽. Retrieved from: <http://finance.caijing.com.cn/20150612/3904422.shtml>
151. 白银价格走势中期多空分水岭 // Forex. Retrieved from: <http://forex.cngold.org/c/2015~11~02/c3663001.html>
152. 这些重大问题，习近平的回答掷地有声. Retrieved from: http://www.ce.cn/xwzx/gnsz/szyw/201904/02/t20190402_31786554.shtml

Список джерел, використаних у другому розділі

153. Петухова О. М. Інвестування [текст] навч. посіб. / О. М. Петухова. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 336 с.
154. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища [Текст] : монографія / Макогон Ю. В. [та ін.] ; [під ред. Т. В. Орехової] ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк : [Норд Пресс], 2011. – 652 с.
155. Сльозко О. О. Проблеми, що виникають при регулюванні взаємовідносин між країнами з ризиковою економікою та ТНК, і шляхи їх вирішення / О.О. Сльозко (О.О. Борзенко) // Зб. наук. праць. Вип. 59 / Відп. ред. О.В. Плотников. – К.: ІСЕМВ НАН України. – 2008. – С. 30–36
156. Українець Л. Вплив міжнародної міграції на розвиток торгівлі та прямого іноземного інвестування між Китаєм та країнами Африки//Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2014. – Випуск 51. – С. 429–437.
157. Українець Л. А. Вплив політичних зв'язків підприємств Китаю на здійснення ними прямих закордонних інвестицій/ Лілія Українець// Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2016. – Випуск 39. – С. 261–277.
158. Українець Л. А. Роль міграції у формуванні міжнародних економічних зв'язків Китаю з країнами Європи// Вісник Хмельницького національного університету – 2014. – № 6, Т. 1 – С. 79–85.

159. Українець Л. А. Теоретичне моделювання впливу політичних зв'язків підприємств Китаю на здійснення ними прямих закордонних інвестицій/ Л. А. Українець// Глобальні та національні проблеми економіки – Випуск 19, 2017. – Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського – С. 60–66.
160. Українець Л. А. Теоретичні засади зростання прямих іноземних інвестицій розвинених країн і країн, що розвиваються, в умовах глобалізації/ Українець Лілія//Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини» – 2018, № 44. – С. 319–335.
161. Adhikari Ajay; Derashid Chek, Zhang Hao. Public policy, political connections, and effective tax rates: Longitudinal evidence from Malaysia.// *Journal of Accounting and Public Policy*. – 2006. – № 25. – P. 574–595.
162. Aggarwal R., Weekly J. K. Foreign operations of Third World multinationals: A literature review and analysis of Indian companies// *The Journal of Developing Areas*, – 1982. – Vol.17, No.1. – Pp. 13–30.
163. Aliber R. Z. A theory of direct foreign investment// *The International Corporation.*/ C. P. Kindleberger (ed.). – MIT Press, Cambridge, MA, United States, 1970
164. Amendolagine V., Boly A., Caniglio N. FDI and local linkages in developing countries: Evidence from sub-Saharan Africa//*Development Policy, Statistics and Research Branch Working Paper*. – No. 7/2012. – UNIDO, Vienna, 2012.
165. Anwar I., Mughal M. The role of diaspora in attracting Indian OFDI// *International Journal of Social Science*. – 2013. – Vol. 40, No. 11.
166. Avendano Rolando, Melguizo Angel, Miner Sean. Chinese FDI in Latin America: New Trends with Global Implications. –Washington: Atlantic Council – Available at: <https://publications.atlanticcouncil.org/china-fdi-latin-america/>
167. Bai Chong-En, Jiangyong Lu , Zhigang Tao. Property Rights Protection and Access to Bank Loans: Evidence from Private Enterprises in China// *Economics of Transition*. – 2006. – Volume 14 (4). – P. 611–628.
168. Baldwin R., Forslid E. R., Haaland J. J. Investment creation and diversion in Europe // *The World Economy*, 1996. – Vol. 19, No. 6.

169. Bandelj Nina. Embedded Economies: Social Relations as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe// *Social Forces*, - December, 2002. – Vol. 81 No.2. – Pp. 411–444.
170. Belderbos Rene, Sleuwaegen Leo. Japanese Firms and the Decision to Invest Abroad: Business Groups and Regional Core Networks//*The Review of Economics and Statistics*, - May 1996. – Vol. 78. No. 2. – Pp. 214–220.
171. Brooke James. With Russia on the Sidelines, China Moves Aggressively into Ukraine//*Atlantic Council*. – 2018. – Retrieved from: <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/with-russia-on-the-sidelines-china-moves-aggressively-into-ukraine>
172. Buckley P., Casson M. The future of multinational enterprise. – London: McMillan, 1976;
173. Buckley P. J.; Clegg L Jeremy; Cross Adam R; Liu Xin; Voss Hinrich and Zheng Ping. The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment// *Journal of International Business Studies*. – 2007. - # 38. – Pp. 499–518.
174. Buthe T., Milner H. V. The politics of FDI into developing countries: Increasing FDI through international trade agreements?// *American Journal of Political Science*. – 2008. – Vol. 52, No. 4.
175. Caves R.E. International corporations: The industrial economics of foreign investment// *Economica*. – 1971. – Vol. 38, No. 149.
176. Chaney T. Liquidity Constrained Exporters. / Thomas Chaney - working paper, University of Chicago, July, 2005.
177. Chang R., Katlani L., Loayza N. Openness can be good for growth: The role of policy complementarities. – NBER Working Paper No. 11787. – National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States, 2005
178. Charumilind Chutatong; Kali Raja , Wiwattanakantang Yupana. Connected Lending: Thailand before the Financial Crisis // *Journal of Business*. – Jan 2006. – Vol.79 Issue 1. – Pp. 181–217.

179. Chen E. K. Y. Hong Kong multinationals in Asia: Characteristics and objectives // *Multinational from Developing Countries* / K. Kumar and M. McLeod (eds.). – D. C. Heath and Co., Lexington, MA, 1981.
180. Chen, Maggie Xiaoyang and Michael O. Moore, “Location Decision of Heterogeneous Multinational Firms”, *Journal of International Economics* 80 (2010), Pp. 188–199.
181. China Statistical Yearbook, 2018.
182. China's FOCAC Financial Package for Africa 2018: Four Facts – Retrieved from: <http://www.chinaafricarealstory.com/2018/09/chinas-focac-financial-package-for.html>
183. Choi Eun Kyong , Zhou Kate Xiao. Entrepreneurs and Politics in the Chinese Transitional Economy: Political Connections and Rent-seeking// *The China Review*. – fall 2001. – Vol. 1 No. 1, – Pp. 111–135.
184. Claessens Stijn, Feijen Erik, Laeven Luc. Political Connections and Preferential Access to Finance: The Role of Campaign Contributions// *Journal of Financial Economics*. – June 2008. – Vol. 88, Issue 3. – Pp. 554–580.
185. Cohen B. *Multinational Firms and Asian Exports*. New Haven : Yale University Press, 1975.
186. Cull R., Lixin C. X. Institutions, Ownership, and Finance: the Determinants of Profit Reinvestment among Chinese Firms // *Journal of Financial Economics*. 2005. № 77. P. 117–146.
187. De Mello L.R. Foreign direct investment in developed countries and growth: A selective survey // *The Journal of Development Studies*. 1997. Vol. 134. № 1.
188. Dunning J. Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. London : McMillan, 1977.
189. Dunning J. H. Explaining changing patterns of international production: In defense of the eclectic theory // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 1979. Vol. 41. № 4.
190. Dunning J. H. *International Production and the Multinational Enterprise*. London: George Allen and Unwin, 1981.

191. Dunning J. H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? // *Journal of International Business Studies*. 1998. Vol. 29. № 1.
192. Dunning J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison Wesley, Wokingham, United Kingdom. 1992.
193. Dunning J. H. *The Distinctive Nature of Multinational Enterprise*. London : George Allen and Unwin, 1974.
194. Dunning, J. H. The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions // *Journal of International Business Studies*. 1988. Vol. 19. № 1.
195. Dunning, J. H. The European internal market programme and inbound foreign direct investment // *Journal of Common Market Studies*. 1997. Vol. 35. № 1.
196. Dunning J. H. *The Globalization of Business*. London: Routledge, 1993.
197. Dunning J. H. *The Multinational Enterprise*. London: George Allen and Unwin, 1971.
198. Dunning J. H. Towards an eclectic theory of international production // *Journal of International Business Studies*. 1980. Vol. 11. № 1.
199. Dunning J. H., Hesselborn P. O., Wijkman P. J. (eds.). *Trade location of economic activity and the MNE: A search of an eclectic approach* // *The International Allocation of Economic Activity*. London : Macmillan, 1977.
200. Dunning J. H. Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach // *Weltwirtschaftliches Archive*. 1981. Vol. 119. P. 30–64.
201. Faccio M., Masulis R. W., McConnell J. J. Political Connections and Corporate Bailouts // *The Journal of Finance*. Dec. 2006. Vol. LXI. № 6.
202. Faccio M. Differences between Politically Connected and Non-Connected Firms: A Cross Country Analysis. Memo, Purdue University, August 2009.
203. Faccio M. Politically Connected Firms // *American Economic Review*. March 2006. Vol. 96. № 1. P. 369–386.
204. Fisman Raymond. Estimating the Value of Political Connections // *American Economic Review*. 2001. № 91. P.1095–1102.

205. Foreign Investment Agency. The Impact of the US-Vietnam Bilateral Trade Agreement on Overall and US Foreign Direct Investment in Vietnam. Ministry of Planning and Investment. Hanoi, National Political Publisher, 2005
206. Froot K. A., Stein J. M. Exchange rate and foreign direct investment: An empirical capital market approach // The Quarterly Journal of Economics. 1991. vol. 106, № 4.
207. Ghymn Kyung-II. Multinational Enterprises from the Third World // Journal of International Business Studies. Autumn, 1980. Vol. 11. № 2. P. 118–122.
208. Goldman E., Rocholl J., Jongil S. Does Political Connected Boards Affect Firm Value? // The Review of Financial Studies. 2009. Vol. 22. № 6. P. 2331–2360.
209. Han C. Min, Brewer Thomas L. Foreign Direct Investments by Korean Firms: an Analysis with FDI Theories // Asia Pacific Journal of Management. 1987, January. Vol. 4. № 2.
210. Helpman E., Melitz M. J., Yeaple S. R. Export versus FDI with heterogeneous firms // American Economic Review. March, 2004. Vol. 94. P. 300–316.
211. Helpman, E. A simple theory of international trade with multinational corporations // The Journal of Political Economy. 1984. Vol. 92. № 3.
212. Helpman E., Melitz M., Yeaple S. R. Export versus FDI — NBER Working Paper Series № 9439. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States. 2003.
213. Hericourt J., Poncet S. FDI and Credit Constraints: Firm Level Evidence in China // CEPII. Working paper № 2007-11.
214. Hillman A. J. Politicians on the Board of Directors: Do Connections Affect the Bottom Line? // Journal of Management. 2005. № 31. P. 464–481.
215. Hirsch S. An international trade and investment theory of the firm // Oxford Economic Papers, New Series. 1976. Vol. 28. № 2.
216. Hymer S. H. The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. MIT Press, Cambridge, MA, United States. 1976.

217. IMF (International Monetary Fund). Glossary of foreign direct investment terms. Washington, DC: International Monetary Fund, 1993. Retrieved from: <https://www.imf.org/external/np/sta/di/glossary.pdf>

218. IMF (International Monetary Fund). International Financial Statistics Yearbook. Washington, DC: International Monetary Fund, 2000. Retrieved from: <http://www.imf.org/external/data.htm>

219. Jaumotte F. Foreign direct investment and regional trade agreements: The market size effect revisited // IMF Working Paper. № 04/206. International Monetary Fund, Washington, D.C. 2004.

220. Johnson S., Mitton T. Cronyism and Capital Controls: Evidence from Malaysia // Journal of Financial Economics. 2003. № 67. P.351–382.

221. Khwaja A. I., Atif M. Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market // Quarterly Journal of Economics. Nov. 2005. Vol. 120 Issue 4. P.1371–1411.

222. Kindleberger C.P. American Business Abroad. Yale University Press, New Haven, CT, United States, 1969.

223. Knickerbocker F. T. Oligopolistic reaction and multinational enterprise. Division of Research, Harvard University, Cambridge, MA, United States, 1973.

224. Kojima K., Ozawa T. A macroeconomic approach to foreign direct investment // Hitotsubashi Journal of Economics, 1973. Vol. 14. № 1.

225. Kojima K., Ozawa T. International trade and foreign investment: Substitutes or complements // Hitotsubashi Journal of Economics. 1975. Vol. 16, № 1.

226. Kojima K., Ozawa T. Towards a theory of industrial restructuring and dynamic comparative advantage // Hitotsubashi Journal of Economics. 1985. Vol. 26. № 2.

227. Kumar K. McLeod M. Multinationals from Developing Countries. D. C. Heath and Co., Lexington, MA, United States, 1981.

228. Kumar K. Third World multinationals: A growing force in international relations // International Studies Quarterly, 1982. Vol. 26. № 3.

229. Lecraw D. L. Direct investment by firms from less developed countries // Oxford Economic Papers. 1977. Vol. 29. № 3.
230. Lemfalussy A. Investment and Growth in Mature Economies. Basil Blackwell and Mott, Oxford, United Kingdom, 1961
231. Li Hongbin, Lingsheng Meng, Junsen Zhang. Why Do Entrepreneurs Enter Politics? Evidence from China // Economic Inquiry. July 2006. Vol. 44. № 3. P. 559–578.
232. Li Hongbin, Lingsheng Meng, Qian Wang, Li-An Zhou. Political Connections, Financing and Firm Performance: Evidence from Chinese Private Firms // Journal of Development Economics. 2008. № 87. P. 283–299.
233. Lipsey R. E., Feenstra R. C., Hahn C. H., Hatsopoulos G. N. The role of foreign direct investment in international capital flows // International capital flows. University of Chicago Press, 1999. P. 307–362.
234. Manova K. Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade. NBER Working Paper 14531. December 2008.
235. Markusen J. R. Multinational, multi-plant economies and the gains from trade // Journal of International Economics. 1984. Vol. 16. № 3/4.
236. Mayes D. G. EC trade effects and factor mobility // Britain within the European Community: The Way Forward /A. M. El-Agraa (ed.). Macmillan, London, 1983.
237. Melitz Marc. The Impact of Trade on Aggregate Industry Productivity and Intra-Industry Reallocations // Econometrica. November 2003. Vol. 71. № 6. P. 1695–1725.
238. Mian Atif, Khwaja Asim Ijaz. Tracing the Impact of Bank Liquidity Shocks: Evidence from an Emerging Market // American Economic Review. Sept. 2008. Vol. 98 Issue 4. P. 1413–1442.
239. Nocke V., Yeaple S. An Assignment Theory of Foreign Direct Investment // NBER Working Paper Series. № 11003. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States 2004.

240. OECD. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. 4th ed. Organization for Economic Cooperation and Development, 2008. 234 p.
241. Park Seung Ho, Yadong Luo. Guanxi and Organizational Dynamics: Organizational Networking in Chinese Firms // *Strategic Management Journal*. 2001. P. 455–477.
242. Pradhan J. P. The rise of Indian OFDI: What implication does it hold for host developing countries? ISID Working paper. № 8. Institute for Studies in Industrial Development, New Delhi, 2008.
243. Rauch James E., Trindade Vitor. Ethnic Chinese Networks in International Trade // *The Review of Economics and Statistics*. February 2002. № 84 (1). P. 116–130.
244. Redding G. Overseas Chinese Networks: Understanding the Enigma // *Long Range Planning*. 1995. № 28. P. 61–69.
245. Ricardo D. *Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray, 1817.
246. Roberts Brian E. A Dead Senator Tells No Lies: Seniority and the Distribution of Federal Benefits // *American Journal of Political Science*. Feb. 1990. Vol. 34. № 1. P. 31–58.
247. Salike N. Effect of regional integration agreement on FDI: A theoretical perspective. MPRA paper № 31859. Munich University Library, Germany, 2010.
248. Sharan V. Theories of international business: A Review of literature // *Foreign Trade Review*. 1995. № XXX (3). P. 315–333.
249. Shleifer A., Vishny R. Politicians and firms // *Quarterly Journal of Economics*. 1994. № 109. P. 995–1025.
250. Siddharthan N. S., Pandit B. L. Liberalization and investment: Behaviour of MNEs and large corporate firms in India // *International Business Review*. 1998. Vol. 7. № 5.
251. Smith A. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London: George Routledge and Sons, 1776. Цит. за Smith A., *The wealth of nations*. The Modern Library, 1937.

252. Tcha M. J. Labor disputes and direct foreign investment: The experience of Korea in transition // *Economic Development and Cultural Change*. 1998. Vol. 46. № 2.
253. Ting, W. The product development process in NIC multinationals // *Columbia Journal of World Business*. 1982. Vol. 17. Issue 1. P. 76–82.
254. UNCTAD. *Development and Globalisation: Facts and Figures*. 2012. Retrieved from: <http://dgff.unctad.org/chapter1/1.2.html>
255. UNCTAD. *UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs — FDI Flows and Stocks*. 2009. Vol. 1. Retrieved from: www.unctad.org/en/docs/diaaia20091_en.pdf
256. UNCTAD. *World Investment Report*. UNCTAD, Geneva, 1998.
257. UNCTAD. *World Investment Report*. UNCTAD, Geneva, 2004.
258. Vaitsos C.V. *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*. Oxford: Clarendon Press, 1976.
259. Vernon, R. International investment and international trade in the product cycle // *Quarterly Journal of Economics*. 1966. Vol. 80. № 2.
260. Vernon R. The product cycle hypothesis in new international environment // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 1979. Vol. 41. № 4.
261. Wells Louis T., Jr. *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1983.
262. Working Group of the Capital Markets Consultative Group. *Report on foreign direct investment in emerging market countries*. Washington D.C., 2003
263. World Bank. *Development Education Program (Depweb): «Beyond Economic Growth Student Book»*. 2004. Retrieved from: <http://www.worldbank.org/depweb/english/beyond/global/glossary.html> № 24
264. World Trade Organisation. *Trade and Foreign Direct Investment*. Press Release, 1996. Press 57. Retrieved from: https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm
265. Yannopoulos G. N. Foreign direct investment and European integration: The evidence from the formative years of the European Community // *Journal of Common Market Studies*. 1990. Vol. 28. № 3.

266. Yeung Henry Wai-Chung. Business Networks and Transnational Corporations: a Study of Hong Kong Firms in the ASEAN Region // *Economic Geography*. Jan., 1997. Vol.73. № 1. P. 1–25.

267. Yeung Henry Wai-Chung. Third World Multinationals Revisited: A Research Critique and Future Agenda // *Third World Quarterly*. Jun. 1994. Vol. 15. № 2. P. 297–317.

Список джерел, використаних у третьому розділі

268. Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії [Текст] : монографія / Олександр Рогач, Валентина Косьміна ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 255 с.

269. Українець Л. А. Інвестиції у розвиток людського капіталу в Китаї/ Українець Л. А. // *Економічний простір*. Збірник наукових праць. – № 109. – 2016 р. – С. 52–59.

270. Українець Л. А. Регулювання зовнішньої торгівлі зерном у КНР /Лілія Українець // *Галицький економічний вісник*. – №1(34). – 2012. – Ст. 30–35.

271. Cai K. Outward foreign direct investment: a novel dimension of China's integration into the regional and global economy//*China Quarterly* – 1999, #160 – pp. 836-880

272. Cardoza G., Fornes G. The internationalization of SMEs from China: the case of Ningxia Hui Autonomous region // *Asia Pacific Journal of management*. – 2009 – #28(4). – Pp. 737–759.

273. Caves R. E. *Economic Analysis and Multinational Enterprise*. – London: George Allen and Unwin, 1974.

274. Caves, R.E. Exchange rate movements and foreign direct investment in the United States. – Discussion paper No.1383, - Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, MA, United States, 1988.

275. Child J., Tse D. China's transition and its implications for international business// *Journal of international business studies* –2001. – #32 – Pp. 5-21.

276. China Development Bank – Retrieved from: <http://www.cdb.com.cn/English/>
277. Colás, Alejandro. *The Class Politics of Globalisation.* // *Historical Materialism and Globalization.* / M. Rupert and H. Smith (eds.). London: Routledge, 2002. P. 191–209.
278. Commission, Ministry of Foreign Affairs, and Ministry of Commerce of the People's Republic of China, with State Council authorization. 28 March 2015. Retrieved from: http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html
279. Cox R., Sinclair T. (eds.) *Approaches to World Order.* Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
280. Gill S. *Gramsci and Global Politics: Toward a Post-hegemonic Research Agenda.* // *Gramsci, Historical Materialism and International Relations* / S. Gill (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1993. P. 1–18.
281. Gill S. *Epistemology, Ontology and the «Italian School.»* // *Gramsci, Historical Materialism and International Relations* / S. Gill (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1993. P. 21–48.
282. Gowa J. *Rational Hegemons, Excludable Goods, and Small Groups: An Epitaph for Hegemonic Stability Theory?* // *World Politics.* 1989. № 41. P. 307–324.
283. Hirst Paul, Thompson, Grahame, Bromley, Simon. *Globalization in Question.* Cambridge: Polity, 2009.
284. Hobson, John. M. *Is Critical Theory Always for the White West and for Western Imperialism? Beyond Westphalian towards a post-Racist IR.* // *Review of International Studies.* 2007. № 33. P. 91–116.
285. Hrabynskyi I., Negrych O. *Motivations for foreign direct investment in the Ukraine's economy* // *Handel Wewnętrzny.* 2013. № 6(347). P. 3–15.
286. Hubbard P. *Chinese concessional loans* // *China into Africa: Trade, Aid and Influence* / ed. by R. I. Rotberg. Washington : Brooking Institution Press, 2008. P. 217–229.

287. Hurrell A. Power, Institutions and the Production of Inequality // Power in Global Governance / M. Barnett and R. Duvall (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 2005. P. 33–58.
288. Investment Map. Retrieved from: https://www.investmentmap.org/potentialInvestor_comp.aspx
289. Jilberto A., Hogenboom B. Latin America facing China: south–south relations beyond the Washington consensus/ Jilberto A. and Hogenboom B // CEDLA Latin America Studies, - New York: Berghahn Books, 2010
290. Joseph J. Hegemony and the Structure–Agency Problem in International Relations: A Scientific Realist Contribution. // Review of International Studies. 2008. № 34 (1). P. 109–128.
291. Joseph J. Hegemony: A Realist Analysis. London: Routledge, 2002.
292. Kennan J., Stivens C. Opening the package: the Asian drivers and poor-country trade. Institute for Development Studies, Sussex. 2005.
293. Keohane R. O. International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory. Boulder: Westview, 1989.
294. Keohane Robert O., Joseph S. Nye. Power and Interdependence. Boston: Little Brown. 1977.
295. Kirshner J. The Theory of Monetary Dependence // Chapter 5 in Currency and Coercion: The Political Economy of International Monetary Power. Princeton : Princeton University Press, 1995.
296. Lundestad G. «Empire» by Invitation: The United States and European Integration, 1945–1997. Oxford: Oxford University Press. 1998
297. McGreal Ch. Chinese influx revives colonial fears // Guardian Weekly. Retrieved from: <http://www.guardian.co.uk/guardianweekly/story/0,,2007803,00.html>
298. Mjøset, Lars. The Turn of Two Centuries: A Comparison of British and US Hegemonies // World Leadership and Hegemony / D. Rankin (ed.). Boulder: Lynne Rienner, 1990. P. 21–47.

299. Morton Adam. *La Resurrección del Maíz: Globalisation, Resistance and the Zapatistas* // *Millennium: Journal of International Studies*. 2002. № 31 (1). P. 27–54.
300. Nye J. S. *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power*. New York: Basic Books, 1990.
301. O'Brien P. *Myths of Hegemony* // *New Left Review*. 2003. № 24. P. 113–134.
302. Pigato M., Tang W. *China and Africa: expanding economic ties in an evolving global context.* / Pigato M., Tang W. // *Investing in Africa forum.* – Washington, D.C.: World Bank, 2015.
303. Pollard R. *Economic Security and the Origins of the Cold War*. New York: Columbia University Press, 1985.
304. Rotberg R. I. *China's quest for resources, opportunities and influence in Africa* // *China into Africa: Trade, Aid and Influence* / ed. by R. I. Rotberg. Washington : Brooking Institution press, 2008. P. 1–20.
305. Fornes G., Cardoza G. *Barriers and factors affecting the internationalization of Chinese SMEs* // *Thirty years of China's economic reform: institutions, management organizations and foreign investment/* ed. By Y.Wang and P. Ramburuth. Hauppauge: Nova Science, 2010.
306. Ge G., Ding D. *A strategic analysis of sourcing Chinese manufacturers: the case of Galanz* // *Asia Pacific Journal of Management*. 2008. № 25 (4). P. 667–683.
307. Huang Betty, Le Xia. *China : ODI from the Middle Kingdom: What's next after the big turnaround?* // *Economic Watch*. 2018. Retrieved from: https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2018/02/201802_ChinaWatch_China-Outward-Investment_EDI.pdf
308. IMAA. *M&A Statistics by Countries*. Retrieved from: <https://imaa-institute.org/m-and-a-statistics-countries/>
309. Lecraw D. *Outward direct investment by Indonesian firms: Motivation and effects* // *Journal of international business studies*. 1993. № 24. P. 589–600.

310. Leonidou L. An analysis of the barriers hindering small business export development // *Journal of small business management*. 2004. № 42 (3) P. 279–301.
311. Makino S., Chung-Ming L., Rhy-Song Y. Assets-exploitation versus assets-seeking: implications for location choice of foreign direct investment from newly industrialized economies // *Journal of international business studies*. 2002, № 33 (3). P. 403–421.
312. Mathews J. Dragon multinationals: new players in 21st century globalization // *Asia-Pacific Journal of Management*. 2006. № 23 (1). P. 5–27.
313. OECD. Fdi in Figures/ OECD. October 2018 Retrieved from: <http://www.oecd.org/investment/FDI-in-Figures-October-2018.pdf>
314. OECD. Investment Policy Reviews: China 2008. OECD, 2008.
315. Santiso J. America Latina y Asia: bailando con los tigres y los dragones asiaticos // *Anuario Elcano: America Latina 2004–2005*. 2005. P. 275–298.
316. Trade Economics. China Foreign Exchange Reserves. Retrieved from: <https://tradingeconomics.com/china/foreign-exchange-reserves>
317. Ukrainets Lilia. Logit and probit analysis of export behaviour and eco-innovation activity of enterprises under globalization: evidence from Ukraine/ Ihor Hrabynskyi, Nataliya Horin, and Liliya Ukrayinets//17th International Scientific Conference «Globalization and Its Socio-Economic Consequences - 2017». – Part II – 4th – 5th October 2017 – University of Zilina, The Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications, Department of Economics – Rajecke Teplice, Slovak Republic – P.709–716.
318. Williamson P., Yin E. Racing with the Chinese dragons // *China rules. Globalization and political transformation/ ed. by I. Alon, J.Chang, M.Fetscherin, C.Lattemann. Basingstroke and New York: Palgrave Macmillan, 2009. P. 69–100.*
319. Wong J., Chan S. China's outward direct investment: expanding worldwide // *China: an international journal*. 2003. № 1 (2) Sep. 2003. P. 273–301.
320. Yamakawa Y., Peng M., Deeds D. What drives new ventures to internationalize from emerging to developed countries? // *Entrepreneurship theory and practice*. 2008. № 32(1). P. 59–82.

321. Yao Y., He Y. Chinese Outward Investing Firms. Study for FIAS/IFC/MIGA. August 2005.

Список джерел, використаних у четвертому розділі

322. Орехова Т. В. Вплив транскордонних злиттів і поглинань на конкурентне середовище / Т. В. Орехова, А. В. Іванов // Економіка і організація управління. - 2017. – Вип. 2. – С. 21–28.

323. Українець Л. А. Чинники, що впливають на вибір країни-реципієнта для здійснення прямого інвестування китайськими багатонаціональними підприємствами/ Українець Лілія// Економічний простір : зб. наук. пр.- Д., 2019-№142 – С. 15–33.

324. Abadie A. , Imbens G. Simple and Bias-corrected Matching Estimators. – Technical report, Department of Economics, University of California, Berkeley, 2002.

325. Acemoglu Daron, Verdier Thierry. The Choice between Market Failures and Corruption // American Economic Review, - Mar. 2000. -Vol. 90 Issue 1. – P. 194–211.

326. Allen Franklin, Jun Qian, Meijun Qian. China's Financial System: Past, Present, and Future // China's Economic Transition: Origins, Mechanism, and Consequences / L. Brandt and T. Rawski (ed.). – July, 2005.

327. Allison Paul D. Survival Analysis Using SAS: A Practical Guide. – SAS Publishing, Nov. 1995.

328. Ayyagari Meghana, Demirgiic-Kunt Asli, Maksimovic Vojislav. Formal versus Informal Finance: Evidence from China//Policy Research Working Paper 4465, - The World Bank Development Research Group, January 2008.

329. Brainard S. Lael. An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinationals Sales and Trade//American Economic Review. – Sep. 1997. – Pp. 520–544.

330. Caliendo, Marco and Sabine Kopeinig. Some Practical Guidance for the Implementation of Propensity Score Matching// The Institute for the Study of Labor (IZA). – Discussion Paper No. 1588. – May 2005.

331. Cheang Ming. China loses status as world's second-largest stock market amid trade war with US // CNBC – Aug. 3, 2018– Retrieved from: <https://www.cnbc.com/2018/08/03/china-loses-status-as-worlds-second-largest-stock-market-to-japan.html>
332. Cheung Yan-Leung, Lihua Jing, P. Raghavendra Rau, Stouraitis A. Guanxi, political connections, and expropriation: The dark side of state ownership in Chinese listed companies. Memo. City University of Hong Kong. April, 2005.
333. Fan J. P. H., Wong T. J., Tianyu Z. Politically connected CEOs, corporate governance, and Post-IPO performance of China's newly partially privatized firms // *Journal of Financial Economics*. 2007. № 84. P. 330–357.
334. Gomez, E.T., Jomo K.S. Malaysia's Political Economy: Politics, Patronage and Profits. First Edition. Cambridge: Cambridge University Press, 1997
335. Gorriz C. G., Fumas V. S. Ownership Structure and Firm Performance: Some Empirical Evidence from Spain // *Managerial and Decision Economics*. 1996. Vol. 17. № 6. P. 575–586.
336. Marketization of China's Provinces 2018 https://www.researchgate.net/publication/292124445_'Marketization_Index_for_China's_Provinces'
337. Morck R., Yeung B., Zhao M. Perspectives on China's Outward Foreign Direct Investment. Working paper from online sources. August, 2007.
338. Olley S., Pakes A. The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry // *Econometrica*. 1996. № 64. P. 1263–1297.
339. Rajan Raghuram G., Juigi Zingales. Which Capitalism? Lesson from the East Asian Crisis // *Journal of Applied Corporate Finance*. 1998. № 11. P. 40–48.
340. Smith R., Blundell R. An exogeneity test for a simultaneous equation Tobit model with an application to labor supply // *Econometrica*. 1986. № 54 (4). P. 679–686.
341. Statista. Number of companies listed on the Chinese stock exchanges from 2007 to 2017. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/225725/number-of-companies-listed-on-the-chinese-stock-exchange/>

342. Sun Q., Tong W. H. S. China Share Issue Privatization: the Extent of its Success // *Journal of Financial Economics*. August, 2003. P. 183–222.
343. Xu Jingyao. Analysis on Penalties on Violations of Information Disclosure of Publicly Listed Firms // *Friends of Accounting, China*. 2017. Vol. 12.
344. Yeaple S. R. Firm Heterogeneity and the Structure of U.S. Multinational Activity // *Journal of International Economics*. Jul. 2009. Vol. 78. Issue 2. P. 206–215.
345. Yuan L., Pangarkar N. Inertia versus Mimicry in Location Choices by Chinese Multinationals // *International Marketing Review*. 2010. Vol. 27. № 3. P. 295–315.

Список джерел, використаних у п'ятому розділі

346. Зварич Р. Детермінанти економічного зростання країн, що розвиваються // *Журнал європейської економіки*. – 2018. – № 17 (1). – С. 20–35.
347. Макогон Ю. В. Новый Великий шелковый путь: история, состояние, перспективы // *Экономический вестник Донбасса*. – 2018. – № 3 (53). – С. 49–55.
348. Макогон Ю. Роль Великого Шелкового пути в развитии цивилизации. Возрождение большого пути через трансформацию Евразийских транспортных коммуникаций: региональный аспект / Ю. В. Макогон, А. В. Грузан./ под ред. Ю. В. Макогона. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 306 с.
349. Огінок С. В. Еволюція поглядів на проблеми економічної інтеграції та формування єдиного ринку ЄС: Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Випуск 6, Частина 2. – С. 138–142.
350. Пехник А. В. Співробітництво країн БРІКС з країнами африканського континенту / А. В. Пехник, Х. О. Стадник // *Вісник Львівського університету, Л. Серія: Міжнародні відносини*. – Випуск 36. Частина 1. 2014. – С. 117–124
351. Писаренко С. М. Напрями удосконалення реалізації регіональної структурної політики / С. М. Писаренко // *Регіональна структурна політика: сучасні тенденції та нові виклики : монографія* / [наук. ред. С. Л. Шульц] ; ДУ

«Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». – Львів, 2016. – С.248–258.

352. Турне Си Цзиньпина по Латинській Америці стимулює стабільне розвиток відносин Китаю і Латинської Америки. – Доступно с: http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2018-12/05/content_74241777.htm

353. Українець Л. А Вплив економічного зростання на стан навколишнього середовища у Китаї /Українець Л. А., Тріщ І. С. //Вісник національного університету «Львівська Політехніка». – Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку» № 727. – 2012. – С. 455–461.

354. Українець Л. А. Емпіричні детермінанти прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки у ХХІ ст. / Українець Ліля // Вісник ЛНУ. Серія Міжнародні відносини. – № 30. – 2012. – ст. 301–312.

355. Українець Л. А. Ініціатива «Пояс і Шлях» як основа нарощування економічної експансії Китаю. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019, Випуск 24, Частина 3. С. 109–113.

356. Українець Л. А. Розвиток інновацій у країнах АСЕАН. Журнал Міжнародні відносини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економічні науки. - №8, - 2016 - http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3055

357. Шамборовський Г. О. Розвиток інтеграційних процесів та аналіз зовнішньоекономічної діяльності країн – членів Євразійського економічного союзу / Г.О. Шамборовський // Науковий вісник Ужгородського нац. ун-ту. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – Вип. 9. – 2016. – С. 169–173.

358. Якубовський С. О., Сарнацький О. П. Особливості регіональної економічної інтеграції латиноамериканських держав на початку ХХІ століття // Економічний вісник. – 2018. – №2 – С.70–78.

359. Albert E. China in Africa/ Eleanor Albert// Council on foreign relations – 2017 – Available from: <https://www.cfr.org/background/china-africa>

360. Ando M., Kimura F. The formation of international production and distribution networks in East Asia. – Working paper – #10167 – Cambridge, National bureau of economic research. – 2003.

361. Anshan Li. China's new policy toward Africa//China into Africa: Trade, Aid and Influence/ed. by Robert I. Rotberg – Brooking Institution press, Washington – ISBN 978 – 0 – 8157 – 7561 – 4. – Pp. 21–49.

362. Barton, Dominic. Building the right Silk Road – China and the 'One Belt, One Road' initiative. Horizons //Journal of International Relations and Sustainable Development. – 2015. – Issue No. 4. – Pp. 74–83.

363. Brautigam Deborah. China's Foreign Aid in Africa: What do we know? // China into Africa: Trade, Aid and Influence/ed. by Robert I. Rotberg – Brooking Institution press, Washington. – ISBN 978 – 0 – 8157 – 7561 – 4. – Pp. 197–216.

364. Chantasawat B., Fung K., Iizaka H., Siu A. FDI flows to Latin America, East and Southeast Asia and China: substitutes or complements? – Japan: ADBI Publishing, 2006.

365. Cheng J. Y.S. China-ASEAN economic co-operation and the role of provinces/ Joseph Y.S. Cheng // Journal of Contemporary Asia, - 2013. - Vol. 43, No. 2, - pp. 314-337.

366. Cheng L. K. Three questions on China's "Belt and Road Initiative"/ Leonard K. Cheng // China Economic Review. – 2016. – Vol. 40, - Pp. 309–313.

367. Chin Josh and Liyan Qi. China makes multibillion-dollar downpayment on Silk Road plans// The Wall Street Journal (China Real Time Report). – 2015, 21 April. – Retrieved from: <https://blogs.wsj.com/chinarealtime/2015/04/21/chinamakesmultibilliondollardownpaymentonsilkroadplans/>

368. China's African Policy. – January 2006. – Part IV (5). – Retrieved from: http://www.gov.cn/misc/2006-01/12/content_156490.htm

369. China's «Belt and Road» initiative poses no threat // People's Daily. 2017

370. Corkin L. All's fair in loans and war: The development of China-Angola Relations // Crouching tiger, hidden dragon? Africa and China/ ed. by Kweku Ampiah and Sanusha Naidu. University of KwaZulu, Natal Press, 2008. P.108–123.

371. Curran E. China's Marshall Plan // Bloomberg. 2016, August 8. Retrieved from: <https://www.bloomberg.com/news/articles/20160807/chinasmarshallplan>
372. Curtis D. Partner or Predator in the heart of Africa: Chinese engagement with the DRC // *Crouching tiger, hidden dragon? Africa and China*/ ed. by Kweku Ampiah and Sanusha Naidu. University of KwaZulu. Natal Press, 2008. P. 86–107.
373. Davies K. China Investment Policy: An Update // OECD Working Papers on International Investment, 2013/01. OECD Publishing. Retrieved from: 2013. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1787/5k46911hmvbt-en>
374. De Oliveira Henrique Altermani. Brazil and China: From South-South cooperation to competition? // *Latin America Facing China: South-South relations beyond the Washington consensus*/ ed. by A. E. Fernandez Jilberto, B. Hogenboom — CEDLA Latin America studies. Vol. 98. New York : Berghahn books, 2010. P. 33–53.
375. Dimaranan Betina, Ianchovichina Elena, Will Martin. Competing with giants: Who wins, who loses // *Dancing with giants: China, India, and the global economy*/ edited by L.A. Winters and Sh. Usuf — World bank and the Institute of policy studies. 2007. P. 67–100.
376. Dussel Peters E. Economic opportunities and challenges posed by China for Mexico and Central America. Bonn:DIE/GDI, 2005.
377. ECLAC. Foreign investment on Latin America and the Caribbean 2005. Santiago de Chile: Economic commission for Latin America and the Caribbean, 2006
378. Export-Import Bank of China. URL : www.eximbank.gov.cn/yewu/duiwaiyh.jsp
379. Felföldi S. Egy új szemlélet] Selyemút-történet alapvonalaihoz [On the foundations of a history of the Silk Road from a new perspective] // *Ókor*, 2009. Vol. 8. № 2. P. 29–35.
380. Follath, Erich. Beijing's new Silk Road to Europe // Spiegel ONLINE. 2016, 31 August. URL : <http://www.spiegel.de/international/world/chinaisbuildingnewsilkroadtocentralasiaandeuropea1110148.html>
381. Fornes G., Butt Ph. A. The China — Latin America axis: Emerging markets and the future of globalization. New-York: Palgrave macmillan, 2012. 183 p.

382. Garcia-Herrero A., Santabarbara D. Does China have an impact on foreign investment to Latin America? // *China economic review*. № 18(3), 2005. P. 266–286.
383. General Administration of Customs People's Republic of China. Retrieved from: [http:// english.customs.gov.cn/statics/36233f04-6390-45ad-b7b7-8d824031263c.html](http://english.customs.gov.cn/statics/36233f04-6390-45ad-b7b7-8d824031263c.html)
384. Glantz M. H. China's «One Belt, One Road» (OBOR) Initiative: What a Difference a «Brand» can make // *Post-Soviet Issues*. 2017. № 4(1). P. 8–19.
385. Harman D. China takes up civic work in Africa // *Christian Science monitor*. 27.06. 2007. P. 13.
386. Hong Kong Trade Development Council. The Belt and Road Initiative. // HKTDC Research, 2016, 13 September. Retrieved from: [http:// m.hktdc.com/businessnews/article/TheBeltandRoadInitiative/TheBeltandRoadInitiative/obor/en/1/1X000000/1X0A36B7.htm](http://m.hktdc.com/businessnews/article/TheBeltandRoadInitiative/TheBeltandRoadInitiative/obor/en/1/1X000000/1X0A36B7.htm)
387. Huang Yiping. Understanding China's Belt & Road Initiative: Motivation, framework and assessment // *China Economic Review*. 2016. Vol. 40. P. 314–321.
388. Huang Youxing, Yan Zhang. How does outward foreign direct investment enhance firm productivity? A heterogeneous empirical analysis from Chinese manufacturing. // *China Economic Review*. 2017. Vol. 44. P. 1–15.
389. Hubbard P. Chinese concessional loans // *China into Africa: Trade, Aid and Influence*/ ed. by R. I. Rotberg. Washington : Brooking Institution Press, 2008. P. 217–229.
390. Hummels D., Klenow P. The variety and quality of nation's exports // *American economic review*. 2005. № 95 (3). P. 704–724.
391. Hurley J. et.al. Examining the Debt Implications of the Belt and Road Initiative from a Policy Perspective./ John Hurley, Scott Morris, and Gailyn Portelance//CGD Policy Paper. – 2018, #121 – 39 p.
392. Hutzler Ch. China lays out path to Silk Road // *The Wall Street Journal* (China Real Time Report). 2015. 28 March. Retrieved from: [https:// blogs.wsj.com/chinarealtime/2015/03/28/chinalaysoutpathtoonebeltoneroad/](https://blogs.wsj.com/chinarealtime/2015/03/28/chinalaysoutpathtoonebeltoneroad/)

393. IADB. The emergence of China: opportunities and challenges for Latin America and the Caribbean. Washington: Inter-American Development bank, 2004.
394. Ianchovichina Elena. Trade policy analysis in the presence of duty drawbacks // *Journal of policy modeling*. 2004. № 26. P. 353–371.
395. IMF. Direct Investment Positions by countries. Retrieved from: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60564262>
396. Jilberto A. E. Fernandez, Hogenboom Barbara. Latin America and China: South-South relations in the new era. *Latin America Facing China: South-South relations beyond the Washington consensus/ ed. by A. E. Fernandez Jilberto, B. Hogenboom. CEDLA Latin America studies, v. 98. New York: Berghahn Books, 2010. 210 p.*
397. Jin Xingye, David Daokui Li, Shuyu Wu. How will China shape the world economy? // *China Economic Review*. 2016. Vol. 40. P. 272–280.
398. Johns Hopkins China-Africa Research Initiative. China Exports to African Countries. 4-Mar-2019. URL : <http://www.sais-cari.org/data-china-africa-trade>
399. Kalpinsky R., McCormick D., Morris M. Dangling by a thread: can SSA survive the Chinese scissors — paper prepared for Africa Policy division, DFID, Institute of development studies, Brighton, 2006. P. 22.
400. Karahan H. Economic relapse of history: The Silk Road, *Yeni Safak*. 2015
401. Kober P. Moscow, look, with whom we deal with. *Expert-Ural*. 2017. № 23. P. 8–11.
402. Kynge J., Beesley A., Byrne A. EU sets collision course with China over «Silk Road» rail project // *Financial Times*. 2017. 20 February. Retrieved from: <https://www.ft.com/content/003bad14f52f11e695eef14e55513608>
403. Lall S., Weiss J. People's republic of China's competitive threat to Latin America: an analysis for 1990–2002. ADB Institute discussion paper № 14. Tokyo: Asian development bank institute, 2004.
404. le Pere Garth, Shelton Garth. China, Africa and South Africa: South-South cooperation in global era. Midrand: Institute for global dialoge, 2007.

405. Lee A. A brilliant plan: One Belt, One Road. *Obor Silk Belt and Sea Road reports*. // CLSA. 2016. URL : [https:// www.clsa.com/special/onebeltoneroad/](https://www.clsa.com/special/onebeltoneroad/)
406. Lentner C. Uncertainty factors in national economy planning. // *Central European Political Science Review*. 2016. Vol. 16. № 62. P. 9–26.
407. Matura T. Hungary: Along the new Silk Road across Central Europe // *Europe and China's new Silk Roads*. European Think-tank Network on China (ETNC) Report/ Frans-Paul van der Putten, John Seaman, Mikko Huotari, Alice Ekman, Miguel Otero-Iglesias (eds). December 2016. P. 35–37.
408. Morrissey O., Zgovu E. *The impact of China and India on Sub-Saharan African Countries: Opportunities, Challenges and Policies*. Commonwealth Secretariat, London, 2011. 75 p.
409. Naim Moses. *Rogue Aid* // *Foreign Policy*. 2006. № XCVI. P. 96.
410. National Development and Reform Commission (NDRC). *Vision and actions on jointly building Silk Road Economic Belt and 21 st Century Maritime Silk Road*. National Development and Reform, 2015.
411. Ngai J., Sneader K., Ma Zecha C. *China's One Belt, One Road: Will it reshape global trade?* // McKinsey Podcast. 2016 July. URL : [http:// www.mckinsey.com/globalthemes/china/chinasonebeltoneroadwillitreshapetrade](http://www.mckinsey.com/globalthemes/china/chinasonebeltoneroadwillitreshapetrade)
412. *One Belt., One Road*. Main theses of Xi Jinping's speech [online] // Xinhua. 2017. Retrieved from: [http:// news.xinhuanet.com/english/2017-05/14/c_136282982.htm](http://news.xinhuanet.com/english/2017-05/14/c_136282982.htm)
413. Pale S. «New Silk Road»: Pros and Cons for Russia, *New Eastern Outlook* [online]. Retrieved from: [https:// journal-neo.org/2015/07/10/new-silk-road-pros-and-cons-for-russia/](https://journal-neo.org/2015/07/10/new-silk-road-pros-and-cons-for-russia/)
414. Petras James. *China: Rise, fall and re-emergence as a global power –The lessons of history* // *Global Research*, 17 May 2017. Retrieved from: [https:// www.globalresearch.ca/chinarisefallandreemergenceasaglobalpower/29644](https://www.globalresearch.ca/chinarisefallandreemergenceasaglobalpower/29644)

415. Pham J. Peter, Bello Abdoul Salam, Barry Boubacar-Sid. Chinese Aid and Investment Are Good for Africa // Foreign policy. August 31, 2018. URL : <https://foreignpolicy.com/2018/08/31/chinese-aid-and-investment-are-good-for-africa/>
416. Plevnik J. The «Belt and Road» Initiative and its implications for Southeast Europe. // Occasional Papers. 18 October 2016. Belgrade: Center for International Relations and Sustainable Development (CIRSD).
417. Qi L. Early look: China's economy post-peak shows modest growth // The Wall Street Journal (China Real Time Report). 2017. 6 June. URL : <https://blogs.wsj.com/chinarealtime/2017/06/06/earlylookchinaseconomypostpeakshowsmodestgrowth/>
418. Raine Sarah. China's African Challenges. The international institute for strategic studies, London, 2009. 270 p.
419. Ruwitch J., Blanchard B. Exclusive — China seeks to cement globalization credentials at Silk Road summit // Reuters. 2017. April 26. Retrieved from: <http://af.reuters.com/article/worldNews/idAFKBN17S18S>
420. Sanchez A. D. El impacto de China en America Latina: oportunidad o amenaza? // ARI — Real Instituto Escano. Vol. 38. 2006. P. 4–8.
421. Shah A. Building a sustainable «Belt and Road». Horizons // Journal of International Relations and Sustainable Development. 2016. Issue № 7. P. 212–222.
422. Shah S., Page J. China readies \$46 billion for Pakistan trade route // The Wall Street Journal. 2015. April 16. Retrieved from: <https://www.wsj.com/articles/chinatounveilbillionsofdollarsinpakistaninvestment1429214705>
423. Shanghai D. President Xi: Settle sovereignty disputes peacefully. 2013, October 4. Retrieved from : <http://www.shanghaidaily.com/nation/XiSettlesovereigntydisputespeacefully/shdaily.shtml>
424. Shanghai Stock Exchange and Association of Chartered Certified Accountants. The Belt and Road Initiative: Reshaping the global value chain. London: ACCA. 2017.

425. Shen H. Moody's cuts its China rating for the first time since 1989. // The Wall Street Journal. 2017. May 24. Retrieved from: <https://www.wsj.com/articles/moodyscutsitschinaratingcitingrisksfromrisingdebt1495590160>
426. Spegele Brian. GE rides the coattails of China's global dream. // The Wall Street Journal. 2016, October 1. Retrieved from: <https://www.wsj.com/articles/geridesthecoattailsofchinasglobaldream1476449185>
427. Sub-Saharan Africa's Trade With China. Retrieved from: <https://ewn.co.za/2018/09/03/sub-saharan-africa-s-trade-with-china>
428. The 13th Five-Year Plan for Economic and Social Development of the People's Republic of China (2016–2020). Retrieved from: <http://en.ndrc.gov.cn/policyrelease/201612/P020161207645766966662.pdf>
429. The economy and foreign trade of China, Trade Mission of the Russian Federation in the People's Republic of China. 2015. № 7/8.
430. Tiezzi Sh. China's «New Silk Road» vision revealed. // The Diplomat. 2014, 9 May. Retrieved from: <http://thediplomat.com/2014/05/chinasnewsilkroadvisionrevealed/>
431. Tiezzi Sh. The new, improved Shanghai Cooperation Organization. // The Diplomat. 13 September, 2014. Retrieved from: <http://thediplomat.com/2014/09/thenewimprovedshanghaicooperationorganization/>.
432. Van der Leer, Yeroen and Joshua Yau. China's new Silk Route. The long and winding road. PwC's Growth Markets Centre. February, 2016. Retrieved from: <https://www.pwc.com/gx/en/growthmarketscenter/assets/pdf/chinanewsilkroute.pdf>
433. Volkov K. Quantum prospects: The Silk Road will be digital — not only economic // International Radio of China. 2017. № 7281. P. 38–39.
434. Weiss M. A. Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB). CRS Report R44754. 3 February 2017. Washington, DC: Congressional Research Service. Retrieved from: <https://fas.org/sgp/crs/row/R44754.pdf>

435. Wenran J. China's emerging strategic partnerships in Africa // China into Africa: Trade, Aid and Influence/ed. by R. I. Rotberg. Washington : Brooking Institution press, 2008. P. 50–64.

436. Will M. The fallacy of composition and developing countries exports of manufactures // World economy. 1993. № 16 (2). P. 159–172.

437. Witte M. Xi Jinping calls for regional cooperation via new Silk Road // The Astana Times. 2013, September 11. Retrieved from: <http://astanatimes.com/2013/09/xijinpingcallsforregionalcooperationvianewsilkroad/>

438. World Bank. WITS. Retrieved from: wits.worldbank.org

439. World Economic Forum. China's \$900 billion new Silk Road. What you need to know. 2017. June 26. Retrieved from: <https://www.weforum.org/agenda/2017/06/chinanewsilkroadexplainer>

440. World Economic Forum. China's role for global prosperity // World Economic Forum Annual Meeting, 17–20 January 2017, Davos-Klosters, Switzerland.

441. World Economic Forum. Opening Plenary with Xi Jinping, President of the People's Republic of China. // World Economic Forum Annual Meeting, 17–20 January 2017, Davos-Klosters, Switzerland. Retrieved from: <https://www.weforum.org/events/worldeconomicforumannualmeeting2017/sessions/openingplenarydavos2017>

442. World Economic Forum. What can the new Silk Road do for global trade? 2015, September 22. Retrieved from: <https://www.weforum.org/agenda/2015/09/whatcanthenewsilkroaddoforglobaltrade>

443. World Economic Forum. Why is China building a new Silk Road? 2016, June 26. Retrieved from: <https://www.weforum.org/agenda/2016/06/whychinoisbuildinganewsilkroad>

444. Xinhua. Full text: List of deliverables of Belt and Road forum. 2017. May 15. Retrieved from: http://news.xinhuanet.com/english/201705/15/c_136286376.htm

445. Xinhua. Interview: Belt and Road Initiative serves as new model for globalization, says expert. 2017. May 13. Retrieved from: http://news.xinhuanet.com/english/201705/13/c_136278741.htm>
446. Xinhua. Xi elaborates on inspiration behind Belt and Road Initiative. 2017. May 15. Retrieved from: http://news.xinhuanet.com/english/201705/15/c_136285408.htm
447. Yao Shujie, Pan Wang, Jing Zhang and Jinghua Ou. Dynamic relationship between China's inward and outward foreign direct investments. // *China Economic Review*. 2016. Vol. 40. P. 54–70.
448. Yun Sun. China's 2018 financial commitments to Africa: Adjustment and recalibration // Brookings. 2018. Retrieved from: <https://www.brookings.edu/blog/africa-in-focus/2018/09/05/chinas-2018-financial-commitments-to-africa-adjustment-and-recalibration/>
449. Zhang Ye. E-commerce companies see opportunity in expanding along «Belt and Road» // *Global Times*. 2017. 16 April. Retrieved from: <http://www.globaltimes.cn/content/1042650.shtml>
450. Zhang Lin. The knowledge spillover effects of FDI on the productivity and efficiency of research activities in China // *China Economic Review*. 2017. Vol. 42. P. 1–14.
451. Zhao Bingxing. China's «One Belt, One Road» initiative: «A new Silk Road linking Asia, Africa and Europe» // *Global Research*. 2017. 10 May. Retrieved from: <https://www.globalresearch.ca/chinasonebeltoneroadinitiativeanewsilkroadlinkingasiaafricaand europe/5589427>
452. Zhun Liu. China Ocean Strategic Industry Investment Fund to promote «Belt and Road» initiative // *Global Times*. 2016. October 23. Retrieved from: <http://www.globaltimes.cn/content/1013140.shtml>

Список джерел, використаних у шостому розділі

453. Бега Вікторія. Китай надав Україні 50 автомобілів швидкої допомоги// Громадське– 2018 – [Електронний ресурс] - Доступно з: <https://hromadske.ua/posts/kytai-nadav-ukraini-50-avtomobiliv-shvydkoi-dopomohy>
454. Борзенко О. О. Перспективи розвитку страхового та пенсійного ринку України з урахуванням досвіду європейських країн та Китаю / О. О. Борзенко, М. М. Литвин // Реалізація політики модернізації економіки в умовах державноприватного партнерства: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 3 листопада 2017 р.). – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2017. – С. 22–25
455. Візит представників Шанхайського Міжнародного Центру Трансферу Технологій Co-Way до Києва. – Електронний ресурс. – Доступно з: http://www.uinte1.kiev.ua/viewpage.php?page_id=270
456. Власенко Л. В. Стратегічні пріоритети та засоби розвитку зовнішньоторговельних відносин України з КНР в умовах глобалізації: дис....канд. ек. наук: 08.00.02 / Власенко Лев Валерійович; наук. керівник А. І. Мокій; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2011. – 283 с.
457. Гальперіна Л. П. Стратегічні напрями торговельно-економічних відносин України з Китаєм / Л. П. Гальперіна, А. В. Шаповал // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2003. – № 3. – С. 31–35.
458. Герасимчук С., Пойта Ю. Україна – Китай після 2014: Нова сторінка у відносинах. – Київ: Фонд імені Фрідріха Еберта. – 16 с. ISBN 978-617-7157-74-7
459. Голод В. Ю. Протекціонізм України як засіб обмеження торгівлі з Китаєм: критичний аналіз // Україна-Китай - №12, 2018. – <http://sinologist.com.ua/golod-v-yu-proteksionizm-ukrayiny-yak-zasib-obmezheniya-torgivli-z-kytayem-krytychnyj-analiz/>

460. Гончарук А. З. Нове позиціювання Китаю в світі//Україна-Китай – 2018, № 11. <http://sinologist.com.ua/goncharuk-z-nove-pozytsiyuvannya-kytayu-v-sviti/>
461. Данильченко А. Внешнеэкономическая стратегия государства в условиях глобализации мировой экономики: опыт Китайской Народной Республики / А. Данильченко, Д. Калинин, Ху Цзунь Жун // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – N 4. – С. 92-97.
462. Дейч Т.Л. Китайские компании на африканских сырьевых рынках // Институт Африки РАН [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.inafran.ru/node/57>
463. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Доступно з: <http://www.ukrstat.gov.ua>
464. Кириченко А. А. Антикризова інвестиційна політика України/А.А. Кириченко, О.І.Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №1. (103). – С.64-74.
465. Ленівський Р. В. Ризики та особливості міжнародних інвестицій Китаю: Конференція в Пекіні // Україна-Китай. – №4, 2018. – <http://sinologist.com.ua/lenivskyj-r-v-ryzyky-ta-osoblyvosti-mizhnarodnyh-investytsij-kytayu-konferentsiya-v-pekini/>
466. Ледок С. П. Нелегальна міграція та тероризм / С. П. Ледок // Науково-дослідний інститут «Проблем людини», Антитерористичний центр при СБ України, Одеська нац. юрид. акад. Тероризм і боротьба з ним. – К, 2000. – Т. 19. – С. 365–369.
467. Лі Шуан. Теоретико-методологічні засади та механізм подолання соціально-економічної диференціації регіонів (на прикладі Китайської Народної Республіки): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05/ Лі Шуан – Харків, 2009 – 20 с.

468. Луніна І. О., Степанова О. В. Сучасні фіскальні реформи України у світлі глобальних інвестиційних пріоритетів КНР // Україна-Китай. – 2018, №11. – <http://sinologist.com.ua/lunina-o-stepanova-o-v-suchasni-fiskalni-reformy-ukrayiny-u-svitli-globalnyh-investytsijnyh-priorytetiv-knp/>

469. Макогін З. Я. Вплив «тіньового імпорту» з Китаю на економіку України / З. Я. Макогін // Вісник ЛКА/ ред.кол.: Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 34. – 354 с.

470. Макогін З. Я. Дослідження впливу надмірної експансії китайських товарів на український ринок/ З. Я. Макогін // Економіка і держава. – 2011. – № 2. – С.76–78.

471. Макогін З. Я. Вплив індексу комплементарності на динаміку зовнішньої торгівлі між Україною та Китаєм / З. Я. Макогін // Проблеми післякризової економічної політики в Україні : тези доп. наук. конф. професорсько-викладацького складу і аспірантів навч. наук. комплексу «Академія», 6–7 квітня 2011 р. – Львів, 2011. – С. 72.

472. Мокій А. Китайська Народна Республіка як стратегічний партнер України у контексті прискорення процесу європейської інтеграції/ А. Мокій, Л. Яремко, М. Флейчук та ін.//Львів: Регіональний філіал НІСД у м. Львові, Львівська комерційна академія, ГО «Інститут міжнародних економічних досліджень», 2006 – 52 с.

473. Макогон Ю. Сучасний стан інвестиційного клімату в Україні/ Юрій Макогон, Діляра Іванкова// Economic and law paradigm of modern society. – 2016. – #2.

474. Макогон Ю. В. Міжнародна торговельна політика України в умовах глобалізації та військово-політичного протистояння // Сучасні підходи до управління підприємством : матеріали VIII Всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 6 квіт. 2017 р. – Київ, 2017. – С. 46.

475. Макогон Ю. Китай – Україна: перспективи розвитку зовнішніх економічних зв'язей./ Макогон Юрій, Сюй Линь Ши, Ван Шу Гуй. – Донецьк : ДонГУ, 2000. – 64 с.

476. Петиненко И. А. Особенности внешнеторговой политики Китая в условиях глобализации: ценовой аспект / И. А. Петиненко // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. – 2012. – №1 (17).

477. Писаренко С. М. Інноваційна структурна трансформація національної економіки України / С. М. Писаренко // Problems of Foreign Economic Relations Development and Attraction of Foreign Investments: Regional Aspects-Collection of Scientific Works. – Донецьк: ДонНУ – Т. 1. – С. 296–300.30.

478. Приходько І. В. Митна політика України в контексті Угоди про асоціацію з Європейським Союзом / І. В. Приходько, Ю. Б. Приходько // Вісник ЛНУ. – Серія Міжнародні відносини. – 2016. – Вип. 39. – С.244–252.

479. Сардак С. Е. Міжнародний маркетинг людських ресурсів як основа геоекономічної стратегії України / С. Е. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 149–156.

480. Сльозко О. О. Концептуальні засади та пріоритети двостороннього торговельно-економічного співробітництва України з Китаєм та Індією / О. О. Сльозко (О. О. Борзенко), Т. О. Панфілова, М. А. Ричка // Концептуальні засади та пріоритети двостороннього торговельно-економічного співробітництва України з країнами АТР: зб. наукових праць № 5 / Голов. ред. В. Є. Новицький. – Київ, 2007. – С. 62–92.

481. Стан та перспективи інвестиційного співробітництва з Китайською народною Республікою – [Електронний ресурс]. – Доступно з: www.china-ukraine.org

482. Торгово-промислова палата України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucci.org.ua/>

483. Третій Шанхайський Міжнародний Форум «Один Пояс, Один Шлях»//Україна-Китай / 2018, №4 – <http://sinologist.com.ua/tretij-shanhajskyj-mizhnarodnyj-forum-odyn-poyas-odyn-shlyah/>

484. Українець Л. А. Визначення емпіричних детермінантів прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки за допомогою аналізу Гекмана /Українець Л. А. // Економічний простір : зб. наук. пр. – Д., 2013. – № 75. – С. 29–41.

485. Українець Л. А. Визначення основних чинників прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки за допомогою Tobit-аналізу /Українець Л. // Журнал європейської економіки – Т. 12 (№ 4) – 2013 – С. 458–472.

486. Українець Л. А. Вплив посилення співпраці між Україною та ЄС на міжнародну торгівлю та навколишнє середовище /Українець Л. А. // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сборник научных трудов. – Вып.1., Т. 2. – Донецьк, 2008. – С. 235–242.

487. Українець Л. А. Емпіричні детермінанти прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки у ХХІ ст. // Вісник ЛНУ. Серія Міжнародні відносини. – № 30. – 2012. – Ст. 301–312.

488. Українець Л. А. Ефекти секторальної інтеграції в економіці країн-членів ЄС / Українець Л. А. //Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов – Донецьк 2010. – С. 328–333.

489. Хаджинов І. В. Огляд зовнішньої торгівлі України: виклики та тенденції / І. В. Хаджинов // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 28. – С. 273–277.

490. Чень Цзюнь Система економічної безпеки (екосестейт) : сутність, структура [електронний ресурс] / Цзюнь Чень // Ефективна економіка. – 2014. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3555>

491. Щербата З. Я. Вплив світової фінансовою кризи на обсяги зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Китаєм/ З. Я. Щербата // Вісник ЛКА. – 2009. – випуск 10. – С. 200–204.
492. Abed Geoge T., Davoodi Hamid R. Corruption, Structural Reforms and Economic Performance in the Transition Economies//IMF Working Paper No. 132. – Washington: International Monetary Fund, 2000.
493. Alves A. C. Chinese economic statecraft: a comparative study of China's oil-backed loans in Angola and Brazil / Alves A. C. // Journal of Current Chinese Affairs – 2013. – # 42(1). – Pp. 99–130.
494. Arezki Rabah , Brückner Markus. Oil Rents, Corruption, and State Stability: Evidence From Panel Data Regressions // IMF Working Paper, 09/267. – Washington: International Monetary Fund, 2009.
495. Asiedu Elizabeth. Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability//The World Economy. – 2006. – #29(1). – Pp. 63–77.
496. AFP. Peru declares state of emergency over mining plant violence. – September 29, 2015. – Available at: <http://yhoo.it/1KJfkZ0>
497. Banyan. Unnatural aristocrats/ Banyan // The Economist – 2015, #50. – Available from: <https://www.economist.com/china/2015/09/03/unnatural-aristocrats>
498. Besada H., Wang Y., Whalley J. China's Growing Economic Activity in Africa // NBER Working Paper No. 14024. – National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. – 2008.
499. Brautigam D. The dragon's gift: the real story of China in Africa./ Brautigam D. - New York: Oxford University Press, 2019.
500. Brautigam D., Tang X. African Shenzhen: China's special economic zones in Africa / Brautigam D., Tang X. //Journal of Modern African Studies. – 2011. – #49(1), Pp. 27–54.

501. Business in China: Back to business (Special Report) // The Economist, 2015, #15. – Available from <https://www.economist.com/special-report/2015/09/10/back-to-business>
502. Cabestan J. P. China–Cameroon relations: fortunes and limits of an old political complicity. / Cabestan J. P. //South African Journal of International Affairs. – 2015. - #49(1). – Pp. 1–25.
503. Carmody P. The new scramble for Africa./ Carmody P. – Malden, MA: Polity Books, 2011.
504. Cardenal J. P. Araujo H. China’s silent army: the pioneers, traders, fixers and workers who are remaking the world in Beijing’s image./ Cardenal J. P., Araujo H. – New York: Broadway Books, 2013.
505. Chang H. Coca-cola and the two faces of free markets./ Chang H. – Financial Times, 2015.
506. Cheung Gordon C. K.; Terence Gomez Edmund. Hong Kong's Diaspora, Networks, and Family Business in the United Kingdom: A History of the Chinese «Food Chain» and the Case of W. Wing Yip Group // China Review. Chinese University Press. – Spring 2012. – #12 (1). – Pp. 45–71.
507. Cheung Y.-W., Qian X. Empirics of China's Outward Direct Investment// Pacific Economic Review - #14, T.3. – 2009. – Pp. 312–341.
508. Davies M. What China’s economic shift means for Africa. / Davies M. // World Economic Forum. – 2015.
509. De Mello-Sampayo F. Competing-destinations gravity model: an application to the geographic distribution of FDI // Applied Economics. 2009. № 41. P. 2237–2253.
510. De Mooij R. and Ederveen S. What a difference does it make? Understanding the empirical literature on taxation and international capital flows // European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Economic papers, 2006. № 261.

511. Downs E. S. The Fact and Fiction of Sino-African Energy Relations // China Security. 2007. № 3 (3). P. 42–68.
512. Economy Profile of Ukraine. Doing Business 2018 Indicators. World Bank. Retrieved from: [http:// russian.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Profiles/Country/UKR.pdf](http://russian.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Profiles/Country/UKR.pdf)
513. Frankel J. A., Shang-Jin Wei. ASEAN in a Regional Perspective // UC Berkeley Working paper C96-074, 1996.
514. Gajardo F. Chile, Business Environment and Investment Opportunities / Gajardo F. – Santiago: ProChile, 2011. – Available at: http://mtp.pl/pobieranie/latin/Felipe_Gajardo_PRO_CHILE.pdf
515. Gallagher K. The China triangle – Latin America’s China boom and the fate of the Washington consensus./ Gallagher K.. - New York: Oxford University Press, 2016.
516. Gapper J. China should welcome its short sellers./ Gapper J. // The Financial Times, 2015.
517. Gillespie P. China’s big bet on Latin America is going bust./ Gillespie P. // CNNMoney. – February 16, 2016. –Available from: www.cnn.money.com
518. Gonzalez-Vicente R. Development dynamics of Chinese resource-based investment in Peru and Ecuador/ Gonzalez-Vicente R. // Latin American Politics and Society. – 2013, #55(1). – Pp. 46–72.
519. Gonzalez-Vicente R. The internationalization of the Chinese state / Gonzalez-Vicente R. // Political Geography. – 2011, #30(7). – Pp. 402–411.
520. Gross D. The China fallacy – how the U.S. can benefit from China’s rise and avoid another Cold War./ Gross D. – New York: Bloomsbury, 2012.
521. Hornby L. Venezuela secures \$5bn China loan. / Hornby L. // The Financial Times. – 2015. – Pp. 2.
522. Hunt K., Stevens A. Key things to know about China’s market meltdown / Hunt K., Stevens A. // CNN. – August 24, 2015. Available from www.cnn.com

523. Jacques M. When China rules the world – the end of the western world and the birth of a new global order./ Jacques M. – New York: Penguin Books, 2009.
524. Kinoshita Y., Nauro F. Campos. Estimating the Determinants of Foreign Direct Investment Inflows: How Important are Sampling and Omitted Variable Biases? Bank of Finland, BOFIT Discussion Papers 10/2004.
525. Krauss C., Bradsher K. China's global ambitions, cash and strings attached. / Krauss C., Bradsher K. – The New York Times, 2015. – 215 p.
526. Lane Ph. R. International Investment Positions: A Cross-Sectional Analysis // Journal of International Money and Finance. 2000. № 19. P. 513–534.
527. Lee C. K. The spectre of global China / Lee C. K. // New Left Review. – 2014. – # 89(14). – Pp. 28–65.
528. McMillam M. Chinese investment in Africa. Retrieved from: <https://www.theigc.org/blog/chinese-investment-africa/>
529. Ministry of Commerce of People's Republic of China. 2018 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. 2019.
530. Mitchell T. Art of communist party propaganda sees 'bright economic future' in China / Mitchel T. // The Financial Times, - September 12–13, 2015.
531. Mohan G., et al. Chinese migrants and Africa's development: new imperialists or agents of change / Mohan G., Lampert B., Tan-Mullins M., Chang D. – London: Zed Books, 2014.
532. Narins T. Evaluating Chinese Economic Engagement in Africa versus Latin America / Tom Narins // Geography Compass. – 2016. – # 10/7 – Pp. 283–292.
533. Nolan P. Is China buying the world? / Nolan P. – New York: Polity Press, 2012.
534. Oyono D. Avec ou sans la France? La politique africaine du Cameroun depuis 1960 /. Oyono D. – Paris: L'Harmattan, 1990.
535. Peters E. D. China's evolving role in Latin America: can it be a win-win?/ Peters E. D. – Washington, D.C: Atlantic Council, 2015.

536. Pigato M., Tang W. China and Africa: expanding economic ties in an evolving global context. / Pigato M., Tang W. // Investing in Africa forum. – Washington, D.C.: World Bank, 2015
537. Quazi R., View P. Foreign direct investment in Latin America: a panel regression study // The International Journal of Business and Finance Research. 2007. Vol. 1. № 1. P. 59–67.
538. Rathbone J. P. Redefining EM: LATAM, an emerging or submerging market? / Rathbone J. P. // The Financial Times. – August 3, 2015.
539. Ren Bing, Kevin Au and Na Shen. The bamboo network in China // Handbook of East Asian Entrepreneurship / ed. Fu-Lai Tony Yu and Ho-Don Yan. Abingdon: Routledge, 2014.
540. Rohter L. Brazil on the rise./ Rohter L. – New York: Palgrave MacMillan, 2010.
541. Romero S. China’s halting forays into Latin America/ Romero S. // New York Times. – 2015.
542. Subramanian, A. Eclipse: living in the shadow of China’s economic dominance/ Subramanian, A. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics., 2011.
543. Swaleheen M., Stansel D. Economic Freedom, Corruption, and Economic Growth // Cato Journal. № 27. Vol. 3. 2007. P. 343–358.
544. Tartar A., Rojanasakul M., Diamond J. S. How China Is Buying Its Way Into Europe // Bloomberg. 2018. April 23. <https://www.bloomberg.com/graphics/2018-china-business-in-europe/>
545. Trade Economics. China Exports. Retrieved from: <https://tradingeconomics.com/china/exports>
546. Trade Map: Trade statistics for international business development // International trade center. Retrieved from: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

547. Ukrainets L.A. The Key Factors Of Chinese Foreign Direct Investment To Africa Determined By Means Of Tobit-Analysis // Journal Of European Economy – Vol. 12 (№ 4). December 2013 – 441–454 pp.

548. Ukrainets Lilia Barriers and drivers to eco-innovation: comparative analysis of Germany, Poland and Ukraine / Ihor Hrabynskyi, Nataliya Horin, and Liliya Ukrayinets // Economic and Managerial Spectrum. – 2017, Volume 11, Issue 1. – Pp. 13–24.

549. Ukrainets Lilia. Dynamics and prospects of Ukrainian-Chinese foreign economic relations / Lilia Ukrainets // East European Science Journal – Warsaw, Poland. - 2019, #3(43), Volume 5 – Pp. 58–67.

550. Ukrainets Lilia. Strategic priorities of Ukrainian-Chinese foreign economic relations / Lilia Ukrainets // Sustainable development under the conditions of European integration: collective monograph, in 2 volumes – Volume 1/ [editorial board Darko Bele, Lidija Weis, Nevenka Maher]. – Ljubljana: VŠPV, Visoka šola za poslovne vede = Ljubljana School of Business, 2019. – P.216–235.

551. UNCTAD. Global Investment Prospects Assessment. – Geneva: United Nations. 2005.

552. Wheeler D., Mody A. International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms // Journal of International Economics. № 33. 1990. P. 57–76.

553. Wooldridge J. M. Selection Corrections for Panel Data Models under Conditional Mean Independence Assumptions // Journal of Econometrics, 1995. № 68. P. 115–132.

554. 中国对外投资发展报告 - 2018 - Retrieved from: <http://images.mofcom.gov.cn/fec/201901/20190128155348158.pdf>

555. 乌克兰 2019 年第 1 期 本期主题：2018 年乌克兰货物贸易及中乌双边贸易概况 -- Retrieved from: <https://countryreport.mofcom.gov.cn/record/qikan110209.asp?id=10962>

556. 年度中国对外直接投资统计公报 2018. – Retrieved from:
<http://fec.mofcom.gov.cn/article/tjsj/tjgb/201910/20191002907954.shtml>

557. 月进出口简要情况 2018 年 12 – Retrieved from:
<http://zhs.mofcom.gov.cn/article/aa/201902/20190202832959.shtml>

558. 重点对外投资项目 – Retrieved from:
http://project.mofcom.gov.cn/1800000091_10000076_8.html

ДОДАТКИ

Додаток А

МІНІСТЕРСТВО
ЗАКОРДОННИХ СПРАВ
УКРАЇНИ



MINISTRY
OF FOREIGN AFFAIRS
OF UKRAINE

Михайлівська площа, 1
м. Київ, 01018, Україна

Тел.: (044) 238 17 48; факс: (044) 238 18 88
E-mail: zsmfa@mfa.gov.ua
Web: <http://www.mfa.gov.ua>
Код ЄДРПОУ 00026620

1 Mykhailivska Square
Kyiv, 01018, Ukraine

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

**«ЕКОНОМІЧНА ЕКСПАНСІЯ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ
В КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ»**

УКРАЇНЕЦЬ ЛІЛІ АНАТОЛІЇВНИ

Результати дисертаційного дослідження Українець Лілії Анатоліївни на тему «Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються» впроваджувались в роботі Управління економічного співробітництва. Зокрема, при підготовці рекомендацій щодо розвитку та оптимізації економічної співпраці України з КНР було використано сформульовані у дисертаційному дослідженні практичні рекомендації щодо усунення перешкод та оптимального використання сильних сторін в рамках розвитку двосторонніх відносин між країнами, аналіз детермінантів, що визначають притік прямих іноземних інвестицій з КНР до України, дослідження особливостей міжрегіональної економічної співпраці між країнами.

Начальник Управління
економічного співробітництва, к.е.н.

В. Хоманець

В.А.Хоманець

2.06.2019

Підпис В.А.Хоманець завідувача відділу економічного співробітництва





Посольство України в Китайській Народній
Республіці

АКТ

про впровадження результатів дисертаційного дослідження «Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються» на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.02 - світове господарство та міжнародні економічні відносини

УКРАЇНЕЦЬ ЛІЛІЇ АНАТОЛІЇВНИ

Результати наукового пошуку Українець Лілії Анатоліївни, викладені в докторській дисертації на тему «Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються» були впроваджені і використовуються при формуванні і проведенні заходів з активізації двостороннього торгово-економічного співробітництва між Україною та Китаєм, збільшення обсягів українського експорту в Китай, налагоджені взаємодії між українськими і китайськими компаніями, активізації участі китайських компаній в інвестиційних проектах.

Апробація результатів дисертаційного дослідження Українець Л.А. свідчить про його високий теоретико-методологічний рівень і доцільність їх подальшого впровадження в теорію і практику оптимізації зовнішньоекономічних відносин України з Китайською Народною Республікою.

В.о. Керівника
Посольства України в КНР
Радник



А.А.Сергієнко

5 червня 2019 р.



Верховна Рада України
БЕРЕЗА БОРИСЛАВ ЮХИМОВИЧ
НАРОДНИЙ ДЕПУТАТ УКРАЇНИ

Заступник голови Комітету з питань запобігання і протидії корупції

01008, м. Київ-8, вул. Садова, 3-а, каб. 304; тел.: (044) 255-39-04, 255-36-45; E-mail: Bereza.Boryslav@rada.gov.ua

№ 562/441-19

" 06 " серпня 2019 р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

«Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються» на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.02 - світове господарство та міжнародні економічні відносини

УКРАЇНЕЦЬ ЛІЛІЇ АНАТОЛІЇВНИ

Теоретико-методологічні підходи і практичні рекомендації, сформульовані Українець Лілією Анатоліївною в докторській дисертації на тему «Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються» було використано у процесі розробки і формування змін до законодавства, планування та проведення заходів з нагоди «року Китаю в Україні» та постійній роботі з представниками ділових кіл з питань функціонування та оптимізації зовнішньоекономічної політики України у сфері відносин з КНР та країнами Південно-Східної Азії. Зокрема, до уваги взято рекомендації щодо пріоритезації роботи з вироблення позиції України щодо формування ЗВТ Україна-Китай; аналіз переваг та несприятливих чинників зовнішньоекономічної співпраці обох країн, емпіричне визначення детермінантів, що сприяють припливу інвестицій з Китаю в українську економіку (розділ «Стратегічні пріоритети зовнішньоекономічних відносин України з Китаєм»).

народний депутат України

Б. Ю. Береза



ЛЬВІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ МІЖНАРОДНОЇ ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ
ТА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

вул. В. Винниченка, 18, м. Львів, 79008, тел.: 260-30-78, факс: 261-30-78

E-mail: ic-ita@loda.gov.ua

Від *02.06.* № *29-272/0/2-19* на № _____ від _____

Довідка

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Українець Лілії Анатоліївни
на тему «Економічна експансія Китайської Народної Республіки
в країни, що розвиваються» на здобуття наукового ступеня доктора
економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство та
міжнародні економічні відносини**

Практичні рекомендації та результати дослідження Українець Л.А., викладені у дисертаційній роботі «Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються», було використано при розробці стратегії регіонального співробітництва Львівської області з КНР. Зокрема, до уваги взято аналіз стратегічних пріоритетів та засад здійснення зовнішньоекономічної співпраці з регіонами Китаю, дослідження сильних сторін та несприятливих чинників співробітництва з китайськими підприємствами, особливості здійснення великих інфраструктурних проєктів китайськими підприємствами за кордоном, механізми кредитного співробітництва з «Ексімбанком» Китаю у сфері фінансування інфраструктурних проєктів.

Заступник директора

Л.В. Лисих



80530, Україна, Львівська область
Буський р-н., с.Ожидів, вул.Шашкевича, 72
тел. +38 03264-46984

06.06.2019

**ДОВІДКА ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
результатів дисертаційного дослідження**

**«Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються»
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.02 -
світове господарство та міжнародні економічні відносини**

УКРАЇНЕЦЬ ЛІЛІЇ АНАТОЛІЇВНИ

Практичні висновки та методичні підходи викладені Українець Лілією Анатоліївною в докторській дисертації на тему «Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються» використовуються у процесі формування та оптимізації бізнес-стратегії підприємства у сфері налагодження співпраці з китайськими постачальниками і споживачами, а саме:

- Використання характеристики китайських підприємств (параграф 3.3) при оцінці перспектив і можливостей співпраці
- Використання аналізу стратегічних напрямків політики економічної експансії Китаю стосовно українських ринків (параграф 7.2) для оптимізації конкурентної стратегії підприємства.

Директор з виробництва



С.С. Бевз



ספורט דרייב בע"מ
 טל: (972) 0525401901
 פקס: (972) 0775565046
 (972) 09 8866048
 דוא"ל: babolat.israel@gmail.com

0/Ref 574 from 2.06.19

CERTIFICATE OF IMPLEMENTATION

of the results of dissertation thesis
 "Economic expansion of the People's Republic of China into developing countries" for the degree of
 Doctor of Economic Sciences

by

LILIA UKRAINETS

The scientific-methodological approaches and actionable conclusions presented by Lilia Ukrainets in her doctoral thesis "*Economic expansion of the People's Republic of China into developing countries*" are used in the process of forming and optimizing the business strategy of the enterprise in the sphere of establishing cooperation with Chinese suppliers, that is:

- the analysis of strategic directions of China's economic expansion policy with respect to emerging markets in order to optimize the enterprise's competitive strategy
- the characteristics of Chinese enterprises for assessing the prospects and opportunities for cooperation

ספורט דרייב בע"מ
 ח.מ.ס. 514911000
 SPORT DRIVE LTD

TM

02/06/2019

www.babolat-israel.co.il



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
 ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА
 IVAN FRANKO NATIONAL UNIVERSITY OF LVIV

вул. Університетська, 1, м. Львів, 79000, Україна

тел./факс (032) 261-60-48, тел. 260-34-02

<http://www.lnu.edu.ua>, e-mail: lnu@lnu.edu.ua

Код ЗКПО 02070987 Державна Казначейська служба України

МФО 820172, р.р. 35225230001061

№ свідоцтва 17701483, ін. под. № 020709813029

Валютний рахунок № 26005000028567, 26009000028110

в Укресімбанку

м. Львова МФО 322313

№ 1952-Н від 31.05.2019

1, Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine

Phone/Fax: +38 (032) 261-60-48, 260-34-02

<http://www.lnu.edu.ua>, e-mail: lnu@lnu.edu.ua

Code ZKPO 02070987 State Treasury Service of Ukraine

MFO 820172, Settlement Acc. 35225230001061

Certificate No. 17701483, Tax ID 020709813029

Foreign Currency Acc.No. 26005000028567, 26009000028110

in Lviv Branch of Ukreximbank

MFO 322313

на № _____ від _____

АКТ ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ

Теоретичні положення та методичні підходи, викладені Українець Лілією Анатоліївною в докторській дисертації на тему «Економічна експансія Китайської Народної Республіки в країни, що розвиваються» використовуються у процесі викладання економічної дисципліни «Світова економіка» (Тема 5. «Особливості економічних систем країн світу» та Тема 6. «Характеристика національної економіки країн Азійського регіону») і стали основою дисципліни «Економічний розвиток сучасних цивілізацій», які читаються кафедрою міжнародних економічних відносин факультету міжнародних відносин для студентів спеціальності № 292 «Міжнародні економічні відносини» і «Міжнародний бізнес».

Проректор з наукової роботи,
 член-кореспондент НАН України,
 доктор хімічних наук, професор



Handwritten signature of P. S. Gladyshevskiy

Гладишевський Р.Є.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ
Монографії

1. Українець Л. А. Економічна експансія Китаю в країни, що розвиваються: монографія / Л. А. Українець. – Львів: ПАІС, 2019. – 480 с. (27,0 д.а.).

Колективні монографії

2. Ukrainets L.A. Strategic priorities of Ukrainian-Chinese foreign economic relations / L.A. Ukrainets // Sustainable development under the conditions of European integration / [editorial board Darko Bele, Lidija Weis, Nevenka Maher]. – Ljubljana: VŠPV, Visoka šola za poslovne vede = Ljubljana School of Business, 2019. – Part 1. P. 216–235 (40,9 д.а./0,9 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні стратегічних пріоритетів торгово-економічного співробітництва між Україною та Китаєм.*

Статті у наукових фахових виданнях України

3. Українець Л.А. Основні напрями удосконалення зовнішньоторговельної політики ЄС в умовах екологізації економіки / С.М. Писаренко, Л.А. Українець // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 3. – С. 86–97 (0,5 д.а./0,4 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного аналізу впливу екологізації економіки на зовнішню торгівлю.*

4. Українець Л. А. Вплив екологізації економіки на зовнішню торгівлю країн-членів ЄС / Л.А. Українець // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ПДТУ, 2008. – С. 263–266 (0,4 д.а.).

5. Українець Л. А. Втілення концепції сталого розвитку в зовнішньоторговельній політиці країн-членів ЄС / Л.А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. – Вип. 23. – С. 288–293 (0,4 д.а.).

6. Українець Л. А. Вплив посилення співпраці між Україною та ЄС на міжнародну торгівлю та навколишнє середовище / Л. А. Українець // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм

собственности: сборник научных трудов. – Вип. 1., Т. II. – Донецьк, 2008. – С. 235–242 (0,4 д.а.).

7. Українець Л. А. Зовнішньоторговельна політика ЄС в контексті екологізації економічного розвитку / С.М. Писаренко, Л. А. Українець // Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць. – 2008. Вип. 73. – Ч. 1. – С. 127–135 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного аналізу процесів формування зовнішньоторговельної політики.*

8. Українець Л. А. Концепція сталого розвитку в зовнішньоторговельній політиці країн-членів ЄС / Л. А. Українець // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія: Міжнародні відносини. – 2009. – № 3. – С. 177–183 (0,4 д.а.).

9. Українець Л. А. Ефекти секторальної інтеграції в економіці країн-членів ЄС / Л. А. Українець // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сборник научных трудов. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – С. 328–333 (0,4 д.а.).

10. Українець Л. А. Наслідки секторальної інтеграції для галузей промисловості країн-членів ЄС / Л. А. Українець, Л. П. Черняга // Економічний простір. – 2010. – № 43. – С. 23–32 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного дослідження наслідків секторальної інтеграції.*

11. Українець Л. А. Еволюція концепцій циклічності в глобалізованій економіці / Л.А. Українець, Л. П. Черняга // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2010. – Вип. 27. – С. 296–303 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні аналізу циклічного розвитку азійських економік.*

12. Українець Л.А. Аналіз впливу агротуризму на розвиток інфраструктури сільських територій на прикладі Польщі / Л.А. Українець, М.М. Лесів // Вісник

Львівського інституту економіки і туризму. Серія: «Економічні науки». – 2010. – № 5. – С. 293–298 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні порівняльного аналізу інвестицій в інфраструктуру.*

13. Українець Л. А. Регулювання зовнішньої торгівлі зерном у КНР / Л.А. Українець // Галицький економічний вісник. – 2012. – №1 (34). – С. 30–34 (0,4 д.а.).

14. Українець Л. А. Емпіричні детермінанти прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки у ХХІ ст. / Л.А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2012. – Вип. 30. – С. 301–311 (0,5 д.а.).

15. Українець Л. А. Вплив економічного зростання на стан навколишнього середовища у Китаї / Л. А. Українець, І. С. Тріщ // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2012. – № 727. – С. 455–461 (0,4 д.а./0,3 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного аналізу взаємозв'язку між економічним зростанням та станом навколишнього середовища.*

16. Українець Л. А. Вплив міжнародної міграції на розвиток торгівлі та прямого іноземного інвестування між Китаєм та країнами Африки / Л.А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2014. – Вип. 51. – С. 429–437 (0,4 д.а.).

17. Українець Л. А. Вплив політичних зв'язків підприємств Китаю на здійснення ними прямих закордонних інвестицій / Л.А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2016. – Вип. 39. – С. 261–277 (0,7 д.а.).

18. Українець Л. А. Розвиток інновацій у країнах АСЕАН / Л. А. Українець // Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 8. URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3055 (0,8 д.а.).

19. Українець Л. А. Теоретичні засади зростання прямих іноземних інвестицій розвинених країн і країн, що розвиваються, в умовах глобалізації / Л. А. Українець // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2018. – Вип. 44. – С. 319–335 (0,7 д.а.).

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях

України, які включені до міжнародних наукометричних баз

20. Ukrainets L. A. The Key Factors Of Chinese Foreign Direct Investment To Africa Determined By Means Of Tobit-Analysis / L.A. Ukraynets // Journal Of European Economy. – 2013. – Vol. 12 (№ 4). – P. 441–454 (*Index Copernicus та інші*) (0,6 д.а.).

21. Українець Л. А. Визначення емпіричних детермінантів прямих закордонних інвестицій з Китаю у країни Африки за допомогою аналізу Гекмана / Л. А. Українець // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 29–41 (*Index Copernicus та інші*) (0,7 д.а.).

22. Українець Л. А. Роль міграції у формуванні міжнародних економічних зв'язків Китаю з країнами Європи / Л. А. Українець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 6, Т. 1 (218). – С. 79–85 (*Index Copernicus та інші*) (0,4 д.а.).

23. Українець Л. А. Можливості диверсифікації ринку енергоресурсів Китаю за рахунок сланцевого газу / Л.А. Українець // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 38. Ч. 1. – С. 103–109 (*Index Copernicus та інші*) (0,4 д.а.).

24. Українець Л. А. Інвестиції у розвиток людського капіталу в Китаї / Л. А. Українець // Економічний простір. – 2016. – №109. – С. 52–59 (*Index Copernicus та інші*) (0,4 д.а.).

25. Ukrainets L. Barriers and drivers to eco-innovation: comparative analysis of Germany, Poland and Ukraine / I. Hrabynskyi, N. Horin, L. Ukrayinets // Economic and Managerial Spectrum. – 2017. – Volume 11, Issue 1. – P. 13–24 (0,5 д.а./0,35 д.а.).

Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного порівняльного аналізу чинників інноваційного розвитку економіки.

26. Українець Л. А. Теоретичне моделювання впливу політичних зв'язків підприємств Китаю на здійснення ними прямих закордонних інвестицій / Л. А. Українець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 19. – С. 60–66 (*Index Copernicus та інші*) (0,5 д.а.).

27. Українець Л. А. Ініціатива «Пояс і шлях» як основа нарощування економічної експансії Китаю / Л.А. Українець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2019. – Випуск 24, Частина 3. – С. 109–113 (*Index Copernicus та інші*) (0,4 д.а.).

28. Українець Л. А. Чинники, що впливають на вибір країни-реципієнта для здійснення прямого інвестування китайськими багатонаціональними підприємствами / Л.А. Українець // Економічний простір. – 2019. – № 142. – С. 15–32 (*Index Copernicus та інші*) (0,6 д.а.).

29. Ukrainets L.A. Dynamics and prospects of Ukrainian-Chinese foreign economic relations / L.A. Ukrainets // East European Science Journal. – 2019. – №3 (43), part 5. – P. 58–67 (*Index Copernicus та інші*) (0,5 д.а.).

30. Ukrainets L.A. Chinese FDI to Ukraine in the context of road and belt initiative / L.A. Ukrainets // Eastern European Journal of Regional Studies. –2019. – Volume 5. – Issue 1. – P. 62–77 (0,7 д.а.).

Публікації за матеріалами конференцій

31. Українець Л. А. Вплив екологізації економіки на зовнішню торгівлю країн-членів ЄС / Л.А. Українець // Теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в умовах глобальної економічної системи: матеріали Всеукраїнської наукової конференції (16–18 травня 2008 р., м. Маріуполь). – Маріуполь, 2008. – С.189–190 (0,1 д.а.).

32. Українець Л. А. Вплив посилення співпраці між Україною та ЄС на міжнародну торгівлю та навколишнє середовище / Л.А. Українець // Проблеми

конкурентоспроможності економіки в умовах євроінтеграції: регіональні аспекти: матеріали Міжнародного науково-практичного семінару (23–24 травня 2008 р., м. Запоріжжя). – Запоріжжя, 2008. – С. 54–58 (0,1 д.а.).

33. Українець Л. А. Зовнішня торгівля країн-членів ЄС інноваційними екологічно сприятливими товарами / Л.А. Українець // Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (20–24 квітня 2009 р., м. Харків). – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – С. 32–34 (0,1 д.а.).

34. Українець Л. А. Концепція сталого розвитку в зовнішньоторговельній політиці країн-членів ЄС / Л.А. Українець // Європейські інтеграційні процеси і транскордонне співробітництво: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (21–22 травня 2009 р., м. Луцьк). – Луцьк, 2009. – С.315–317 (0,1 д.а.).

35. Українець Л. А. Основні напрями удосконалення зовнішньоторговельної політики країн-членів ЄС в умовах екологізації економічного розвитку / Л.А. Українець // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: збірник тез доповідей Сьомої міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (25-26 лютого 2010 р., м. Тернопіль). – Ч. 1. – Тернопіль, 2010. – С. 117–118 (0,1 д.а.).

36. Українець Л. А. Ефекти секторальної інтеграції в економіці країн – членів ЄС / Л.А. Українець // Тези звітної конференції факультету міжнародних відносин ЛНУ ім. І. Франка. – Львів, 2010. – С. 110–112 (0,1 д.а.).

37. Українець Л. А. Регулювання зовнішньої торгівлі зерном в Китаї / Л.А. Українець // Міжнародні відносини: політичні, правові, економічні, лінгвокраїнознавчі аспекти: матеріали наукової конференції факультету міжнародних відносин, присвячені 350-річчю Львівського національного університету імені Івана Франка (8–9 лютого 2011 р., м. Львів). – Львів, 2011. – С. 145–147 (0,1 д.а.).

38. Українець Л. А. Вплив економічного зростання на стан навколишнього середовища у Китаї / Л.А. Українець // Еколого-економічні проблеми у міжнародній торгівлі та інвестиціях: матеріали I Міжнародної наукової конференції (28 вересня 2011 р., м. Львів). – Львів: Львівський національний університет, 2011. – С. 31–34 (0,1 д.а.).

39. Ukrainets L.A. The empirical determinants of Chinese foreign direct investments in Africa / L.A. Ukrainets // Ecological and economic problems of international trade and investments: Materials of the Second International Scientific Conference / Edited by Prof. Dr. Ihor Hrabynskiy (22–23 жовтня 2013 р., м. Львів). – Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 2013. – Part I. – P. 53–54 (0,1 д.а.).

40. Українець Л. А. Роль міграції у формуванні міжнародних економічних зв'язків Китаю з країнами Європи / Л.А. Українець, Н. В. Горін // Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність: збірник Матеріалів міжн. наук.-практ. конф. (4–6 грудня 2014 р., м. Київ.). – К. : ГО «Київський економічний науковий центр», 2014. – Ч. 1. – С. 44–46 (0,2 д.а./0,1 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні ролі міграції формуванні міжнародних економічних зв'язків.*

41. Українець Л. А. Характеристика підтипів азійської моделі інноваційного розвитку економіки / Л.А. Українець, Н. В. Горін // Пошук ефективних механізмів промислового розвитку в контексті сучасної економічної теорії: збірник Матеріалів міжн. наук-практ. конф. (24–25 квітня 2015 р., м. Київ). – К. : ГО «Київський економічний науковий центр», 2015. – Ч.1. – С. 16–19 (0,2 д.а./0,1 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у дослідженні підтипів азійської моделі інноваційного розвитку економіки.*

42. Ukrainets L.A. The impact of international migration on trade and foreign direct investment between China and African countries / L.A. Ukrainets // Ecological and economic problems of international trade and investments: Materials of the Third International Scientific Conference / Edited by Prof. Dr. Ihor Hrabynskiy (22–23 жовтня 2015 р., м. Львів). – Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 2016. – Part II. – P. 27–30 (0,1 д.а.).

43. Ukrainets L. Logit and probit analysis of export behaviour and eco-innovation activity of enterprises under globalization: evidence from Ukraine / I. Hrabynskyi, N. Horin, L. Ukrayinets // Globalization and Its Socio-Economic Consequences – 2017: 17th International Scientific Conference. University of Zilina, The Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications, Department of Economics. (4–5 жовтня 2017 р., м. Теплице). – Ražejcke Teplice, Slovak Republic, 2017. – Part II. – P. 709–716 (0,6 д.а./0,35 д.а.). *Особистий внесок здобувача полягає у проведенні економетричного порівняльного аналізу чинників інноваційного розвитку економіки.*

44. Ukrainets L.A. Shale gas as an opportunity for China's diversification of energy resources / L.A. Ukrainets // Ecological and economic problems of international trade and investments: Materials of the IV Biennial International Scientific Conference / Edited by Prof. Dr. Ihor Hrabynskyi (24-25 жовтня 2017 р., м. Львів). – Lviv: Ivan Franko National University of Lviv, 2017. – P. 92–97 (0,1 д.а.).

ВІДОМОСТІ ПРО АПРОБАЦІЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЇ

1. «Проблеми конкурентоспроможності економіки в умовах євроінтеграції: регіональні аспекти» (м. Запоріжжя, 2008 р.), дистанційна участь.
2. «Теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в умовах глобальної економічної системи» (м. Маріуполь, 2008 р.), виступ з доповіддю.
3. «Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти» (м. Харків, 2009 р.), виступ з доповіддю.
4. «Європейські інтеграційні процеси і транскордонне співробітництво» (м. Луцьк, 2009 р.), дистанційна участь.
5. «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (м. Тернопіль, 2010 р.), виступ з доповіддю.

6. «Міжнародні відносини: політичні, правові, економічні, лінгвокраїнознавчі аспекти» (м. Львів, 2011 р.), виступ з доповіддю.
7. I International Scientific Conference «Ecological and economic problems of international trade and investments» (м. Львів, 2011 р.), виступ з доповіддю.
8. II International Scientific Conference «Ecological and economic problems of international trade and investments» (м. Львів, 2013 р.), виступ з доповіддю.
9. «Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність» (м. Київ, 2014 р.), дистанційна участь.
10. III International Scientific Conference «Ecological and economic problems of international trade and investments» (м. Львів, 2015 р.), виступ з доповіддю.
11. «Пошук ефективних механізмів промислового розвитку в контексті сучасної економічної теорії» (м. Київ, 2015 р.), дистанційна участь.
12. 4th Biennial International Scientific Conference «Ecological and economic problems of international trade and investments» (м. Львів, 2017 р.), виступ з доповіддю.
13. «Globalization and Its Socio-Economic Consequences – 2017» (м. Теплице, 2017 р.), дистанційна участь.
14. IX International Conference «Trade, Investment, Innovations» (м. Хойчжоу, Китай, 2017 р.) виступ з доповіддю.

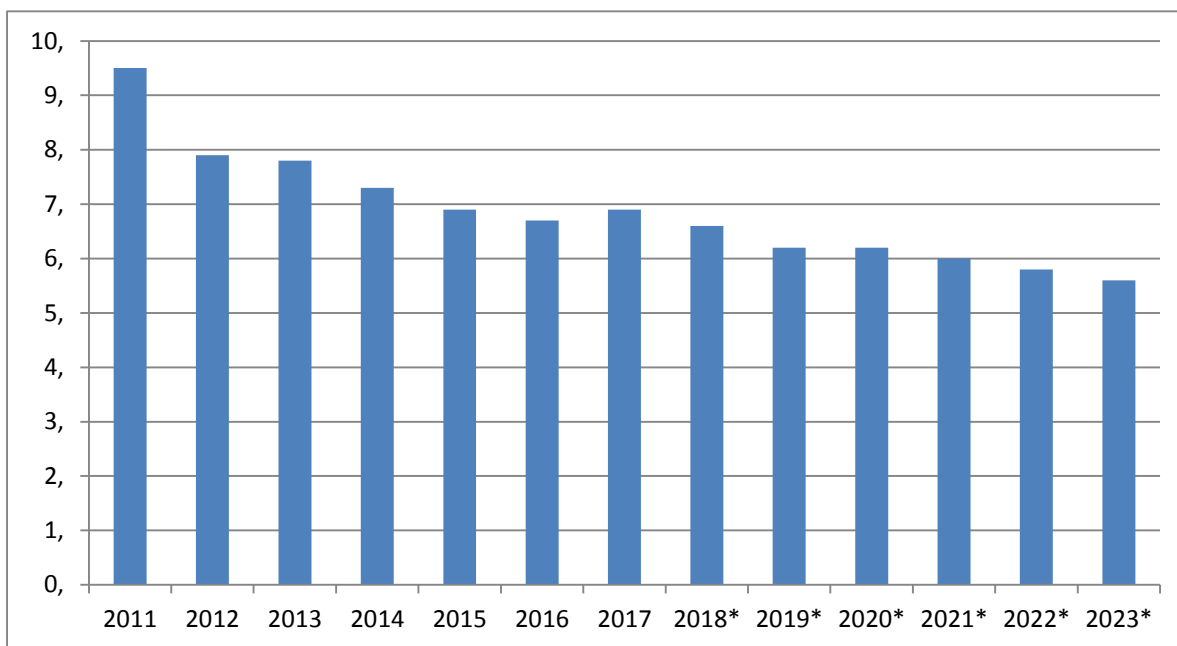


Рис. Б.1. Темпи зростання ВВП Китаю 2011–2023 рр. (прогноз)

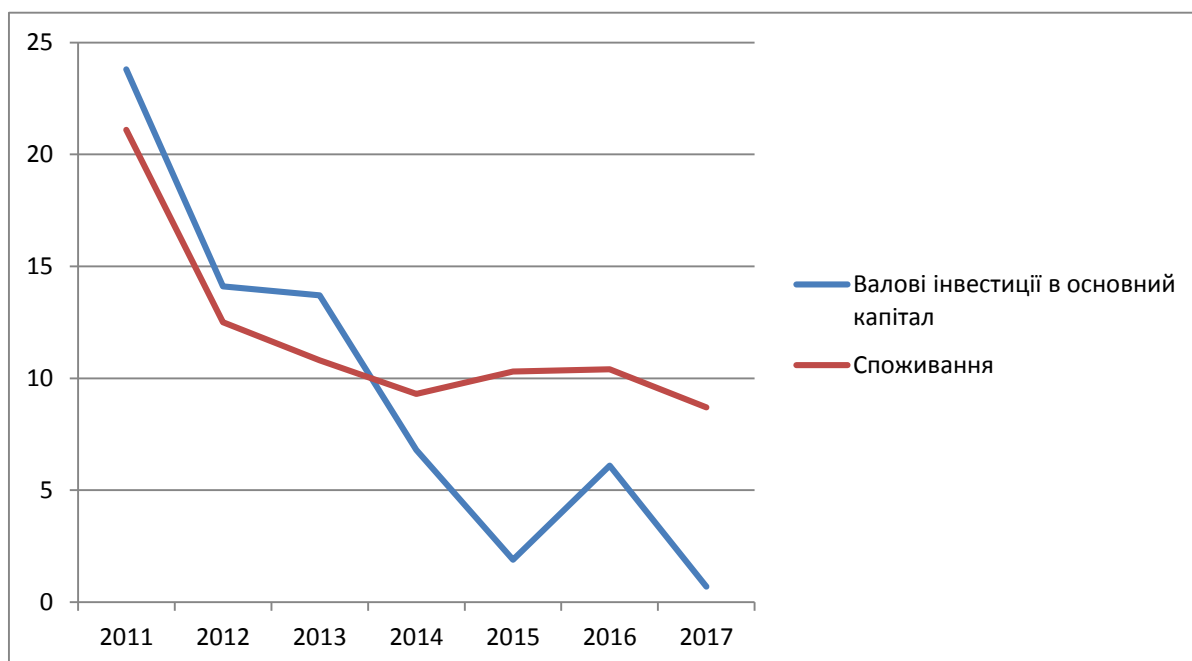


Рис. Б.2. Темпи зростання валових інвестицій в основний капітал і споживання в Китаї

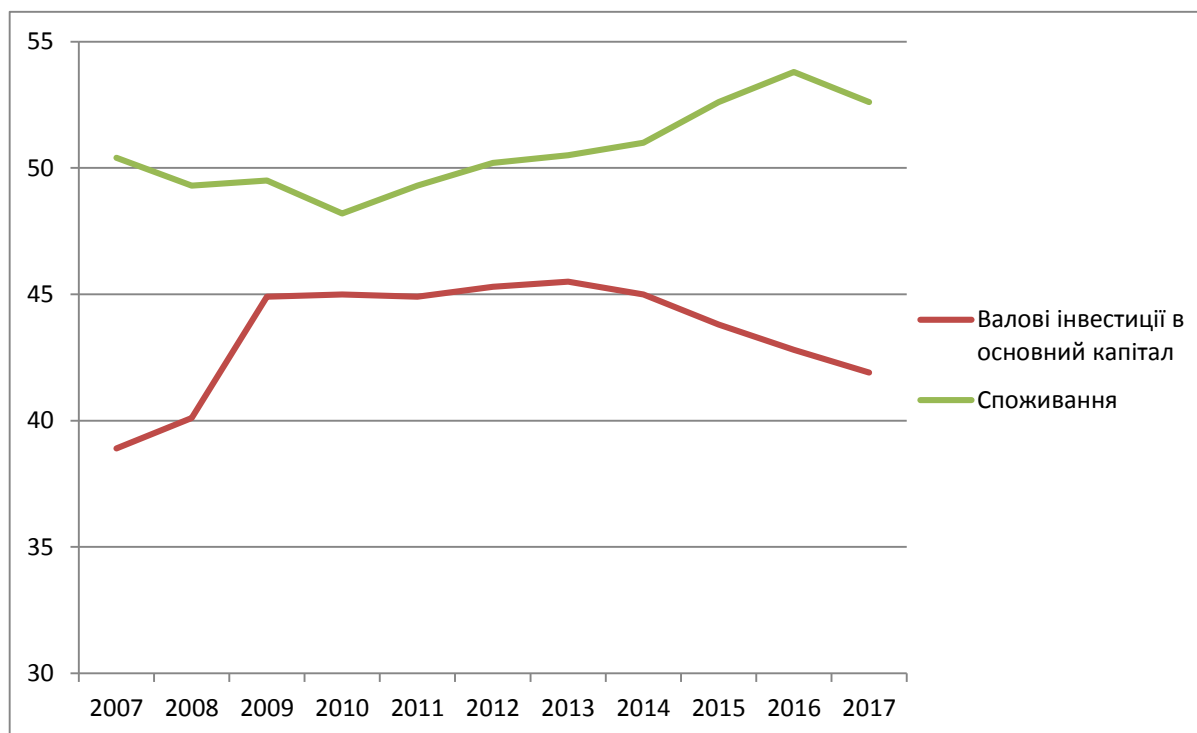


Рис. Б.3. Валові інвестиції в основний капітал і споживання в Китаї, як відсоток від ВВП

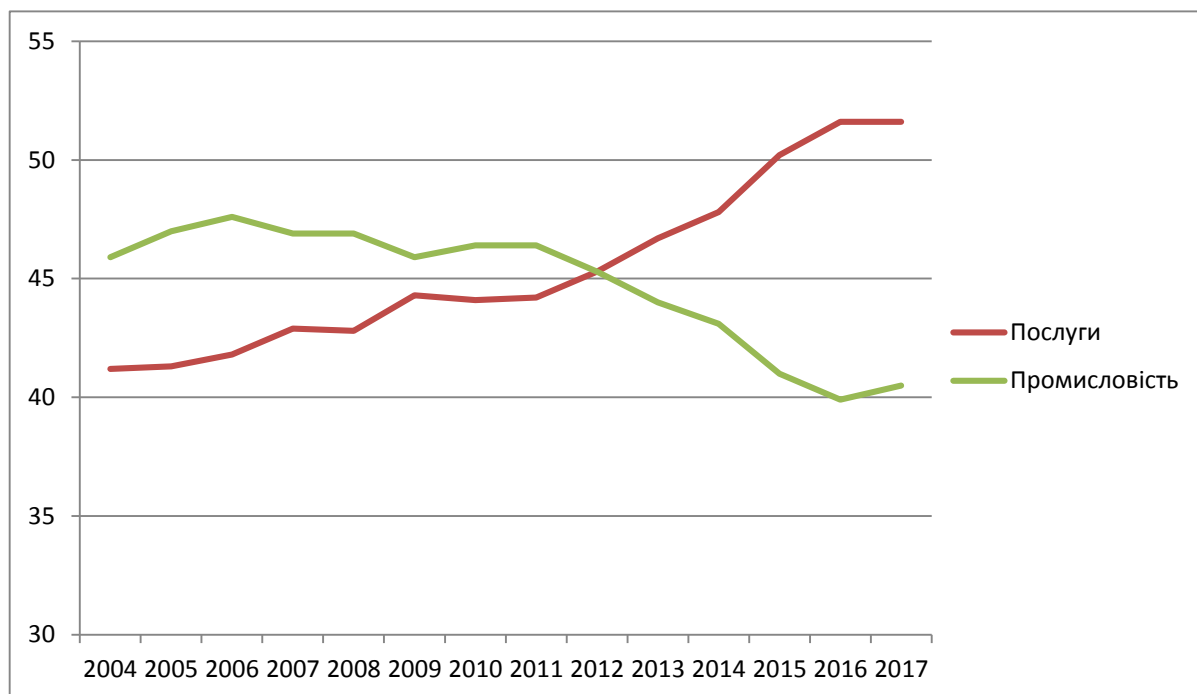


Рис. Б.4. Частка сектора послуг і промисловості у ВВП Китаю

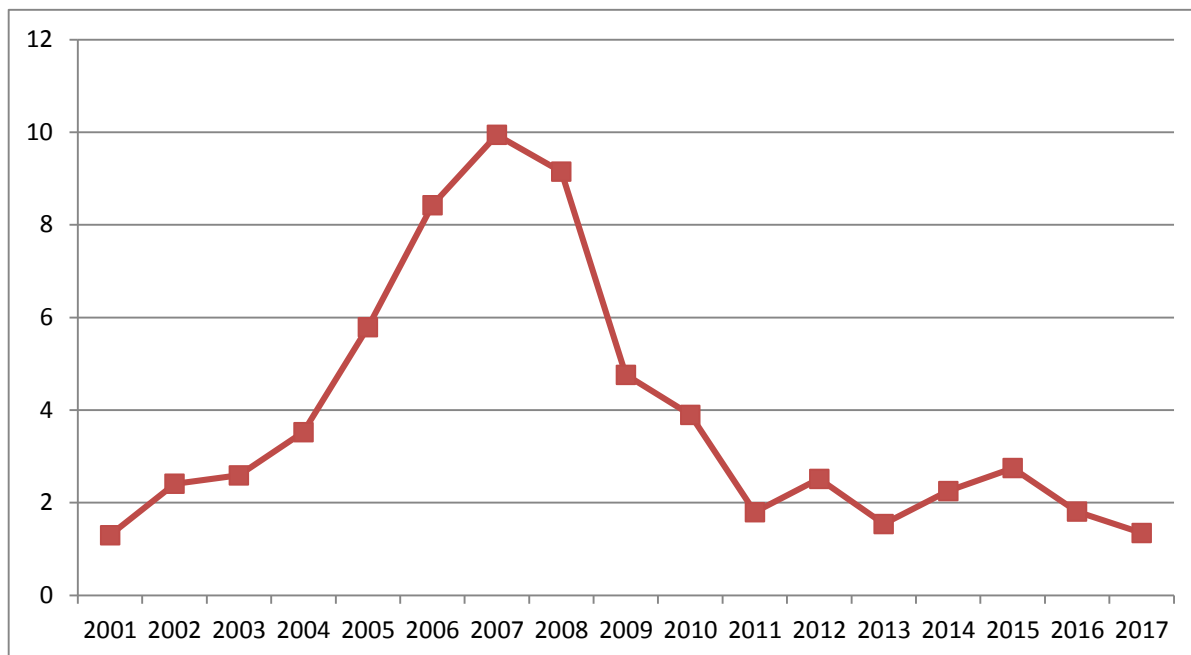


Рис. Б.5. Сальдо платіжного балансу по поточним операціям (% від ВВП)

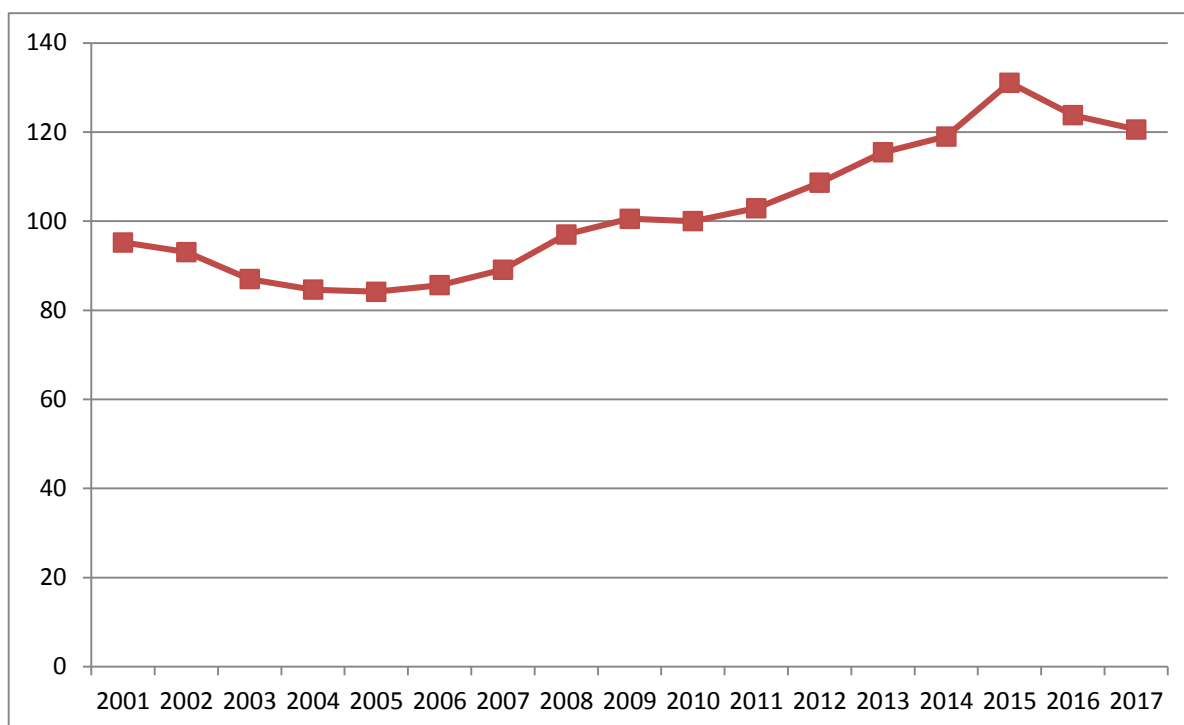


Рис. Б.6. Індекс реального ефективного валютного курсу Китаю


Складено автором за даними MOFCOM, Світового банку, МВФ

Додаток В
Таблиця В.1

Геоекономічна стратегія КНР в регіонах світу

| | Торгівля | ПЗІ | «Пояс і шлях» | Фінансові інституції | Інтернаціоналізація юаня | Інші прояви |
|--------------------------|--|---|---------------|---|--|--|
| Євразія | Основний торговельний партнер для більшості країн регіону | Масштабні інвестиційні проекти в рамках ініціативи «Пояс і шлях» | | Зацікавлення Росії в роботі АБІІ і НББ | Нестача готівкових коштів в Росії стимулювала переорієнтацію на юань | Низка країн регіону зацікавлена в економічній експансії Китаю, як противазі впливу Росії |
| | | Дозвіл Росії на входження китайських інвесторів в низку ключових галузей | | | | |
| | | Найважливіше джерело інвестицій для країн з високим рівнем корупції. | | | | |
| Північна Америка | Колосальний внутрішній ринок Китаю стимулює особливу увагу країн регіону | Китай провідний іноземний власник американських казначейських облігацій | | Невдала спроба збільшити кількість голосів Китаю в МВФ | включення юаня в кошик резервних валют МВФ | |
| | Китай – другий за величиною торговельний партнер США | Рівень інвестицій між двома сторонами є нижчим, ніж можна очікувати | | | Приєднання до АБІІ партнерів США стало серйозним ударом по економічній владі | |
| | | Успішне протистояння США на інвестиційних ринках країн, що розвиваються | | | | |
| Латинська Америка | Стрімке наростання зовнішньої торгівлі з регіоном після 2001 р. (у 20 разів) | Зростання обсягу ПЗІ в регіоні після 2009 року | | | Угоди про валютні спови в Аргентині та Бразилії | До недавнього часу економічна експансія стримувалась дипломатичними чинниками |
| | Нарощування експорту сировини до Китаю і пов'язана з цим часткова деіндустріалізація низки країн регіону | Використання стратегії злиття і поглинання в видобувних галузях; використання стратегії «грінфілд» у сфері телекомунікації | | | Поширення використання контрактів, номінованих в юанях. | |
| | | Найуспішніші проекти з будівництва – у Венесуелі, Еквадорі та Карибському басейні; інвестиції у виробництво - в Бразилії та Мексиці | | | | |
| Південна Азія | регіон з найгіршими показниками внутрішньо-регіональної торгівлі | Найбільший інвестор низки країн, особливо таких проблемних, як Афганістан | | Діяльність фінансових установ під проводом Китаю значно послабила позиції Світового банку і АБР | | Спільний кордон з п'ятьма країнами регіону |
| | Китай вагомий конкурент Індії в сфері її зовнішньоторговельних відносин з традиційними партнерами | Альтернативне джерело фінансування інфраструктури | | | Широке використання юаня в регіоні в межах і поза межами офіційних валютних угод | Впроваджує стратегію стримування Індії |
| Близький Схід | Основний напрямок співпраці імпорту нафти і обмежена торгівля | | | | | Основна мета Китаю – не вступати в конфронтацію з інтересами США в регіоні |

Продовження додатку В
Продовження таблиці В.1

| | Торгівля | ПЗІ | «Пояс і шлях» | Фінансові інституції | Інтернаціоналізація юаня | Інші прояви |
|--------|---|--|---|---|---|--|
| Африка | Найбільший торговельний партнер Африки з 2009 року | Активні інвестиції в розвиток інфраструктури | | Участь в Африканському Союзі та Африканському банку розвитку (фонд спільного фінансування розбудови інфраструктури) | Юань входить до складу резервної валюти багатьох африканських країн, причому його вага в кошику зростає | Активне надання гуманітарної, технічної та технологічної допомоги |
| | Африка – джерело третини імпортованої Китаєм нафти | Фонд розвитку Китай-Африка створений для заохочення інвестицій |  | Створення Фонду розвитку Китай-Африка | Деякі країни Африки (Нігерія, Ангола) використовують юань для міжнародних торговельних розрахунків | |
| | Динамічне зростання торгівлі протягом останніх десятиліть не призвело до зміни її структури | | | | | |
| Європа | Стабільно великі обсяги зовнішньоторговельних операцій | європейські компанії представляють особливий інтерес для китайських інвесторів з точки зору трансферу технологій | Європа є одним з кінцевих напрямків китайських нових Шовкових шляхів | Зацікавлення деякими країнами в участі у фінансових організаціях під проводом Китаю. | | |
| | | Європейські країни погодили китайські інвестиції у раніше закриті галузі (атомна енергетика, транспортна інфраструктура) | Грецький порт Пірей, став ключовим центром у Шовковому шляху | | | |
| АТР | Китай є найбільшим торговим партнером АСЕАН | Зростання інвестицій через фінансування та розбудову інфраструктури для своїх ініціатив Морського шовкового шляху XXI століття | | Загальне зацікавлення участю в фінансових організаціях під проводом Китаю | Широке використання юаня в регіоні в межах і поза межами офіційних валютних угод | Зростання економічної експансії продовжується незважаючи на політичні суперечності |

Розроблено автором

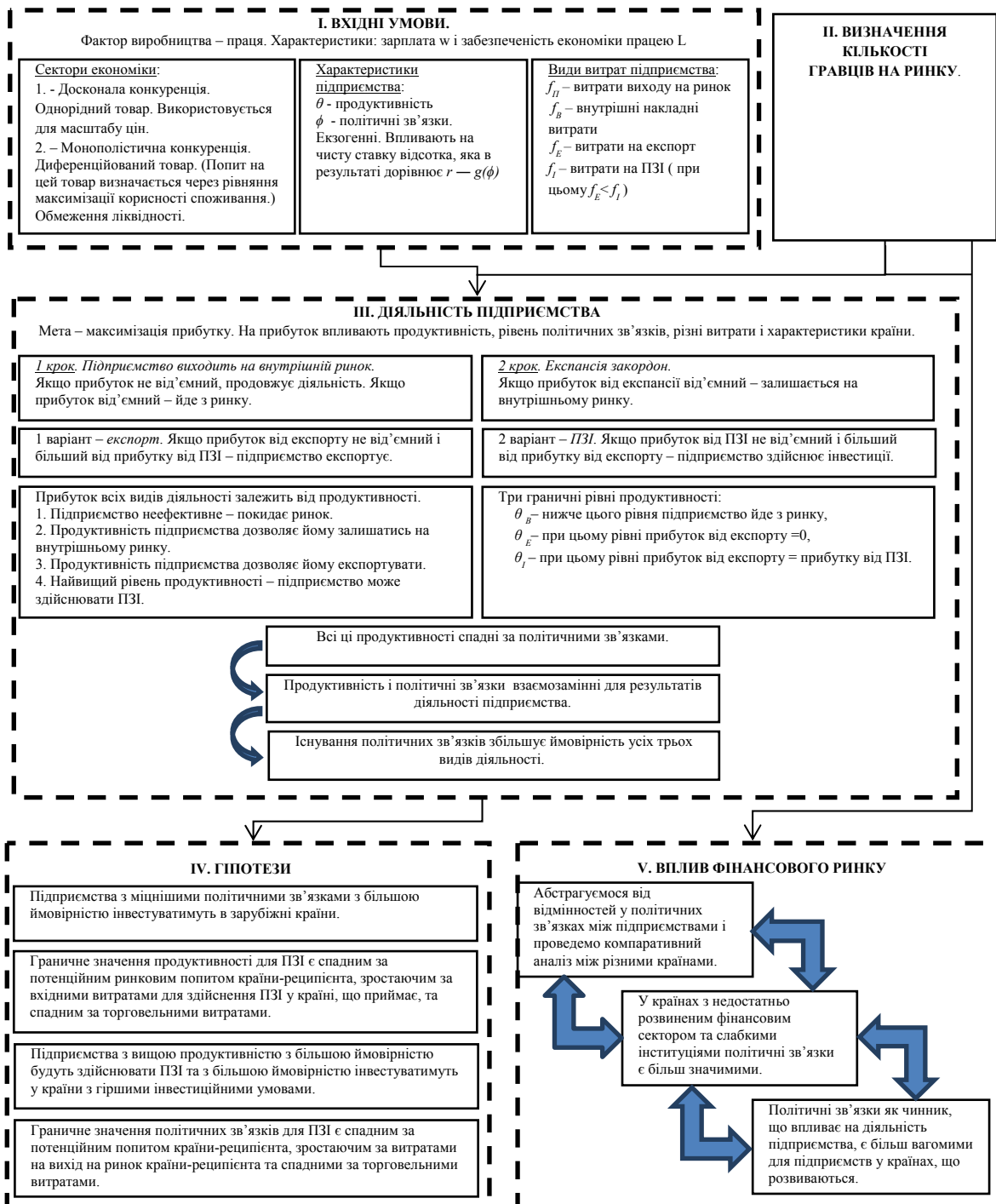


Рис. Г.1. Алгоритм побудови теоретичної концепції впливу продуктивності та політичних зв'язків підприємства на його міжнародну економічну експансію

Розроблено автором

Політична ієрархія Китаю

Бу

- Міністр
- Секретар партії регіонального рівня
- Губернатор

Тін

- Голова департаменту урядової організації
- Секретар партії муніципального рівня
- Міський голова

Чу

- Директор урядового відділу
- Секретар партії адміністративного округу
- Член магістрату адміністративного округу

Ке

- Начальник відділу урядового бюро
- Секретар партії селища чи міського району
- Селищний чи районний магістрат

Додаток Е
Таблиця Е.1

**Інвестиційні проекти Китаю в країнах Африки,
які мають на меті доступ до природних ресурсів**

| | | | |
|---|---------------------------------|----------------|--|
| Алжир (сукупні інвестиції з Китаю на 2006 рік — близько 247 млн дол. — з місце у Африці) | Sinopec | нафта | Підписано контракт на 525 млн дол. щодо розробки нафтових родовищ Зарзаїтін; ліцензії на видобування на кількох свердловинах басейнів Амгід Мессауд та Ваді(Уед) Міа |
| | CNPC | нафта | Придбала нафтопереробний завод за 350 млн дол.; ліцензії на видобування нафти на кількох свердловинах басейнів Ваді(Уед) Міа, Адра-Сбаа, Шеліф |
| | PetroChina | нафта | Укладено контракт з Hydrogen Carbide (Алжир) про спільну розробку нафтових полів побудову нафтопереробного заводу |
| Ангола (сукупні інвестиції з Китаю на 2006 рік — близько 37 млн дол. — 17 місце у Африці) | Sinopec | нафта | Забезпечила собі 40 % частку нафтового поля 18, після того як Ексімбанк запропонував Анголі кредит на 2 млрд під заставу нафти; спільне підприємство з «Сонангол» для побудови нафтопереробного заводу |
| Кот-Д'Івуар (загальний обсяг інвестицій з Китаю — 25 млн дол. — 24 місце у Африці) | Sinopec | нафта | З урядом році підписано дві угоди щодо шельфових нафтових родовищ; придбано 27 % частку спільного підприємства з ONGC та Oil India для розвідки шельфових родовищ |
| Демократична республіка Конго (загальний обсяг інвестицій з Китаю 38 млн — 16 місце в Африці) | Вамбао Ресосес Wambao Resources | Кобальт і мідь | Спільне підприємство з компанією Comide (завод для виробництва сплавів міді і кобальта) у Лікасі, 2005 р. |
| Екваторіальна Гвінея (загальний обсяг інвестицій з Китаю 30 млн дол., 19 місце у Африці) | CNOOC | нафта | Підписано контракт на компенсаційних умовах про розробку шельфового нафтового родовища з GEPetrol |
| Габон (загальний обсяг інвестицій з Китаю 51 млн дол. — 12 місце в Африці) | Sinopec | нафтра | Угода про технічну оцінку трьох шельфових родовищ для майбутнього контракту на компенсаційних умовах |
| Кенія (загальний обсяг інвестицій з Китаю 46 млн дол. — 14 місце в Африці) | CNOOC | нафта | Підписано угоду про видобуток нафти з шістьох шельфових свердловин |

Продовження додатку Е
Продовження таблиці Е.1

| | | | |
|--|----------------------------------|--------|---|
| Лівія (загальний обсяг інвестицій з Китаю 29 млн дол. — 21 місце в Африці) | CNPC | нафта | Виграла право на викуп 45 % частки Блоку 2; володіє ліцензіями на видобуток на блоці 17–4 |
| Нігерія (загальний обсяг інвестицій з Китаю 216 млн дол. — 4 місце в Африці) | CNOOC | нафта | Викупила 45 % акцій поля Акпо за 2,3 млрд дол. Володіє преференційним доступом до семи нафтових блоків в обмін на комплексну угоду про кредит на суму 2,5 млрд дол. |
| ПАР (загальний обсяг інвестицій з Китаю 168 млн дол. — 5 місце в Африці) | Цзицзінь Майнінг Груп Кампані | золото | 20 % частка Ridge Mining (120 млн), що розробляє родовища Блю Рідж і Шеба Рідж |
| | Сіностіл | хром | Спільне підприємство з «Лімпопо Провінс Девелопмент Корп», що володіє родовищем хромової руди та плавильним заводом |
| Судан (загальний обсяг інвестицій з Китаю 497 млн дол. — 1 місце в Африці) | CNPC | Нафта | 40 % акцій Greater Nile Petroleum Operating Company (1996), володіє більшістю нафтових полів південного Дарфуру і 41 % полів басейну Мелут |
| Замбія (загальний обсяг інвестицій з Китаю 268 млн дол. — 2 місце в Африці) | China Nonferrous Metals Industry | Мідь | Заснувала Foreign Engineering & Construction Company, щоб розробляти родовище Чамбіші; в планах розширювати шахту і будувати новий плавильний завод, загальною сумою в 500 млн дол. |

**Визначення змінних для економетричного дослідження
детермінантів ПЗІ з Китаю у країни Африки**

ПЗІ — прямі закордонні інвестиції з Китаю, зважені за населенням країни-реципієнта [Джерело: Editorial Board of the Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade (1992–2018)]; прямі закордонні інвестиції з Китаю, зважені за населенням країни-реципієнта обраховані згідно з методикою МВФ [Джерело: Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, the Ministry of Commerce, China (2005–2018)].

ВВП — номінальне ВВП країни-реципієнта в доларах США (прологарифмоване) [Джерело: World Bank, World Development Indicators].

РВВП_{рс} — реальний ВВП на душу населення країни-реципієнта у постійних цінах 2000 року [Джерело: World Bank, World Development Indicators].

РЗВВП — рівень зростання реального ВВП країни-реципієнта [Джерело: World Bank, World Development Indicators].

Engy — виробництво енергоносіїв (% від ВВП) це добуток відповідної ресурсної ренти та фізичного обсягу добутих енергоносіїв. Сюди включається видобуток сирої нафти, природного газу та вугілля [Джерело: World Bank, World Development Indicators].

Exch — обмінний курс Африканської країни (ціна долара США) [Джерело: IMF-IFS].

Minl — видобуток корисних копалин (крім енергоносіїв) (% від ВВП) рівний добутку відповідної ресурсної ренти та фізичного обсягу добутих корисних копалин. Сюди включено боксити, мідь, залізну руду, свинець, нікель, фосфорити, олово, цинк, золото і срібло [Джерело: World Bank, World Development Indicators].

ХМ — частка торгівлі з Китаєм у загальній зовнішній торгівлі африканської країни [Джерело: IMF, Direction Of Trade (DOT)].

Aid — гуманітарна допомога отримана африканською країною-реципієнтом (логарифм) [Джерело: World Bank, World Development Indicators].

Proj — підрядницькі проекти, які Китай виконує згідно з контрактом з африканською країною, в доларах США (на душу населення, логарифм). [Джерело: Editorial Board of the Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade (1992–2018)].

Econ — індекс ризику економічної кон'юнктури країни-реципієнта, обчислений як сума індексу соціально-економічних умов та індекс інвестиційного профілю [Джерело: International Country Risk Guide (ICRG)].

Polit — політичний ризик в країні-реципієнті, обчислений як сума показників стабільності уряду, залучення військових у владу та демократичної відповідальності [Джерело: International Country Risk Guide (ICRG)].

Cnfl — ризик виникнення конфліктів у країні-реципієнті, обчислений як сума показників внутрішніх та зовнішніх конфліктів [Джерело: International Country Risk Guide (ICRG)].

Sctn — соціальна напруга в країні-реципієнті, обчислена як сума показників релігійної напруги та етнічних суперечностей [Джерело: International Country Risk Guide (ICRG)].

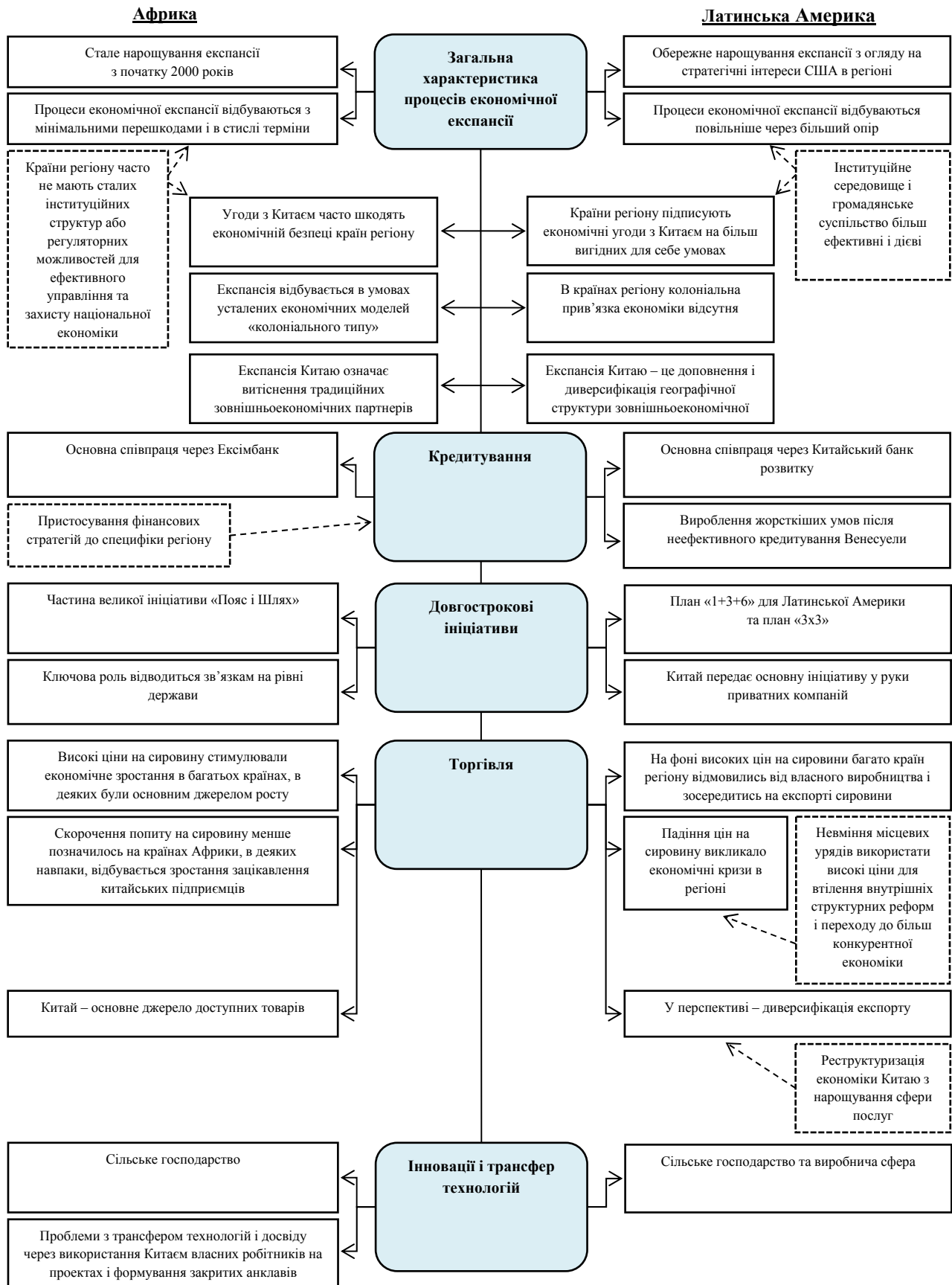
Crpt — рівень корупції в країні-реципієнті, обчислений як сума показників корумпованості та якості чиновницького апарату [Джерело: International Country Risk Guide (ICRG)].

Law — законність та правопорядок у приймаючій країні, що приймає, [Джерело: International Country Risk Guide (ICRG)].

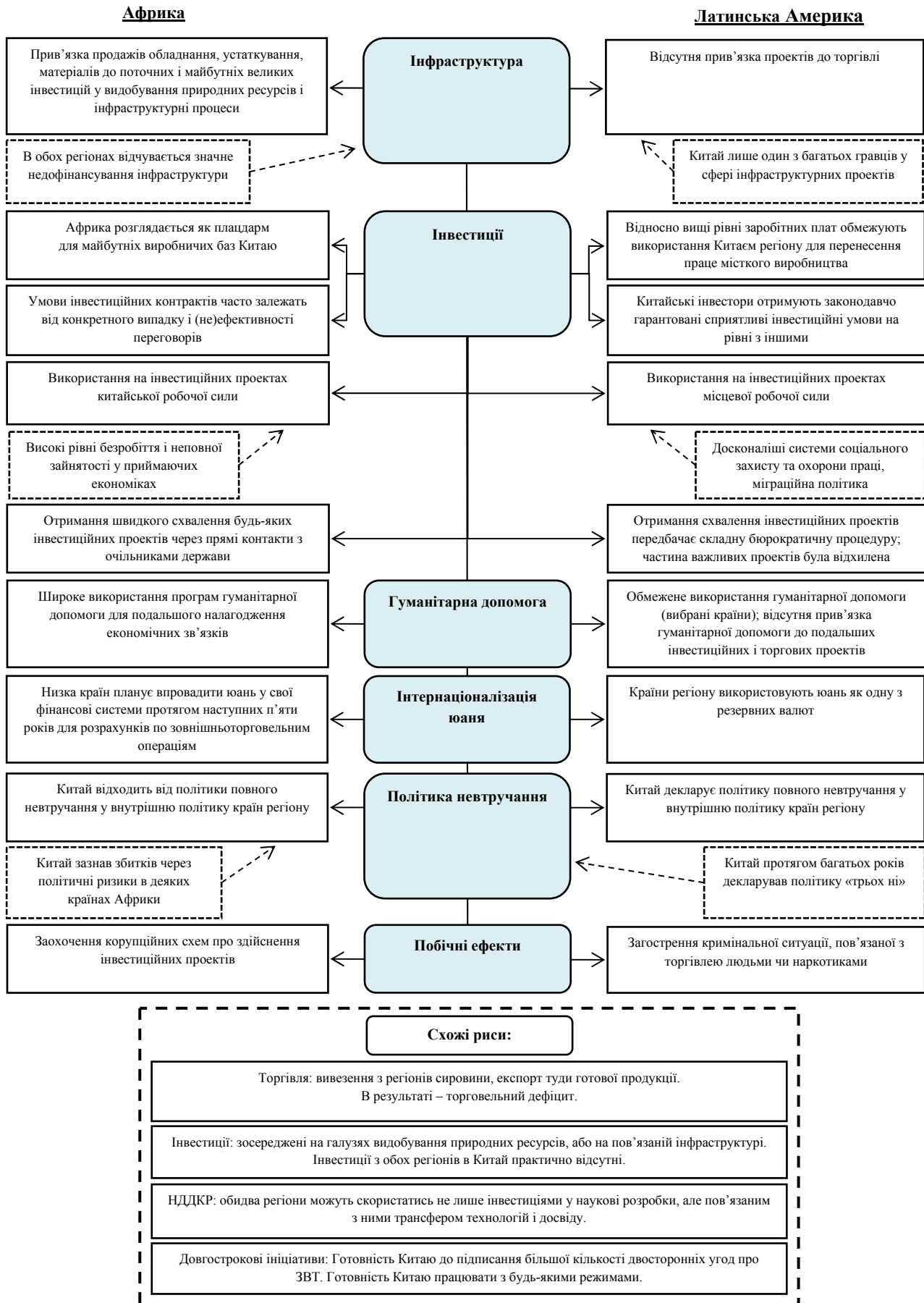
GG — фіктивна змінна для позначення китайської політики going global. Якщо ($t \geq 2002$), дорівнює 1, в іншому випадку нуль.

Oil — фіктивна змінна видобутку нафти в Африканській країні. До списку нафтовидобуваючих країн належать Алжир, Ангола, Конго, Єгипет, Габон, Лівія, Нігерія та Судан.

Порівняльний аналіз стратегій економічної експансії Китаю в країни Африки та Латинської Америки



Продовження додатку К



Розроблено автором

Додаток Л
Таблиця Л.1

Обсяги зовнішньої торгівлі України, 2002–2018 рр. (у млн дол.)

| Час | ЗТО | до попереднього року, % | Експорт | до попереднього року, % | Імпорт | до попереднього року, % | Сальдо | до попереднього року, % |
|------|---------|-------------------------|---------|-------------------------|--------|-------------------------|---------|-------------------------|
| 2002 | 34,934 | -79.0 | 17,957 | -78.1 | 16,977 | -79.8 | 980 | -148,8 |
| 2003 | 46,101 | 32,0 | 23,080 | 28.5 | 23,021 | 35.6 | 59 | -93.9 |
| 2004 | 61,668 | 33.8 | 32,672 | 41.6 | 28,996 | 26,0 | 3,676 | 6,087.3 |
| 2005 | 70,428 | 14.2 | 34,287 | 4.9 | 36,141 | 24.6 | -1,854 | -150.4 |
| 2006 | 83,402 | 18.4 | 38,368 | 11.9 | 45,035 | 24.6 | -6,667 | 259.5 |
| 2007 | 109,918 | 31.8 | 49,248 | 28.4 | 60,670 | 34.7 | -11,422 | 71.3 |
| 2008 | 152,537 | 38.8 | 67,003 | 36.1 | 85,535 | 41 | -18,532 | 62.2 |
| 2009 | 85,138 | -44.2 | 39,703 | -40.7 | 45,436 | -46.9 | -5,733 | -69.1 |
| 2010 | 112,170 | 31.8 | 51,431 | 29.5 | 60,740 | 33.7 | -9,309 | 62.4 |
| 2011 | 151,017 | 34.6 | 68,410 | 33 | 82,607 | 36 | -14,197 | 52.5 |
| 2012 | 153,343 | 1.5 | 68,685 | 0.4 | 84,658 | 2.5 | -15,973 | 12.5 |
| 2013 | 140,276 | -8.5 | 63,312 | -7.8 | 76,964 | -9.1 | -13,652 | -14.5 |
| 2014 | 108,295 | -22.8 | 53,914 | -14.8 | 54,382 | -29.3 | -468 | -96,6 |
| 2015 | 75,637 | -30.2 | 38,135 | -29.3 | 37,502 | -31 | 633 | -235.1 |
| 2016 | 75,552 | -0.1 | 36,373 | -4,6 | 39,180 | 4.5 | -2807 | -543,7 |
| 2017 | 92,766 | 22.8 | 43,301 | 19.0 | 49,465 | 26.3 | -6,165 | 119.6 |
| 2018 | 104,192 | 12.3 | 47,372 | 9.4 | 56,820 | 14.87 | -9,448 | 53.3 |

Складено за даними Державної служби статистики України

Таблиця Л.2

Торговий баланс України в розрізі окремих країн, 2018 р. (млн дол.)

| Країна | 2018 | 2017 | До попереднього року, % |
|---------------------------------|---------------|---------------|-------------------------|
| Загальне сальдо | -9,448 | -6,165 | 53.3 |
| Основні джерела дефіциту | | | |
| Китай | -5,395 | -3,650 | 47.8 |
| Росія | -4,431 | -3,252 | 36.3 |
| Німеччина | -3,752 | -3,678 | 2.0 |
| Білорусь | -2,481 | -2,058 | 20.6 |
| США | -1,850 | -1,693 | 9.3 |
| Швейцарія | -1,416 | -1,413 | 0,2 |
| Франція | -940 | -1,145 | -17.9 |
| Литва | -535 | -309 | 73.2 |
| Японія | -505 | -505 | 0,0 |
| Швеція | -395 | -356 | 11.0 |
| Основні джерела надлишку | | | |
| Індія | 1,562 | 1,645 | -5,0 |
| Єгипет | 1,461 | 1,754 | -16.7 |
| Нідерланди | 822 | 1,037 | -20,7 |
| Іспанія | 742 | 681 | 9.0 |
| Молдова | 672 | 605 | 11.0 |

Складено за даними Державної служби статистики України

**Основні торговельні партнери з п'яти основних категорій українського експорту,
2018 (млн дол.)**

| HS72-83: Недорогоцінні метали та вироби з них | | | |
|--|-------------|--------------------------------|-------------------------|
| Країна та регіон | Сума | До попереднього року, % | Частка країни, % |
| Італія | 1,519 | 11.7 | 13,0 |
| Туреччина | 1168 | 1.8 | 10.0 |
| Росія | 957 | -10.4 | 8.2 |
| США | 858 | 36.1 | 7.4 |
| Польща | 687 | 17.2 | 5.9 |
| HS06-14: Продукти рослинного походження | | | |
| Країна та регіон | Сума | До попереднього року, % | Частка країни, % |
| Єгипет | 726 | -27.2 | 7.3 |
| Іспанія | 711 | 43.2 | 7.2 |
| Нідерланди | 673 | -13.6 | 6.8 |
| Китай | 573 | 19.8 | 5.8 |
| Туреччина | 543 | -6.1 | 5.5 |
| HS84-85: Електромеханічні вироби | | | |
| Країна та регіон | Сума | До попереднього року, % | Частка країни, % |
| Угорщина | 863 | 17.0 | 18.5 |
| Росія | 739 | -13.0 | 15.9 |
| Німеччина | 533 | 6.6 | 11.4 |
| Польща | 451 | 17.7 | 9.7 |
| Чеська Республіка | 233 | 28.9 | 5.0 |
| HS15: Жири та олії тваринного або рослинного походження | | | |
| Країна та регіон | Сума | До попереднього року, % | Частка країни, % |
| Індія | 1,791 | 13.0 | 39.8 |
| Китай | 426 | -16.8 | 9.5 |
| Ірак | 262 | 208.7 | 5.8 |
| Нідерланди | 258 | -24.8 | 5.7 |
| Іспанія | 239 | -45.3 | 5.3 |
| HS25-27: Мінеральні продукти | | | |
| Країна та регіон | Сума | До попереднього року, % | Частка країни, % |
| Китай | 660 | -4.2 | 15.2 |
| Польща | 516 | 34.9 | 11.9 |
| Угорщина | 395 | 58.4 | 9.1 |
| Чеська Республіка | 392 | 24.2 | 9.0 |
| Словаччина | 356 | -4.1 | 8.2 |

Складено за даними Державної служби статистики України

Продовження додатку Л

Таблиця Л.4

**Основні торговельні партнери з п'яти основних категорій українського імпорту,
2018 (млн дол.)**

| HS25-27: Мінеральні продукти | | | |
|--|-------------|-------------------------------|----------------------------|
| Країна та регіон | Сума | У річному обчисленні % | % облікового запису |
| Росія | 4,520 | 29.7 | 32.6 |
| Білорусь | 2,549 | 17.1 | 18.4 |
| Швейцарія | 1,051 | -18.0 | 7.6 |
| Німеччина | 961 | 8.9 | 6.9 |
| США | 955 | 38.7 | 6.9 |
| HS84-85: Електромеханічні вироби | | | |
| Країна та регіон | Сума | У річному обчисленні % | % облікового запису |
| Китай | 3,632 | 41.1 | 30.4 |
| Німеччина | 1,527 | 17.0 | 12.8 |
| Росія | 836 | 6.5 | 7.0 |
| Італія | 676 | 18.5 | 5.7 |
| Польща | 611 | 4.1 | 5.1 |
| HS28-38: Хімічні продукти | | | |
| Країна та регіон | Сума | У річному обчисленні % | % облікового запису |
| Німеччина | 998 | 10.3 | 14.2 |
| Росія | 867 | -27.0 | 12.3 |
| Китай | 601 | 19.8 | 8.5 |
| Франція | 596 | 6.8 | 8.5 |
| Польща | 502 | 31.3 | 7.1 |
| HS86-89: Транспортне обладнання | | | |
| Країна та регіон | Сума | У річному обчисленні % | % облікового запису |
| Німеччина | 708 | -7.8 | 15.6 |
| США | 608 | 18.8 | 13.4 |
| Японія | 419 | -1.7 | 9.2 |
| Польща | 315 | 45.6 | 6.9 |
| Китай | 270 | 53.1 | 5.9 |
| HS72-83: Недорогоцінні метали та вироби з них | | | |
| Країна та регіон | Сума | У річному обчисленні % | % облікового запису |
| Китай | 759 | 32.9 | 21.2 |
| Росія | 721 | 17.8 | 20.2 |
| Польща | 324 | 17.6 | 9.1 |
| Німеччина | 259 | 18.2 | 7.3 |
| Туреччина | 184 | 51.7 | 5.2 |

Складено за даними Державної служби статистики України

**Порівняння нормалізованого торговельного балансу України з деякими
торговельними партнерами**

| Рік | Сальдо торговельного балансу України з Китаєм, млрд дол. | Нормалізований торговельний баланс України з Китаєм | Нормалізований торговельний баланс України з РФ | Нормалізований торговельний баланс України з Німеччиною | Нормалізований торговельний баланс України з США |
|------|--|---|---|---|--|
| 2001 | 0,28 | 0,41 | -0,23 | -0,31 | 0,2 |
| 2002 | 0,41 | 0,44 | -0,34 | -0,37 | 0 |
| 2003 | 0,48 | 0,32 | -0,33 | -0,24 | 0,17 |
| 2004 | 0,08 | 0,05 | -0,34 | -0,17 | 0,43 |
| 2005 | -1,1 | -0,44 | -0,26 | -0,45 | 0,16 |
| 2006 | -1,77 | -0,62 | -0,23 | -0,54 | 0,14 |
| 2007 | -2,88 | -0,77 | -0,14 | -0,57 | -0,12 |
| 2008 | -5,05 | -0,82 | -0,11 | -0,6 | -0,19 |
| 2009 | -1,3 | -0,31 | -0,22 | -0,53 | -0,63 |
| 2010 | -3,38 | -0,56 | -0,25 | -0,51 | -0,38 |
| 2011 | -4,09 | -0,48 | -0,19 | -0,59 | -0,41 |
| 2012 | -6,12 | -0,63 | -0,22 | -0,62 | -0,49 |
| 2013 | -5,173 | -0,49 | -0,22 | -0,62 | -0,51 |
| 2014 | -2,74 | -0,34 | -0,13 | -0,54 | -0,46 |
| 2015 | -1,37 | -0,22 | -0,22 | -0,51 | -0,5 |
| 2016 | -2,89 | -0,45 | -0,17 | -0,51 | -0,62 |
| 2017 | -3,54 | -0,46 | -0,29 | -0,49 | -0,52 |
| 2018 | -5,4 | -0,55 | -0,38 | -0,46 | -0,46 |

Розраховано за [545]

Додаток М

Таблиця М.1

Зовнішня торгівля товарами між Україною та Китаєм, 2001–2018 рр.

| | ЗТО з Китаєм, млрд дол. | Частка Китаю в ЗТО України, % | Частка України в ЗТО Китаю, % | Експорт України до Китаю, млрд дол. | Частка Китаю в експорті України, % | Частка України в експорті Китаю, % | Імпорт України з Китаю, млрд дол. | Частка Китаю в імпорті України, % | Частка України в імпорті Китаю, % |
|-------|----------------------------------|--|--|--|---|---|--|--|--|
| 2001 | 0,68 | 2,12 | 0,13 | 0,48 | 2,95 | 0,07 | 0,2 | 1,26 | 0,19 |
| 2002 | 0,93 | 2,66 | 0,14 | 0,67 | 3,73 | 0,07 | 0,26 | 1,53 | 0,22 |
| 2003 | 1,52 | 3,29 | 0,17 | 1 | 4,33 | 0,11 | 0,52 | 2,25 | 0,24 |
| 2004 | 1,56 | 2,52 | 0,13 | 0,82 | 2,50 | 0,12 | 0,74 | 2,55 | 0,14 |
| 2005 | 2,52 | 3,57 | 0,17 | 0,71 | 2,07 | 0,23 | 1,81 | 5,01 | 0,10 |
| 2006 | 2,85 | 3,41 | 0,16 | 0,54 | 1,40 | 0,23 | 2,31 | 5,12 | 0,06 |
| 2007 | 3,74 | 3,40 | 0,17 | 0,43 | 0,87 | 0,27 | 3,31 | 5,45 | 0,04 |
| 2008 | 6,15 | 4,03 | 0,23 | 0,55 | 0,82 | 0,39 | 5,6 | 6,54 | 0,04 |
| 2009 | 4,16 | 4,88 | 0,18 | 1,43 | 3,60 | 0,22 | 2,73 | 6,01 | 0,14 |
| 2010 | 6,02 | 5,36 | 0,20 | 1,32 | 2,56 | 0,29 | 4,7 | 7,73 | 0,09 |
| 2011 | 8,45 | 5,59 | 0,23 | 2,18 | 3,18 | 0,33 | 6,27 | 7,59 | 0,12 |
| 2012 | 9,68 | 6,31 | 0,25 | 1,78 | 2,59 | 0,38 | 7,9 | 9,33 | 0,09 |
| 2013 | 10,633 | 7,58 | 0,25 | 2,73 | 4,31 | 0,35 | 7,903 | 10,26 | 0,14 |
| 2014* | 8,08 | 7,46 | 0,18 | 2,67 | 4,95 | 0,23 | 5,41 | 9,94 | 0,13 |
| 2015* | 6,17 | 8,15 | 0,15 | 2,4 | 6,29 | 0,16 | 3,77 | 10,05 | 0,14 |
| 2016* | 6,49 | 8,59 | 0,17 | 1,8 | 4,94 | 0,22 | 4,69 | 11,97 | 0,11 |
| 2017* | 7,74 | 8,34 | 0,18 | 2,1 | 4,84 | 0,24 | 5,64 | 11,40 | 0,11 |
| 2018* | 9,8 | 9,40 | 0,21 | 2,2 | 4,64 | 0,30 | 7,6 | 13,37 | 0,10 |

* — 2014–2018 р. без урахування даних з АР Крим та м. Севастополь.

Розраховано за [545, 545]

Таблиця М.2

Динаміка покриття імпорту експортом у торгівлі України та Китаю, 2001–2018 рр.

| Рік | Експорт України до Китаю, млрд дол. | Імпорт України з Китаю, млрд дол. | Коефіцієнт покриття експорту імпортом |
|------|--|--------------------------------------|--|
| 2001 | 0,48 | 0,2 | 2,4 |
| 2002 | 0,67 | 0,26 | 2,58 |
| 2003 | 1 | 0,52 | 1,92 |
| 2004 | 0,82 | 0,74 | 1,11 |
| 2005 | 0,71 | 1,81 | 0,39 |
| 2006 | 0,54 | 2,31 | 0,23 |
| 2007 | 0,43 | 3,31 | 0,13 |
| 2008 | 0,55 | 5,6 | 0,11 |
| 2009 | 1,43 | 2,73 | 0,52 |
| 2010 | 1,32 | 4,7 | 0,28 |
| 2011 | 2,18 | 6,27 | 0,35 |
| 2012 | 1,78 | 7,9 | 0,23 |
| 2013 | 2,73 | 7,903 | 0,35 |
| 2014 | 2,67 | 5,41 | 0,49 |
| 2015 | 2,4 | 3,77 | 0,64 |
| 2016 | 1,8 | 4,69 | 0,38 |
| 2017 | 2,1 | 5,64 | 0,37 |
| 2018 | 2,2 | 7,6 | 0,29 |

Розраховано за [545]

Товарна структура експорту України до Китаю, млн дол. (2018)

| Кодування HS | Категорія продукту | 2018 | 2017 | до попереднього року, % | частка, % |
|---------------|--|--------------|--------------|-------------------------|--------------|
| Розділ | Загальна вартість | 2,205 | 1,994 | 10.6 | 100,0 |
| 26 | Мінеральний пісок, шлак і зола | 657 | 687 | -4.3 | 29.8 |
| 10 | Зерно | 552 | 447 | 23.5 | 25,0 |
| 15 | Тваринна і рослинна олія, жир, віск, рафінована харчова олія | 426 | 512 | -16.8 | 19.3 |
| 84 | Атомні реактори, котли, техніка та деталі | 197 | 161 | 22.6 | 9.0 |
| 23 | Залишки та відходи харчової промисловості | 143 | 5 | 2,965.0 | 6.5 |
| 44 | Деревина та вироби з деревини, деревне вугілля | 85 | 36 | 139.9 | 3.9 |
| 85 | Моторне, електричне, аудіо та відео обладнання та їх аксесуари | 23 | 40 | -42.4 | 1,0 |
| 11 | Продукція борошняної промисловості | 19 | 23 | -19.8 | 0.9 |
| 04 | Молоко, яйця, мед, інші харчові продукти тваринництва | 17 | 12 | 42.9 | 0,8 |
| 81 | Інші недорогочінні метали, металокераміка та їх продукція | 14 | 11 | 24.7 | 0,6 |
| 39 | Пластик і вироби з нього | 13 | 2 | 526.3 | 0,6 |
| 31 | Добрива | 10 | 0 | 0,0 | 0,5 |
| 49 | Друковані матеріали, рукописи та креслення | 8 | 4 | 109.1 | 0,3 |
| 72 | Сталь | 5 | 1 | 437.3 | 0,2 |
| 74 | Мідь і продукти з неї | 5 | 1 | 313.4 | 0,2 |
| 17 | Цукор і кондитерські вироби | 5 | 3 | 40.6 | 0,2 |
| 90 | Оптичні вироби, фотоапарати, медичне обладнання та аксесуари | 3 | 14 | -75,2 | 0,2 |
| 22 | Напої, вино та оцет | 3 | 3 | 7.0 | 0,1 |
| 19 | зернові і молочні продукти | 3 | 1 | 121.2 | 0,1 |
| 25 | Сіль, сірка, ґрунт і камінь, вапно і цемент | 2 | 1 | 67.8 | 0,1 |
| 18 | Какао і какао-продукти | 2 | 2 | -6.2 | 0,1 |
| 73 | Вироби зі сталі | 2 | 5 | -65,6 | 0,1 |
| 08 | Їстівні фрукти та горіхи | 1 | 1 | -3.1 | 0,1 |
| 38 | Різні хімічні продукти | 1 | 1 | 59.7 | 0,1 |
| 48 | Папір і картон, целюлоза, | 1 | 1 | -5.5 | 0,1 |
| 27 | Викопні види палива, мінеральні масла та їхні продукти, асфальт та ін. | 1 | 1 | -2.8 | 0,1 |
| 95 | Іграшки, ігри або спортивні товари та їх аксесуари | 1 | 1 | 27.3 | 0,1 |
| 88 | Літак, космічні апарати і частини | 1 | 0 | 112.2 | 0,0 |
| 21 | Різні продукти харчування | 1 | 0 | 720.4 | 0,0 |
| 53 | Інші рослинні волокна, паперова пряжа і тканина | 0 | 1 | -21.3 | 0,0 |
| | Усього | 2,202 | 1,977 | 11.3 | 99.8 |

Складено за [555]

Товарна структура імпорту до України з Китаю, млн дол. (2018)

| Кодування HS | Категорія продукту | 2018 | 2017 | до попереднього року, % | частка, % |
|---------------|---|--------------|--------------|-------------------------|--------------|
| Розділ | Загальна вартість | 7,600 | 5,645 | 34.6 | 100,0 |
| 85 | Моторне, електричне, аудіо та відео обладнання та їхні аксесуари | 2,209 | 1,496 | 47.7 | 29.1 |
| 84 | Атомні реактори, котли, техніка та деталі | 1,423 | 1,078 | 32,0 | 18.7 |
| 39 | Пластик і вироби з нього | 353 | 280 | 26.1 | 4.6 |
| 87 | Транспортні засоби та їхні аксесуари, крім залізничних транспортних засобів | 264 | 174 | 51.3 | 3.5 |
| 72 | Сталь | 262 | 232 | 13.3 | 3.5 |
| 73 | Вироби зі сталі | 250 | 151 | 65.6 | 3.3 |
| 29 | Органічні хімікати | 233 | 184 | 26.3 | 3.1 |
| 95 | Іграшки, ігри або спортивні товари та їхні аксесуари | 213 | 174 | 22.5 | 2.8 |
| 38 | Різні хімічні продукти | 197 | 178 | 10.5 | 2.6 |
| 64 | Взуття, і їх частини | 185 | 126 | 46.6 | 2.4 |
| 40 | Гума та вироби з неї | 167 | 127 | 31.1 | 2.2 |
| 90 | Оптичні вироби, фотоапарати, медичне обладнання та аксесуари | 153 | 129 | 18.6 | 2.0 |
| 54 | Хімічні волокна | 145 | 81 | 79.5 | 1.9 |
| 94 | Меблі | 142 | 111 | 28.1 | 1.9 |
| 76 | Алюміній і вироби з нього | 91 | 69 | 33.3 | 1.2 |
| 68 | Продукція з мінеральних матеріалів | 78 | 49 | 57.9 | 1,0 |
| 62 | Одяг та аксесуари | 73 | 68 | 8.1 | 1,0 |
| 70 | Скло та вироби з нього | 70 | 55 | 26.7 | 0,9 |
| 82 | Металоконструкції | 69 | 51 | 33.5 | 0,9 |
| 83 | Різні вироби з основного металу | 66 | 53 | 24.3 | 0,9 |
| 42 | Вироби зі шкіри, дорожні сумки; | 64 | 49 | 29.7 | 0,8 |
| 61 | Трикотажний одяг та аксесуари | 63 | 56 | 11.7 | 0,8 |
| 96 | Інші продукти | 63 | 53 | 17.6 | 0,8 |
| 63 | Інші текстильні вироби | 56 | 40 | 41.0 | 0,7 |
| 48 | Папір і картон, целюлоза | 56 | 50 | 12.3 | 0,7 |
| 69 | Керамічні вироби | 54 | 38 | 41.2 | 0,7 |
| 55 | Хімічне волокно, штапельне волокно | 41 | 36 | 13.9 | 0,5 |
| 28 | Дорогоцінні метали | 37 | 30 | 22.7 | 0,5 |
| 30 | Медицина | 32 | 29 | 10.6 | 0,4 |
| 60 | Трикотажна тканина і в'язана тканина | 31 | 33 | -5.6 | 0,4 |
| | Усього | 7,139 | 5,281 | 35.2 | 93.9 |

Складено за [555]